



В. М. Кудров

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ —
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
ФАКУЛЬТЕТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ

**Мировая экономика:
социально-экономические
модели развития**

Учебное пособие

УДК 339.9(07)
ББК 65.5я7
К88

Кудров В. М.
К88 **Мировая экономика: социально-экономические модели развития : учеб. пособие / В. М. Кудров. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011. — 399 с.**

ISBN 978-5-9776-0095-8 (в пер.)

ISBN 978-5-16-004705-8

Агентство СІР РГБ

Пособие содержит характеристику и сравнительный анализ основных современных моделей социально-экономического развития разных стран мира. Особое внимание обращено на американскую, ряд европейских, японскую, южнокорейскую, индийскую и африканскую модели. Проанализированы уровни и тенденции экономического развития главных капиталистических и постсоциалистических стран, а также социалистические модели и их трансформация на примере стран Восточной Европы и Китая. Большое внимание уделено анализу социально-экономической модели и развитию экономики России на современном этапе. Дан прогноз места российской экономики в мире на 2017 г.

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

УДК 339.9(07)
ББК 65.5я7

В оформлении переплета использован фрагмент картины
Ф. Делеро «Небоскребы и туннель» (1930 г.)

ISBN 978-5-9776-0095-8
ISBN 978-5-16-004705-8

© Кудров В. М., 2009
© Издательство «Магистр», 2009

Оглавление

| | |
|---|-----------|
| Предисловие | 9 |
| ГЛАВА | |
| 1 | |
| Современные модели социально-экономического развития в странах со зрелой рыночной экономикой и в развивающихся странах | 11 |
| 1.1. Американская модель | 11 |
| 1.2. Западноевропейская модель | 16 |
| 1.3. Южноевропейская модель | 28 |
| 1.4. Азиатская модель | 31 |
| 1.5. Латиноамериканская модель | 35 |
| 1.6. Африканская модель | 36 |
| <i>Список литературы</i> | <i>38</i> |
| <i>Примерные темы эссе и курсовых работ</i> | <i>38</i> |
| <i>Контрольные вопросы</i> | <i>39</i> |
| ГЛАВА | |
| 2 | |
| Экономика развитых стран в международных сопоставлениях | 40 |
| 2.1. Уровни экономического развития | 40 |
| 2.2. Темпы экономического роста | 46 |
| 2.3. Темпы роста потребительских расходов и производительности труда | 50 |
| 2.4. Особый случай — экономика Германии | 51 |
| <i>Список литературы</i> | <i>59</i> |
| <i>Примерные темы эссе и курсовых работ</i> | <i>60</i> |
| <i>Контрольные вопросы</i> | <i>60</i> |
| ГЛАВА | |
| 3 | |
| Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран | 61 |
| 3.1. Советская социально-экономическая модель | 61 |
| 3.2. Югославская социально-экономическая модель | 75 |

Оглавление

| | |
|--|-----|
| Список литературы | 108 |
| Примерные темы эссе и курсовых работ | 109 |
| Контрольные вопросы | 109 |

ГЛАВА

4

| | |
|--|------------|
| Советская социально-экономическая модель в оценках западной советологии | 110 |
| 4.1. Оценка сущности советской экономики и социализма | 112 |
| 4.2. Темпы, объемы и пропорции производства | 117 |
| 4.3. Потребление населения и социальное положение | 131 |
| 4.4. Теневая экономика и военные расходы | 134 |
| 4.5. Внешняя торговля | 138 |
| 4.6. Ошибки и просчеты западной советологии | 139 |
| Список литературы | 143 |
| Примерные темы эссе и курсовых работ | 144 |
| Контрольные вопросы | 144 |

ГЛАВА

5

| | |
|--|------------|
| Современные модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы | 145 |
| 5.1. На пороге рыночных реформ | 145 |
| 5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ | 148 |
| 5.3. Страновые модели рыночной трансформации | 178 |
| 5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия | 208 |
| 5.5. Международные сопоставления | 230 |
| 5.6. Уроки для России | 237 |
| Список литературы | 239 |
| Примерные темы эссе и курсовых работ | 240 |
| Контрольные вопросы | 240 |

ГЛАВА

6

| | |
|--|------------|
| Формирование модели системной трансформации в России | 241 |
| 6.1. Спонтанные процессы частичных реформ в СССР в годы горбачевской перестройки | 241 |
| 6.2. Системная трансформация российской экономики | 261 |
| Список литературы | 281 |
| Примерные темы эссе и курсовых работ | 281 |
| Контрольные вопросы | 281 |

Оглавление

ГЛАВА

7

| | |
|---|------------|
| Основы российской социально-экономической модели | 282 |
| 7.1. Объективная необходимость смены форм собственности | 282 |
| 7.2. Государственная программа приватизации | 286 |
| 7.3. Механизмы приватизации | 288 |
| 7.4. Малая приватизация | 299 |
| 7.5. Большая приватизация | 301 |
| 7.6. Ваучеризация | 307 |
| 7.7. Некоторые обобщения и проблемы | 309 |
| Список литературы | 328 |
| Примерные темы эссе и курсовых работ | 329 |
| Контрольные вопросы | 329 |

ГЛАВА

8

| | |
|---|------------|
| Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г. | 330 |
| 8.1. Достигнутые результаты | 330 |
| 8.2. Основные условия продвижения реформ | 345 |
| 8.3. Место России в мировой экономике в начале XXI в. | 353 |
| 8.4. Некоторые особенности современного экономического развития России | 363 |
| 8.5. Прогноз места России в мире к 2017 г. | 368 |
| 8.6. Некоторые особенности национального менталитета и общественного сознания | 377 |
| Список литературы | 398 |
| Примерные темы эссе и курсовых работ | 398 |
| Контрольные вопросы | 398 |
| Сведения об авторе | 399 |

Предисловие

Трудная и противоречивая трансформация экономики и общества, проходящая в нашей стране последние четверть века, нуждается в тщательном изучении мирового опыта в создании разных национальных и межстрановых моделей социально-экономического развития. Наибольший интерес в мире вызывает американская модель, которая явно конкурирует прежде всего с германской (рейнской) и шведской моделями, а также японская модель и модели «молодых тигров» — стран Азии, позволившие им быстро вырваться из оков экономической и научно-технической отсталости. Также важен в этом отношении опыт стран Латинской Америки.

В современной России еще не сделан окончательный выбор стратегического курса после начала системной трансформации: либо мы идем дальше и создаем зрелую рыночную капиталистическую экономику, либо приостанавливаем переход к рынку и ищем «третий путь», вбирающий в себя элементы социализма и капитализма, т.е. путь «конвергенции двух систем» при укреплении внутриполитической стабильности за счет наращивания военной мощи. В этой связи важно проанализировать в сравнительном ключе разные модели социализма, а также модели их системной трансформации на рыночной и демократической основе в современных условиях. В последнем случае для нас представляет особый интерес практический опыт системной трансформации постсоциалистических стран Восточной Европы.

Необходимо проследить основные этапы, тенденции и результаты экономических реформ, которые проводились или проводятся в нашей стране, и наметить основные перспективы их дальнейшего развития. С учетом опыта экономического развития и экономических реформ, накопленного в мире, важно проследить основные тенденции развития российской экономики и дать прогноз ее места в Европе и мире к 2017 г. — через 100 лет после Октябрьской революции 1917 г. Хотелось бы надеяться, что такой подход даст положительные практические результаты в предстоящей деятельности нашего молодого, профессионально подготовленного поколения россиян.

Весь курс сравнительного анализа моделей социально-экономического развития в современной мировой экономике разбит на восемь крупных тем, излагаемых системно и последовательно, начиная с моделей, созданных в странах со зрелой рыночной и развивающейся экономикой, и кончая моделями экономических реформ в постсоциалистических странах. Главная цель — сформулировать конкретные выводы и извлечь полезные уроки из мирового опыта для нашей страны.

1

Современные модели социально-экономического развития в странах со зрелой рыночной экономикой и в развивающихся странах

1.1. Американская модель / 1.2. Западноевропейская модель / 1.3. Южноевропейская модель / 1.4. Азиатская модель / 1.5. Латиноамериканская модель / 1.6. Африканская модель

В современном мире стран с рыночной экономикой существует огромное разнообразие не только вариантов, концепций, видов, темпов, факторов и результатов экономического развития на национальном и региональном уровнях, но и социально-экономических моделей и хозяйственных механизмов. Важнейшими из них являются германская, американская, французская, англосаксонская, шведская, финская, южно-европейская, а также модели стран Азии, Латинской Америки и Африки.

Под *социально-экономической моделью* следует понимать отношения собственности, традиции предпринимательства и его инфраструктуры, комплекс институтов и механизмов, определяющих характер той или иной экономической и социальной системы, а также формы и методы взаимодействия государства и бизнеса в интересах повышения эффективности и конкурентоспособности производства. Все рассматриваемые модели социально-экономического развития отличаются друг от друга важными признаками и механизмами стимулирования экономического роста и конкурентоспособности экономики. Рассмотрим их на сопоставимой основе.

1.1. Американская модель

Истоки формирования современной либеральной американской социально-экономической модели восходят к идеям классика английской политэкономии А. Смита, доказывавшего еще в XVIII в.

максимальную полезность для общества и его экономики рыночного механизма, свободы личности в ее конкуренции за достижение личных интересов и ограничивавшего роль государства только выполнением им функций защиты прав собственности и личности, безопасности, а также сохранения и упрочения здоровья и образования в обществе. Впоследствии так называемый манчестерский либерализм укрепил приверженность ценностям рынка, а государству поначалу была отведена роль лишь «ночного сторожа». Однако со временем роль государства в экономике и обществе нарастала, прежде всего, за счет его участия в финансировании социальной среды и распределении социальных благ, а в годы войны и экономических кризисов — в прямом участии в производстве. В последнее время началось ее снижение за счет сокращения прямого участия государственного вмешательства в экономику в интересах повышения конкурентоспособности частного бизнеса.

В США принято считать, что основой американского благосостояния и лидерства в мировой экономике являются свободы личности, частной собственности и частного предпринимательства. Эти три свободы — краеугольный камень, определяющий не только позиции экономики США и ее модели в отношении других национальных экономик и моделей социально-экономического развития, но и внутреннюю, и внешнюю политику этой страны.

Не случайно наряду с рыночной свободой, свободой личности и предпринимательства в США постепенно укреплялись институты гражданского общества, а именно семья, церковь, общественные группы и ассоциации, благотворительные фонды, образовательные, научные, разного рода профессиональные объединения, организации и союзы типа консультативных советов граждан и т.д., отражающие прежде всего частные интересы и напрямую не зависящие от государства. Но основным элементом каждого из перечисленных институтов выступает отдельная личность, обладающая правом на самореализацию, удовлетворение собственных интересов и потребностей. В целом, гражданское общество — это социальное и социокультурное пространство, где люди тесно связаны и взаимодействуют как свободные и независимые друг от друга и от государства индивиды. Бюрократизм, всякие приказы сверху здесь отвергаются по определению. Параллельно в обществе обеспечивается многосторонний плюрализм самых разных факторов и аспектов не только хозяйственной, но и общественной жизни, включая политические и даже конфессиональные и этно-

национальные. В США экономика и общество — это арена деятельности частных лиц, социальных и иных групп, классов, фирм, корпораций, самых разнообразных организаций и институтов, которая не зависит от государства, но регулируется гражданским правом¹.

Таким образом, американская социально-экономическая модель, в отличие от других моделей, ориентируется на минимизацию участия государства в производстве товаров и услуг, на дерегулирование своей экономики. Госрегулирование, которое имеет место на деле, осуществляется индикативно, т.е. преимущественно косвенными методами воздействия на интересы и поведение субъектов хозяйственной деятельности. Доля прямого вмешательства государства в экономику в последние десятилетия здесь явно снижается, а государственного финансирования социальной сферы (соцобеспечения, здравоохранения, образования, науки и т.д.) — явно растет.

Государственных предприятий в экономике США очень мало, почти все они находятся в секторах ВПК и АЭС, т.е. в стратегически особо важных видах производства, защищенных специальным законодательством. Главное же государственное вмешательство в производство здесь идет по линии обеспечения условий частной конкуренции, антимонопольной борьбы, соблюдения контрактных и иных соглашений и правопорядка вообще.

Американская социально-экономическая модель базируется на акционерном капитале, на акционерной собственности. Бурный рост этой формы частной собственности в США начался раньше, чем в других странах, и шел на протяжении всего XX в. При этом особенно быстро и масштабно нарастала численность мелких совладельцев, предприятий мелкого бизнеса. Фигура акционера отличается от традиционной фигуры частного собственника прежде всего тем, что первый не может изъять свой капитал-пакет из дела, а имеет право лишь продать свои акции. При этом он не может повлиять на величину дохода (дивиденда) в расчете на одну акцию. Кроме того, коллективный акционер является одновременно и коллективным наемным работником, что делает, по мнению многих экспертов, акционерный капитализм «народным капитализмом», поскольку большинство населения страны стано-

¹ Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Книга 2. М. : Экономика, 2005. С. 569.

вятся реальными частными собственниками, совладельцами всей национальной экономики.

В отличие от многих других социально-экономических моделей капиталистических государств американская модель в качестве главного источника накопления и инвестиций имеет не кредитно-банковскую, или финансовую, систему, а фондовый рынок. При этом огромную роль в инвестиционном процессе страны играют всевозможные частные фонды — пенсионные, инвестиционные, страховые и проч. На их долю приходится до 60% стоимости акций на фондовом рынке США¹. Именно фондовый рынок обеспечивает быстрый и четкий переход собственности из одних рук в другие, когда предприятия в целом или по частям становятся попросту обыкновенным товаром, ориентирующимся на платежеспособный спрос. «Неверность» акционера своему предприятию не осуждается, а постоянное взаимодействие хозяйствующих субъектов осуществляется на свободном рынке. Высоко развита техника биржевого рынка, создающая множество финансовых продуктов (от контрактов до акций), используемых с большой гибкостью.

Все это приводит к феномену постоянного перелива, или диффузии, акционерной частной собственности, переходящей из рук в руки. Действуют принципы свободной конкуренции и свободного перелива капитала. При этом в США, в отличие от ряда других стран, в том числе от России, не существуют финансово-промышленные группы, а коммерческим банкам запрещено владеть акциями корпораций. Государство же проводит жесткую антимонопольную политику, поощряя конкуренцию и диверсифицированный характер фирм и корпораций.

В США к тому же практически все финансовые учреждения являются частными (акционерными, кооперативными), государству же принадлежит небольшое число специализированных кредитных учреждений, которые выполняют конкретно функции по поддержанию стабильности главных звеньев кредитной системы, а также кредитованию сельского хозяйства и жилищного строительства.

Важнейшей чертой американской социально-экономической модели является ее ориентация на ускоренный научно-технический прогресс, на формирование инновационной модели своей эконо-

¹ Рыночная демократия в действии: современное политико-экономическое устройство развитых стран. М. : Изд-во ИЭПП, 2005. С. 29.

мики. По существу, американская социально-экономическая институциональная модель — это инновационная модель экономики. США в 2006 г. расходовали на НИОКР 330 млрд долл., Евросоюз — 150, Япония — 120, Россия — 30—40 млрд долл. По уровню инновационности и конкурентоспособности своей экономики США идут впереди Японии и ЕС. В США и Великобритании наука и предпринимательство тесно связаны друг с другом. Большое распространение получили крупные территориальные научно-производственные комплексы в виде прежде всего технопарков или технополисов, которые пользуются активной поддержкой государства и местных органов власти. В США их насчитывается более 300.

Традиционно американская социально-экономическая модель опирается не только на рыночные, биржевые и инновационные ценности, но и на ценности протестантизма (прагматизм, личная ответственность и инициатива, независимость). Здесь традиционно действует принцип «помоги себе сам», а не расчет на помощь со стороны, в частности, государства. В США трудно себе представить такие государственно-частные монополии, как, например, Газпром, Авиапром или РАО ЕЭС. Тем не менее в 1993 г. Конгресс США ослабил антитрестовские, антимонопольные ограничения в отраслях высоких технологий в целях ускорения их развития.

Американская социально-экономическая модель опирается, как и другие национальные модели развитых стран со зрелой рыночной экономикой, на единое рыночное пространство, высокий уровень образования работников, зрелый конкурентный механизм и государственную антимонопольную политику, высокий уровень корпоративной культуры. Даже государственный рынок в США, связанный с закупками за счет бюджета товаров и услуг в частном секторе, органично встроен в рыночный механизм. Американская социально-экономическая модель опирается и на особый предпринимательский дух, которым пронизано все общество: почти каждый американец рождается предпринимателем, живет, растет и воспитывается в духе личной ответственности, предприимчивости, преодоления рисков, умения грамотно считать деньги и прибыль. Что же касается высшего экономического образования, то, несомненно, оно является лучшим в мире.

Американская социально-экономическая модель отличается, во-первых, наличием прозрачной конкурентной среды, мощным предпринимательским духом, а также надежной и детально проработанной законодательной базой.

1. Современные модели социально-экономического развития

Во-вторых, в США, по существу, создан «народный капитализм», где 70% жителей страны являются акционерами, и капитал легко и быстро перетекает из одной сферы экономики в другую.

В-третьих, опорой экономики в США является не государство и чиновничий аппарат, а бизнес и предпринимательский дух, широко распространенный в народе. Государство само почти ничего не производит, зато всемерно поддерживает бизнес, конкурентную среду и делает все, чтобы американская экономика развивала свою инновационность и была лидирующей в мире.

Многие американские эксперты убеждены в том, что американская модель является самой эффективной в мире и должна формироваться в других странах вместе с моделью американской демократии, что будет создавать и новый миропорядок, при сохранении и укреплении лидирующей роли США. Принятый в 1999 г. Закон о лидерстве ставит целью укрепление научно-технологического первенства США в мире. В то же время США не чужаются использовать опыт других стран в деле социальной поддержки отдельных слоев населения, не допуская при этом вульгаризации системы социального обеспечения за счет бюджета, как это имеет место в некоторых странах Западной Европы.

Американское государство принципиально ограничивает свою роль в материальной поддержке населения, заботясь только о самых малообеспеченных его слоях. При этом стоит во весь рост цель обеспечения в этой стране всеобщего благосостояния. В годы же финансового кризиса или экономической рецессии государство твердо помогает производству и бизнесу.

1.2. Западноевропейская модель

Если американская социально-экономическая модель носит национальный характер и ассоциируется с одной, хотя и огромной, страной, то западноевропейский ее аналог относится не только к единому макрорегиону, но и к большой группе государств, объединенных в Евросоюз, и носит, следовательно, характер многонациональный. Здесь приходится говорить как об общей западноевропейской модели, так и об отдельных национальных субмоделях (германской, французской, англосаксонской, шведской, южноевропейской и т.д.).

Модель современного западноевропейского капитализма формировалась в течение более чем двух столетий на базе конгломера-

1.2. Западноевропейская модель

та разного рода основополагающих предпосылок: экономических (возникновения рынка как главного механизма производства и обмена); политических (широкое развитие городского самоуправления и представительных учреждений, закладывающих основу гражданского правопорядка); идейно-культурных (укоренение ценностей свободного предпринимательства, защиты личности); правовых (утилизация римского права с его основополагающим принципом частной собственности); социально-психологических (постановка личного интереса во главу угла всей экономической деятельности); цивилизационных (освоение наследия античности и эпох Возрождения, Просвещения и Реформации, включая самоуправление, свободу совести и мнений) и т.д.

В современной европейской социально-экономической модели много общего и разного в отношении входящих в нее стран. Общее — прежде всего общий рынок, свобода предпринимательства и конкуренции, мощная банковская система и, главное, социальная защищенность граждан на основе широкого государственного финансирования социальной сферы. Как пишет французский социолог А. Турэн, «Европа — это единственная часть мира, где экономический прогресс и социальная защищенность рассматриваются как единое целое»¹.

Ведущие страны Западной Европы перераспределяют через свои государственные бюджеты от 38% (Великобритания) до 48% (Франция) своего ВВП. Однако первое место по этому показателю занимает Швеция, через госбюджет которой перераспределяются государственные расходы и трансфертные платежи на сумму, превышающую 60% ее ВВП.

Таким образом, западноевропейская модель капитализма является более мягкой в социальном смысле и в отличие от американской характеризуется большей ориентацией на социальные выплаты (в США доля государственных расходов в ВВП составляет всего 30%) и поэтому называется социально ориентированной, а европейский капитализм — социальным рыночным хозяйством, где тесно переплетаются либеральная экономическая концепция с социал-демократической концепцией организации общества. Но это означает, что европейский капитализм несет большую общественную нагрузку на свой бизнес, чем американский, что приводит

¹ См.: Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Книга 2. С. 323.

одновременно и к бóльшей нагрузке на конкурентоспособность бизнеса. Поэтому и средняя ставка налогообложения в Западной Европе выше, чем в США.

Западноевропейский капитализм менее либерален и более консервативен, нежели американский. Это выражается в заметно бóльшем прямом участии государства в производстве товаров и услуг, в наличии в народном хозяйстве многих стран значительного государственного сектора, что отвечает давним социалистическим идеалам, рожденным в Старом Свете и с успехом экспортированным к нам, в Россию. Так, доля продукции, производимой на госпредприятиях ведущих западноевропейских стран (Франции, Великобритании, Италии) в начале 80-х гг. XX в. составляла 15—25% их ВВП, 20—45% — народно-хозяйственных капложений и 10—25% — численности занятых. В ФРГ эти показатели были на уровне 10—12%, а в США существенно ниже. Значительно меньше эти показатели в наши дни во всех перечисленных странах в связи с продолжающимся ослаблением прямого государственного вмешательства в производство, с продолжающимся процессом дерегулирования экономики. Но тем не менее по сравнению с США сфера государственного вмешательства в экономику в странах Западной Европы заметно шире.

На Западе хорошо известно, что уровень производительности труда, эффективности и конкурентоспособности производства на государственных предприятиях, как правило, намного ниже, чем на частных, прежде всего из-за избыточной занятости и не столь качественного менеджмента. Так, например, в Австрии уровень производительности труда на госпредприятиях составляет всего лишь 35% по сравнению со средними общенациональными показателями, а вся Западная Европа по этим параметрам заметно отстает от США.

Для западноевропейской социально-экономической модели характерен фактор дирижизма в государственной экономической политике, что выражается не в последнюю очередь не только в управлении госпредприятиями, но и в практике государственного планирования экономики таких стран, как Франция, Швеция, Италия, чего вообще нет в США. Правда, это планирование не похоже на советское — централизованное и директивное. Здесь оно не командное, тем более не директивное, а индикативное, указующее, намечающее всего лишь основные ориентиры для будущего производства. Тем не менее это важная составляющая прямого го-

сударственного регулирования экономики на базе пятилетних и годовых планов производства.

Начиная с 80-х гг. прошлого столетия доля государственного сектора в производстве ВВП западноевропейских стран сокращается. Более того, процесс приватизации, который идет в этих странах, вообще ставит вопрос о его дальнейшем существовании. А это значит, что западноевропейская социально-экономическая модель дрейфует в сторону американской модели по пути либерализации экономики, укрепления рыночных механизмов и стимулов. В свою очередь американская модель дрейфует в сторону западноевропейской по линии усиления социализации экономики США, расширения социальной составляющей в государственной политике этой страны, несмотря на все внешнеполитические трудности и противоречия.

В отличие от американской западноевропейская социально-экономическая модель обеспечивает ведущую роль в финансировании фирм и предприятий не фондовой бирже с ее курсом акций, а банковской системе. Банки же в Западной Европе имеют тесные, привилегированные и доверительные отношения со своими клиентами, которые, как правило, отличаются прочностью и обычно не разглашаются. В свою очередь, предприятия рассматриваются как институт социальной защиты своих работников, которые часто участвуют в управлении ими.

Из всех стран Западной Европы наиболее близкой к американской является, конечно, социально-экономическая *модель Великобритании*. Поэтому она существенно отличается от общеевропейской. Более того, исторически именно опыт формирования раннего капитализма в Англии был в свое время экспортирован за океан и прижился там. Именно в Англии был создан «манчестерский капитализм», там же произошел первый экономический кризис (1825 г.).

Британская модель после либеральных реформ М. Тэтчер представляется сегодня вполне рыночной моделью акционерного капитализма, хотя доля государственного сектора в экономике страны остается заметно выше, чем в США. Главной целью акционерных фирм и корпораций здесь выступает максимизация доходов акционеров. Широкое распространение акционерной собственности происходит под корпоративным контролем, осуществляемым в значительной мере через рынок ценных бумаг, а также в форме слияний и поглощений. Однако членство страны в ЕС не-

избежно влияет на процесс сближения британской и континентальной западноевропейской моделей капитализма. Об этом говорят и принятые здесь в последние годы новые законы о конкурентоспособности, предпринимательстве, корпоративном управлении и т.д. Свидетельство тому и явные успехи Великобритании в развитии своей экономики в последние годы.

В 80—90-е гг. прошлого столетия в стране широко и активно проводилась политика дерегулирования экономики. Были отменены многие административно-правовые ограничения бизнеса, упразднен контроль над рынком труда, заработной платой, дивидендами, ликвидированы сертификаты на промышленное строительство и т.д. Но особой либеризации и дерегулированию была подвергнута финансово-банковская система, реорганизована лондонская фондовая биржа. В результате в 2004 г. Великобритания по такому показателю, как индекс экономической свободы, из 102 стран заняла шестое место в мире.

Однако все сказанное не означает, что государство вообще прекратило регулировать рыночные отношения. Проводится жесткая антимонопольная политика, политика по стимулированию конкуренции, доступа к кредитам, по контролю за соблюдением правил частного предпринимательства и корпоративного управления. Считается, например, нарушением законодательства, когда какая-либо корпорация займет свыше 25% рынка того или иного товара или услуги. Ничего подобного пока нет в России, где существует много крупных предприятий-монополистов, занимающих своей продукцией все 100% соответствующего рынка. О доле рынка, какую занимают наши государственные естественные монополии (прежде всего «Газпром»), и говорить не приходится. Также важна роль государства в деле развития науки и образования в Великобритании.

Особый интерес среди западноевропейских национальных социально-экономических субмоделей представляет *германская*, или *рейнская*, модель. В отличие от либеральной англосаксонской модели она имеет по традиции явные черты консерватизма, связанные с более масштабным и прямым вмешательством государства в хозяйственную жизнь страны, прежде всего по линии предоставления социальных благ и регулирования деятельности корпораций. По существу, это модель социального рыночного хозяйства, с одной стороны, и жесткого государственного регулирования общих условий хозяйствования (хозяйственного порядка) — с другой.

Система социальной помощи в Германии основана на постулате, что все общество ответственно за каждого гражданина, вне зависимости от того, по какой причине он оказался в беде. При этом социальной помощью пользуются не только граждане ФРГ, но и законно пребывающие в стране иммигранты. Доля иностранцев среди всех получающих социальную помощь в Германии составляет около 23% при их доле в общей численности населения страны, равной около 9%¹.

Нынешняя система социальной помощи сложилась в 50—70-е гг. прошлого века на материальной базе, созданной рыночными реформами Л. Эрхарда, вызвавшими эффект «германского экономического чуда». Теперь эти времена давно уже позади, но значительная часть населения страны не желает от них отказываться. При этом годовой прирост численности лиц, находящихся на попечении государства, достигает 7%. Расходы на социальную помощь составляют одну из самых крупных статей расходной части бюджета ФРГ и являются сопоставимыми с расходами на оборону или на государственное управление. Если в 2001 г. на социальную помощь в ФРГ было израсходовано 549 млрд евро, то сейчас эта сумма приближается к 700 млрд евро.

Основной источник финансирования столь дорогостоящей системы социальной помощи — это налоги на работающую часть населения и прибыль предпринимателей. На сегодняшний день доля подоходного налога в среднем заработке составляет примерно 40%. В результате после выплаты всех налогов и социальных взносов средний немецкий рабочий или служащий получает примерно столько же, сколько безработный, пользующийся поддержкой населения. Поэтому незанятость часто становится для многих привлекательнее, чем работа, что ведет к росту уровня долговременной безработицы, а из 2,7 млн чел., получающих социальную помощь в Германии, по меньшей мере, 1 млн чел. способны нормально трудиться². К этому следует еще добавить, что в Германии средняя продолжительность оплачиваемого отпуска составляет 30 дней, в то время как в США — 12, а в Японии — 18 дней.

В настоящее время в Германии уже многие поняли, что нарушение оптимального соотношения между бизнесом и его конкурентоспособностью, с одной стороны, и социальным благополучи-

¹ Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 10. С. 42.

² Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1. С. 72.

1. Современные модели социально-экономического развития

ем и социальным государством, с другой, неизбежно оборачивается подрывом эффективности рыночных механизмов, замедлением экономического роста, снижением эффективности самой экономики, в частности, рынка труда и всей социально-экономической модели.

Не случайно Германия имеет сегодня далеко не лучшие позиции в экономике Евросоюза. Здесь низки темпы экономического роста, высоки уровни бюджетного дефицита и безработицы. Как пишет известный российский германист В. Гутник, «активный и всеобъемлющий государственный патернализм резко снижает склонность не только к риску, но и к принятию самостоятельных решений, требующих собственных инвестиций. Германия XXI в. — лучшая демонстрация этого»¹. Поэтому сегодня главной задачей нового правительства Германии является реформа и модернизация старой социально-экономической модели страны.

Помимо социального вульгаризма — злоупотребления социальными благами — другой составляющей германской социально-экономической модели является государственное обеспечение хозяйственного порядка, т.е. постоянное обеспечение нормального функционирования рыночного механизма в строгом соответствии с принятым законодательством, прежде всего в интересах нормальной конкуренции без монополистического ее зажима, прозрачности и предсказуемости принятия решений в предпринимательской среде, формирование высокого уровня инновационности национальной экономики и др. Однако здесь нередки чрезмерные действия, ведущие к ограничению мотивации и инициативности предпринимательской среды к качественному совершенствованию ее деятельности.

В отличие от англосаксонской социально-экономической модели, базирующейся на акционерном капитале и фондовой бирже, германская модель базируется на мощном банковском капитале, тесно связанным с производством. Согласно принципам этой модели образуются финансово-промышленные группы, в наблюдательные советы промышленных компаний наряду с представителями профсоюзов входят представители банков, осуществляющих систематический надзор за деятельностью этих компаний. Считается, что эта модель менее гибкая и более консервативная, чем англосаксонская, в настоящее время она препятствует росту и дивер-

¹ Рыночная демократия в действии: современное политико-экономическое устройство развитых стран. М., 2005. С. 76, 77.

1.2. Западноевропейская модель

сификации инвестиций, стимулированию корпоративных производственных, организационных и управленческих инноваций. Помимо государственных ведомств банки также осуществляют свой контроль над предприятиями, которые финансируют.

Особая проблема для Германии — это адаптация и развитие ее восточных земель, входивших в состав бывшей ГДР, которая по всем макроэкономическим показателям всегда отставала от Западной Германии. Сегодня же уровень реальных доходов в восточных землях почти достиг западногерманского уровня, хотя уровень безработицы здесь практически вдвое больше, чем в западных землях. Но для этого за период 1990—2005 гг. Западная Германия истратила примерно 1,5 трлн долл. Все это также негативно отразилось на эффективности производства и конкурентоспособности германской экономики, которая по своим масштабам лидирует в Западной Европе, и бросило еще одну тень на социально-экономическую модель национальной экономики Германии.

Конечно, Германия по-прежнему является очень сильной, экономически и технически высокоразвитой страной, она занимает пятое место в мире по размерам ВВП, а по экспорту даже второе. Но сегодня развитие экономики этой страны — во многом лишь движение по инерции, и оно порой замедляется, падает конкурентоспособность экономики в сравнении с другими странами. Все острее чувствуется необходимость реформирования давно сложившейся социально-экономической модели, принятия жестких кардинальных мер по повышению эффективности экономики. Чрезмерный уклон в сторону социальных функций, мощная государственная опека над бизнесом и огромные расходы на системную трансформацию восточных земель привели Германию к глубокому кризису, из которого она, похоже, начинает выходить только теперь. Немцы неизбежно будут брать полезные для себя элементы англосаксонской либеральной социально-экономической модели на путях повышения конкурентоспособности и инновационности своей экономики.

К германской социально-экономической модели в Западной Европе примыкает по своей сути современная модель *Швеции*, также базирующаяся на идеологических социал-демократических постулатах и традициях. В литературе шведская модель часто подается в виде символа наиболее развитой формы «государства всеобщего благоденствия».

Удельный вес государственного сектора в экономике Швеции значительно превосходит аналогичный показатель в Германии, а социал-демократические принципы полной занятости и выравнивания доходов здесь укрепились еще больше и также имеют давние традиции. При этом шведская социал-демократия никогда не поддерживала марксистские идеи социализации средств производства, т.е. отказа от частной собственности, перехода от рыночной к государственной экономике. У нее более высокая эффективность рыночной конкурентной экономики не вызывала сомнений; всегда считалось, что государственное вмешательство в экономику не должно напрямую касаться производственной деятельности фирм и предприятий и направляться прежде всего на регулирование рынка труда и социальное обеспечение всего населения.

Но между тем, в отличие от Германии, рабочие в Швеции довольно широко и конкретно участвуют в управлении производством на своих предприятиях. Государство же, в свою очередь, создало целую сеть специальных учреждений в целях поддержания занятости, создания рабочих мест, повышения трудовой мобильности рабочей силы. На примере Швеции, как и многих других европейских стран, можно утверждать, что рабочие и капиталисты перестали быть вечными врагами или противниками-антагонистами и превратились в партнеров в целях реализации общего дела и интересов.

Сегодня треть занятых в экономике этой страны приходится на государственный сектор, суммарные государственные расходы превышают 60% ВВП, что выдвигает Швецию на первое место в мире по данному показателю среди стран с рыночной экономикой. При этом доля социальных расходов в ВВП превышает 30%. Шведская социально-экономическая модель включает в себя полную занятость по норме до 2% численности самодеятельного населения; стабильность цен, обеспечиваемую путем проведения государством специальной политики; стимулирование роста инвестиций и выравнивания уровней доходов населения. Огромное большинство трудящихся Швеции является членами профсоюзов и участвует в их гражданских акциях. При этом большое внимание уделяется коллективным договорам между профсоюзами и работодателями. Такая модель в работах ряда экспертов получает название шведского, или функционального, социализма.

В подтверждение такого рода оценок можно добавить широкий процесс социализации образования и здравоохранения, необыч-

ный размах социального страхования при сохранении высокого уровня оплаты труда. Все это напоминает наши советские времена, где была велика роль общественных фондов потребления. Но в отличие от Швеции эти фонды образовывались за счет низкой оплаты труда, советские профсоюзы не играли самостоятельной роли в защите интересов трудящихся, а были «приводными ремнями» при проведении партийной и государственной политики.

Однако чрезмерная социализация экономики со временем стала негативно отражаться на ее росте, на конкурентоспособности страны, и шведская социально-экономическая модель начала давать сбои, а правительство вынуждено было принимать меры по «ремонту» и модернизации этой модели с учетом опыта других стран. И в наши дни проблема реформирования, корректировки и переналадки шведской модели, с учетом жестких объективных требований глобализации и конкурентоспособности, в начале XXI в. выходит, как и в Германии, на первый план.

Особый интерес из числа западноевропейских национальных социально-экономических моделей представляет для нас модель, созданная в *Финляндии*. Эта страна не только была частью Российской империи, но и имела сырьевую экономику, базирующуюся на переработке своих, прежде всего лесных, ресурсов. Но со временем (с 80-х гг. XX в.) она твердо встала на путь развития высоких технологий и заняла в этом отношении и в отношении своей конкурентоспособности одно из ведущих мест в мире.

Финская модель при своей модернизации ориентировалась не на опыт Германии или даже своей соседки Швеции, а на опыт американской модели — акционерной, но не холдинговой, хотя еще совсем недавно акцент делался на холдинги, финансово-промышленные группы и состоятельные семейства, что, кстати, характерно для России. До 80-х гг. XX в. в руках 20 семейств этой страны находился контроль за основной массой банковского капитала и $\frac{2}{3}$ промышленности.

Основным источником финансирования производства в Финляндии стали не капиталовложения стратегических инвесторов, т.е. крупных или даже «карманных» банков, напрямую связанных с производством, а акционерный капитал, фондовый рынок. При этом преобладающую роль на этом рынке играет иностранный капитал и никто в Финляндии не говорит о каком-либо захвате иностранцами его страны, ее суверенитета и т.д. Тем не менее примерно 75% всех вложений в акции, котирующихся на фондовом рынке

страны, осуществляют иностранцы. Во всемирно известной финской корпорации Nokia доля зарубежных вложений достигает почти 90%¹.

Смена социально-экономической модели в Финляндии была тесно связана с бурным развитием электронной промышленности. В результате страна заняла первое место в мире по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), что связано и с внутренними потребностями страны, насыщенной озерами, лесами, пастбищами и разрозненными друг от друга селениями. В результате Финляндия сумела с большим экономическим эффектом перейти от сырьевой экономики, основанной на экспорте леса и лесопродуктов, к высокотехнологичной инновационной экономике. Не забудем, что значительная часть территории этой страны, как и в России, — это «тундры и севера».

В свою очередь бурное развитие электронной промышленности, равно как химической и общего машиностроения, было связано с серьезным укреплением научно-технического потенциала этой страны. Если в 1984 г. доля затрат на НИОКР составляла всего лишь 1% ВВП, то в настоящее время она превышает 3,5%, что заметно больше, чем в США, а тем более, чем в среднем по ЕС.

Все сказанное — это реальный урок для России, еще со времен СССР прочно вставшей на путь развития сырьевой экономики со слабым фондовым рынком и банковской системой, с некачественными экстенсивными темпами экономического роста. Нельзя не обратить внимание и на тот очевидный факт, что не только финский бизнес, но и большинство населения Финляндии оказалось вполне восприимчиво к инновациям, способствующим вхождению в новую, акционерную модель экономики.

В отличие от либеральных англосаксонской и финской *французская* национальная социально-экономическая модель также характеризуется заметно выраженным прямым участием государства в экономике. Здесь рынок, рыночные механизмы и стимулы представлены в меньшей степени, чем в Великобритании и даже Германии, а госсектор и государственное регулирование экономики — в большей. Все это сближает Францию не столько с Германией или Швецией, а, скорее, с менее развитыми в экономическом отношении южноевропейскими странами. Как пишет известный

¹ Рыночная демократия в действии... С. 89.

российский специалист по экономике Франции Е. Островская, «французский вариант развития адекватен, скорее, не одной из ведущих европейских держав с достаточно мощной экономикой, а стране среднеразвитой, где вследствие слабого развития рыночных механизмов крупным хозяйственным субъектом выступает государство. Очевидно, что экономическая реальность во Франции второй половины XX в. совершенно не соответствовала выбору подобного варианта и тем более — сохранению его до начала нынешнего столетия»¹.

Не случайно по рейтингу конкурентоспособности Франция заняла в 2005 г. 30-е место в мире, в то время как Великобритания — 13-е, а Германия — 15-е. Традиционно после всех революций, имевших место в прошлом, французское общество и до сих пор осторожно (если не сказать негативно) относится к бизнесу, а главное — к богачам и преуспевающим предпринимателям, что делает его похожим на российское общество. Все это приводит к торможению развития предпринимательской среды в стране, бизнесмены не получают сплошь и рядом поддержку, что негативно влияет на позиции Франции в европейской и мировой экономике.

Основателем школы государственного дирижизма в послевоенной Франции стал Ф. Перру, который к тому же считал, что государство в своей политике должно делать специальный акцент на ускоренное развитие такой группы отраслей, как тяжелая промышленность. Страна приступила к практике индикативного планирования. В 1946 г. был принят декрет о создании Генерального комиссариата планирования, в 1947 г. — «план Моннэ» на 1947—1950 гг., который затем был продлен до 1953 г. В 1953 г. принят второй план экономического развития на 1953—1957 гг., затем третий (1957—1961 гг.), четвертый (1962—1965 гг.), пятый (1966—1970 гг.), шестой (1971—1975 гг.) и седьмой (1976—1980 гг.)².

Однако это не означает, что государственное регулирование экономики, или дирижизм, все время укрепляли свои позиции и расширяли масштабы своей деятельности во Франции. Скорее, наоборот: в 1963—1973 гг. в стране проводился явно либеральный курс, курс на отказ от планирования, протекционизма и т.д. Однако затем, в интересах очередной перестройки структуры промышленного производства, своего рода индустриализации, на более

¹ Социально-экономические модели. Книга 2. С. 430.

² Общество и экономика. 2005. № 12. С. 40.

1. Современные модели социально-экономического развития

развитой технической и технологической основах во Франции возобновился дирижистский курс, в частности, курс на укрепление государственной поддержки национального производства, прежде всего наукоемкого, инновационного, конкурентоспособного. Получил поддержку малый и средний бизнес.

В конце же 80-х гг. прошлого века, когда в руках государства уже находилась треть всей промышленности, к власти в стране вновь вернулись правые, и либеральный курс экономической политики продолжился вновь. Возобновилась и приватизация государственных предприятий, ослабел контроль над ценами, продолжилось финансовое дерегулирование и т.д. В последние десятилетия нередкими стали периоды ускоренного роста частных фирм, укрепления их позиций в экономике страны. Но все это имеет место в рамках довольно дирижистской социально-экономической модели, которая постоянно находится в круге внутренней противоречивой трансформации. В целом же рыночные механизмы во французской национальной социально-экономической модели представлены заметно слабее, чем в Великобритании и даже Германии.

1.3. Южноевропейская модель

Завершая анализ блока национальных европейских социально-экономических моделей, нельзя не сказать о южноевропейской модели, в чем-то близкой к французской. Для этой модели тоже характерно прямое и активное дирижистское вмешательство государства в экономику, в производственный процесс, но при этом широко распространение получил семейный тип частной собственности при сочетании высокого уровня концентрации производства и капитала на высшем уровне производственной структуры с чрезвычайной ее распыленностью на нижнем уровне, где огромную роль играет малый бизнес.

Исторически дирижистская направленность в формировании юноевропейской социально-экономической модели определялась запоздалостью промышленной революции, индустриализации экономики и тотальной ее перестройки на началах дирижизма и автаркии в период до Второй мировой войны. При фашизме Италия, Испания и Португалия пережили масштабный процесс огосударствления своих экономик, создания моделей фашистского корпоративизма крупных предприятий.

1.3. Юноевропейская модель

После войны роль государства и государственного регулирования в экономике этих стран продолжала оставаться весьма существенной, но со временем все большую силу и масштаб набирали рыночные факторы, либеральные механизмы и тенденции. При этом значительное число частных предприятий остается собственностью индивидуальных владельцев и не подвергается акционированию и корпоративизации.

В Италии процесс либерализации экономики и общества начался в 60-е гг. прошлого века. Акцент был сделан на областном самоуправлении, развитии малого и среднего бизнеса, включая семейный. Происходило разукрупнение и расчленение прежних гигантов индустрии, наделение новых структурных подразделений рыночной автономией. Отдельные части единого технологического цикла выводились за пределы крупных предприятий и передавались малым и средним предприятиям на условиях подряда. Но при этом сохранялись финансовая централизация и значительное присутствие государства в экономике. Многие производства переместились из северных в южные, менее экономически развитые районы страны с более спокойным бизнес-климатом и нежесткими экономическими ограничениями.

В Италии укреплялся семейно-клановый принцип контроля над собственностью. И здесь тоже небезынтересны сравнения разных стран между собой. Так, по оценке известного американского экономического обозревателя А. Фридмана, если в США вершина бизнес-пирамиды представлена тысячами имен, в Англии — сотнями, во Франции и Германии — дюжинами, то в Италии их можно пересчитать по пальцам одной руки¹. В Италии повсеместно созданы пирамидальные бизнес-группы с головным холдингом на вершине и с нисходящими цепочками входящих в него формально юридически самостоятельных, но реально контролируемых через перекрестное обладание пакетами акций фирм. Подобных структур нет в англосаксонских странах, хотя во многих других они существуют в своих разновидностях (Франция, Германия, Швеция и даже Япония). В 90-е гг. прошлого века 75% промышленных предприятий Италии с числом занятых свыше 50 чел. принадлежали к той или иной бизнес-группе, где головной холдинг контролирует все нижестоящие инстанции и предприятия. Подобная модель

¹ См.: Рыночная демократия в действии. С. 140.

1. Современные модели социально-экономического развития

итальянского бизнеса способствовала послевоенному экономическому развитию страны, но в результате был создан семейно-клановый контроль над собственностью.

Социально-экономическая модель Южной Европы характеризуется и высокой долей государственного сектора в экономике. В Италии в начале 90-х гг. прошлого века он составлял 19,4% ВВП, 23,6% народно-хозяйственных капиталовложений и 15% общей численности занятых (без сельского хозяйства). В среднем по всем этим показателям удельный вес государственного сектора в экономике страны составляет 19,3%, что меньше, чем в Португалии и Греции (20—21%), но выше, чем во Франции — 17,6%.

В экономике стран Южной Европы важную роль играет кооперативный сектор, но финансово-банковская система не отличается высокой эффективностью и зрелостью, а удельный вес нелегальной, или теневой, экономики весьма значителен (не менее 25% ВВП). В Италии, например, создан мощный кооперативный сектор, насчитывающий порядка 100 тыс. кооперативов с почти 10 млн чел., являющихся их пайщиками. Территориально эти кооперативы делятся по промышленным округам, группам, сетям и констелляциям (по промежуточным и конечным стадиям производства). Все это позволило Италии заметно приблизить более отсталый Юг к более развитому Северу.

Если рассмотреть в качестве примера итальянскую банковскую систему, то важно учесть, что исторически она формировалась по образцу германской модели, глубоко проникающей в кредитуемое производство. Однако со временем итальянская банковская система стала следовать другим принципам, хотя и не встала на англосаксонский путь развития. Промышленные корпорации этой страны стали постепенно подчинять себе банки, становясь их собственниками, что вызвало сопротивление со стороны банковской системы. В результате в 1993 г. парламент Италии утвердил поправку к антитрестовскому законодательству, ограничивающую долю промышленных корпораций в банковском капитале до 20%. Однако на деле крупнейшие промышленные группы установили полный контроль над отдельными банками.

Изучение современного опыта модернизации южноевропейской социально-экономической модели позволяет заключить, что она развивается в направлении расширения и укрепления рыночного фактора в своем развитии. Большую роль играют институты Евросоюза, членами которого являются эти страны, но никто в ЕС не

1.4. Азиатская модель

собирается в приказном порядке менять уже сложившуюся в них модель. Поэтому, скорее всего, еще долгое время страны этого региона Европы будут производить впечатление «другого капитализма» по сравнению с капитализмом Германии, Великобритании и даже Франции, хотя в период финансового кризиса 2008—2009 гг. государственное вмешательство в экономику всей Европы временно явно усилилось.

Подобный же вывод можно сделать и в отношении постсоциалистических стран Восточной Европы, где отстраивается модель «нового или совсем молодого капитализма». Какая и когда сформируется в этих регионах Европы социально-экономическая модель капитализма, опять покажет только время, а не какие-то идеологические или политические установки «сверху». Не приходится забывать, что все рассматриваемые страны живут в условиях глобализации, а также расширяющейся и углубляющейся европейской интеграции. К тому же внутри этих стран и между ними идет процесс выравнивания уровней экономического, научно-технического развития, эффективности и конкурентоспособности производства, а также жизненного уровня населения.

1.4. Азиатская модель

Следующая, азиатская социально-экономическая модель представляется, прежде всего, на опыте Японии, Индии и Южной Кореи. Конечно, эта модель, как и западноевропейская, имеет свои национальные субмодели, но много и общих черт, среди которых, прежде всего, большая роль государственного присутствия в экономике. Как и юноевропейская, азиатская социально-экономическая модель формировалась в послевоенный период, с упором на развитие рыночной конкурентной экономики со значительным участием в ней государства. Более того, в указанных странах Азии был дан серьезный импульс к планированию экономического развития, чего не наблюдалось в Южной Европе. Здесь тоже просматриваются корни прежней, и даже древней имперской «авторитарной» цивилизации. Однако со временем составляющая государственного прямого участия в экономике уменьшалась, а социальная и рыночная составляющие — нарастали. После Второй мировой войны на развалинах мощного военно-промышленного комплекса в процессе формирования «японского экономического чуда» в *Японии* была создана зрелая рыночная экономика, но с бо-

льшим масштабом ее государственного регулирования. Эта модель стала активно копироваться и рядом других стран. Японская социально-экономическая модель вобрала в себя многие механизмы, характерные для англосаксонской модели, и продемонстрировала свою эффективность. Как пишут известные исследователи США и Японии, «еще совсем недавно весь мир восхищался послевоенным «японским чудом». Японию прославляли как страну, которая не допускает ошибок. Некоторые японские политики хвастались, что им удалось изобрести «высшую форму капитализма»¹.

Однако со временем эта модель стала исчерпывать свой ресурс. Помимо избыточного государственного вмешательства в экономику другой важной причиной исчерпания ресурса социально-экономической модели, созданной в годы «японского экономического чуда», была слабость конкурентного механизма. В стране создавались чрезмерно крупные торгово-промышленные холдинги (кейрецу), которые тормозили функционирование рыночного механизма конкуренции. На микроуровне конкуренция в рамках этих холдингов просто блокировалась. А если учесть давно сформировавшуюся государственную политику Японии о недопуске в страну иностранного капитала или импорта конкурирующих с отечественными товаров, то станет ясно, почему сначала стал замедляться (1975—1990), а затем и вовсе прекратился экономический рост, и страна впала в длительный период депрессии в своей экономике, который продолжался практически до 2002 г. Лишь после того как правительство страны стало проводить экономические реформы, рост экономики Японии возобновился, но он существенно ниже, чем экономический рост США и Западной Европы.

Как пишут указанные авторы, «реальная причина проблем Японии — в укоренившемся в этой стране отношении к конкуренции. Правительство не доверяет конкуренции и поэтому стремится вмешиваться в экономику, что вредит производительности и процветанию нации. Проблемы японских корпораций также коренятся в их подходе к конкуренции... Самый главный вывод, который следует сделать из неудач Японии: правительству надо отказаться от своей политики ограничения конкуренции. Японским законодателям нужно пересмотреть свое отношение к антимонопольной политике, картелям, консорциумам, правительственному регули-

¹ Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Японская экономическая модель. М.: Альпина, 2005. С. 17.

рованию и законодательным барьерам в конкуренции. Целью реформ должно стать не простое дерегулирование, а настоящая поддержка конкуренции. Например, это означает, что приватизация должна сопровождаться открытием рынка, а не превращением государственных монополий в частные»¹.

В настоящее время в Японии проводятся реформы в сфере промышленного и сельскохозяйственного производства, банковском секторе, экономической политики в направлении совершенствования рыночных механизмов, стимулирования конкуренции и инноваций, выведения избыточного государства из экономики.

Но особенно сильное влияние государственного регулирования экономики и госсектора в ней имело место в *Индии* в процессе преодоления старой колониальной модели экономики и колониального наследия после Второй мировой войны. Инструмент планирования тогда также играл большую роль. Однако со временем стали нарастать роль и значение частного сектора в экономике этой страны. Так, доля государственного сектора в общем объеме народно-хозяйственных капиталовложений здесь в 50—60-х гг. XX в. составляла 36,7%, в 70-х гг. — 43,3%, а в 90-х гг. снизилась до 34,3%. Сейчас она еще меньше.

Для национальной социально-экономической модели Индии характерны широкое развитие кооперативного сектора и все укрепляющийся переход семейного бизнеса в структуру развивающегося акционерного капитала, характерного для Великобритании, оставившей заметный след в экономике своей бывшей колонии. В Индии идет масштабный и форсированный процесс трансформации колониальной социально-экономической модели в современную капиталистическую, с использованием опыта и механизмов современной англосаксонской модели. Этому процессу модернизации и трансформации способствует принятие Индией в качестве второго государственного языка английского языка и широкое распространение в стране английских и американских школ, колледжей и университетов. Огромную роль в Индии играют иностранный капитал, постепенный, но масштабный процесс приватизации государственных предприятий, а также расширение экспорта и создания научно-производственных парков и инновационных центров (Бангалор и др.) на базе рыночных механизмов конкуренции.

¹ Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Указ. соч. С. 191—193.

1. Современные модели социально-экономического развития

В этой связи представляет интерес оценка современной ориентации государственной политики в Индии, высказанная ее премьер-министром М. Сингхом в Москве (5 декабря 2005 г.): «Наш опыт состоит в том, что в области промышленности госсектор не столь эффективен, как частный сектор. Благодаря конкуренции внутри страны наша продукция стала конкурентоспособной на мировом рынке»¹.

Другой яркой «азиатской» социально-экономической моделью является институциональная национальная экономическая модель, сложившаяся в *Южной Корее*. Влияние на ее формирование японского опыта несомненно. Не случайно начиная с 1963 г. в этой стране активно работает Управление экономического планирования, а в 1967 г. принимается закон о развитии науки и техники. Как и в Японии, здесь были созданы крупные монополистические образования (чеболи), которые также затрудняли конкурентную деятельность свободного предпринимательства внутри страны. Одним из главных отличий южнокорейских чеболей от японских кейрецу являются отношения собственности в банковской сфере.

Японские кейрецу работают с собственными банками и обладают неограниченными кредитными возможностями, в то время как южнокорейские чеболи лишены возможности приобрести контрольный пакет акций какого-либо частного банка и вынуждены полагаться на кредитные институты, контролируемые государством. Со временем чеболи превратились в мощные монополистические конгломераты и стали тормозом экономического и инновационного прогресса. Наступил период их разукрупнения, реструктуризации, а в ряде случаев и ликвидации.

Однако государство по-прежнему масштабно присутствует в экономике и бизнесе: составляются пятилетние планы, хотя они и носят индикативный характер. В принципе Южная Корея отличается более высокой степенью участия государства в экономике, чем другие новые индустриальные страны Азии («молодые тигры»). Все это напоминает не только опыт формирования японской социально-экономической модели, но и опыт СССР, создавшего советскую модель экономики (СМЭ).

Начиная с 1993 г. в стране проводится нэп («новая экономическая политика»), направленная на создание нового механизма эко-

¹ Независимая газета. 2006. 6 дек.

1.5. Латиноамериканская модель

номического развития на основе либерализации и дерегулирования экономики, поощрения конкуренции, рыночных механизмов и стимулов. Более того, идет наступление на чеболи. При этом основное внимание уделяется ликвидации семейно-кланового характера руководства чеболей, внедрению в них современных принципов менеджмента за счет привлечения на высшие уровни управления компетентных иностранных специалистов. В результате в настоящее время в крупнейших компаниях страны до двух третей членов советов директоров составляют зарубежные менеджеры.

Однако страна все еще остается достаточно закрытой от глобализации с точки зрения современных международных норм экономического взаимодействия, а по совокупному показателю открытости своей экономики занимает одно из последних мест в мире. Что же касается внешней торговли, то южнокорейское государство делало все, чтобы стимулировать экспорт и его конкурентоспособность.

В последние годы в Южной Корее стало ясно, что ее чрезмерно государственно регулируемая рыночная модель становится в новых условиях неконкурентоспособной и может обречь страну на прогрессирующее отставание. Соответственно начался процесс разгосударствления экономики, более тесного взаимодействия с развитыми странами со зрелой рыночной экономикой. В настоящее время страна твердо встала на путь дальнейшего реформирования и модернизации своей экономики, повышения ее открытости и приближения к уровню самых развитых стран мира.

1.5. Латиноамериканская модель

Латиноамериканская социально-экономическая модель исторически и генетически связана со странами Южной Европы, особенно с Испанией и Португалией. Ее основные контуры в более или менее конкретном виде были разработаны экспертами Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛА) во главе с известным аргентинским экономистом Раулем Пребишем. Государство в этой модели выступало как регулятор макроэкономической ситуации и непосредственный субъект хозяйствования.

И лишь в конце XX в. в регионе стала формироваться либерально-рыночная социально-экономическая модель, воплотившая в

1. Современные модели социально-экономического развития

себе основные идеи «вашингтонского консенсуса», разработанного в качестве рекомендаций для стран, осуществляющих приватизацию в своей экономике или трансформацию от социализма к капитализму. Его латиноамериканский вариант делал акцент на либерализацию торговли и финансово-кредитной системы, на приватизацию, дерегулирование экономики за счет сокращения государственного вмешательства в производство, всяческое содействие конкуренции и защите прав собственности, социальное обеспечение населения с использованием технологий, включающих в эту сферу и частный бизнес.

Однако в самое последнее время в латиноамериканском регионе отчетливо обозначились две противоположные тенденции. Одна — продолжение неолиберальных, рыночных преобразований, демонтажа прежней этатистской модели, основанной на принципах кейнсианства. В результате многие страны региона заметно повысили свои мировые рейтинги по индексу экономической свободы, конкурентоспособности и т.д. (Чили). Другая — возврат к усилению роли государства и даже национализации частных компаний, к применению жестких мер по вмешательству госаппарата в производственный процесс (Венесуэла, Никарагуа, Боливия).

На этом фоне представляется позиционирование России по своей социально-экономической модели как весьма близкое к позиционированию многих латиноамериканских стран во всей его противоречивости.

1.6. Африканская модель

И, наконец, *африканская* социально-экономическая модель (о ЮАР речь не идет). Из-за слабого развития товарно-денежных отношений, низкого уровня предпринимательской культуры, отсутствия действенных внутренних стимулов к развитию и модернизации производства на рыночной основе эта модель пока носит четко выраженный этатистский, консервативный и непривлекательный характер. Поистине, чем ниже уровень экономического и культурного развития, тем больше роль государства в жизни общества, активнее надежды не на саморазвитие, а на внешнюю помощь и поддержку, на жесткие плановые целепоказания, спускаемые сверху, в сочетании с минимумом элементов гражданского общества. Недаром для многих африканских стран в свое время

1.6. Африканская модель

наиболее привлекательной концепцией общественного и социально-экономического развития оказалась марксистская, а бывший СССР имел в этих странах множество советников, которые помогали не только составлять планы и другие программы экономического развития, но и осуществлять военные операции в рамках национально-освободительного движения или гражданских войн.

Тем не менее жизнь позволяет сегодня говорить о реальном существовании перспективной стратегии социально-экономического развития большинства государств Черного континента в русле рыночных и демократических преобразований, с использованием опыта, поддержки передовых стран и международных организаций. Более того, в октябре 2001 г. лидеры ведущих африканских стран выступили с программой «Новое партнерство для развития Африки», в которой речь идет о необходимости серьезной модернизации экономики, перевода ее из «тени» (доля «теневых сектора» экономики, по данным Всемирного банка, в большинстве африканских стран составляет 52%) в прозрачное частнопредпринимательское русло. Пока же во многих из них сформировалась социально-экономическая модель, которая вобрала в себя как государственно-монополистические формы, привнесенные ранее в свои колонии из метрополий, так и глубинные качества восточной деспотии. Порой даже можно говорить об образовании своего рода «заколдованного круга», в котором слабость и неразвитость частного сектора требуют действенного государственного вмешательства, а слабость и неразвитость государственных институтов стимулируют «теневой сектор» и неэффективность частного предпринимательства.

* * *

Рассмотренные основные социально-экономические модели, существующие в современном постсоциалистическом мире, представляют серьезный интерес для России, в частности, в плане выработки национальной стратегии формирования современной отечественной социально-экономической модели. Каждая из рассмотренных моделей имеет свои исторические и национальные корни и заслуживает право на существование и дальнейшее развитие. Но мировой опыт все же показывает ряд важных преимуществ именно англосаксонской модели и процесс заимствования ряда ее черт другими моделями. В свою очередь и англосаксонская модель проявляет явные признаки конструктивного заимствования ряда

1. Современные модели социально-экономического развития

черт у других моделей, прежде всего у западноевропейской, и способность к саморазвитию и модернизации. К тому же функционирование той или иной модели зависит от циклов, которые проходит не только национальная, но и мировая экономика. В условиях финансового или экономического кризиса рыночный либерализм ослабляется, в условиях экономического благополучия и подъема — нарастает.

России следует внимательно присмотреться к существующим сегодня в мире социально-экономическим моделям, извлечь полезные уроки и сделать свою национальную социально-экономическую модель более совершенной, современной и эффективной.

Список литературы

Основная

1. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Экономика. Книга 1. М., 2003. Книга 2. М., 2005.
2. Рыночная демократия в действии: современное политико-экономическое устройство развитых стран. М., 2005.
3. Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей. М. : Наука, 2002.
4. Японская экономическая модель. М., 2005.

Дополнительная

1. Кудров В. Мировая экономика. М. : Дело, 2008.
2. Гайдар Е. Долгое время. М. : Дело, 2005.
3. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира. М., 2004.

Примерные темы эссе и курсовых

1. Сущность и основные особенности американской социально-экономической модели.
2. Сущность и основные особенности национальной социально-экономической модели Великобритании.
3. Основные признаки и особенности континентальной западноевропейской социально-экономической модели.
4. Сущность и основные признаки национальной социально-экономической модели Германии (Франции, Швеции, Финляндии).

Контрольные вопросы

5. Основные признаки и особенности южноевропейской социально-экономической модели.
6. Сущность и основные признаки национальной социально-экономической модели Италии (Испании, Португалии).
7. Уроки опыта формирования социально-экономических моделей в США и Западной Европе для России.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются особенности социально-экономических моделей в США и Западной Европе?
2. Сравните социально-экономические модели в США и Германии (в США и Франции, в США и Швеции).
3. В чем состоят особенности социально-экономических моделей в странах Южной Европы (сравните модели Италии и Германии, Испании и Франции и т.д.)?
4. Что может позаимствовать Россия из социально-экономических моделей США и Западной Европы?
5. Как оценивают российскую социально-экономическую модель западные эксперты?

2

Экономика развитых стран в международных сопоставлениях

2.1. Уровни экономического развития / 2.2. Темпы экономического роста /
2.3. Темпы роста потребительских расходов и производительности труда /
2.4. Особый случай — экономика Германии

После рассмотрения основных социально-экономических моделей, созданных в странах с рыночной экономикой, нужно проанализировать уровни и тенденции экономического развития стран со зрелой рыночной экономикой, чтобы определить сравнительную результативность и эффективность этих моделей.

2.1. Уровни экономического развития

Уровень экономического развития лучше всего можно определить на основе показателей ВВП в расчете на душу населения, производительности труда и конкурентоспособности производства. Появившийся в последние годы богатый статистический материал, основанный на разработках различных международных организаций и институтов (Статбюро ООН, ЕЭК ООН, МВФ, Всемирного экономического форума и проч.), а также ИМЭМО РАН, позволяет сравнить разные группы стран по этим показателям. Начнем с показателя ВВП в расчете на душу населения, исчисленного на базе паритетов покупательной способности (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Сопоставление ВВП в расчете на душу населения
(тыс. долл. в ценах 2000 г.)

| Страна | 1950 г. | 1970 г. | 2000 г. | 2004 г. |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|
| США | 14,2 | 21,6 | 35,1 | 38,8 |
| Западная Европа в целом | 6,5 | 13,9 | 24,9 | 26,4 |
| В том числе: | | | | |
| Германия | 6,4 | 14,5 | 26,4 | 27,0 |

2.1. Уровни экономического развития

Окончание табл. 2.1

| Страна | 1950 г. | 1970 г. | 2000 г. | 2004 г. |
|----------------|---------|---------|---------|---------|
| Франция | 7,1 | 16,1 | 25,4 | 27,0 |
| Италия | 5,1 | 14,2 | 25,3 | 26,3 |
| Великобритания | 8,8 | 13,5 | 24,9 | 26,8 |
| Нидерланды | 7,7 | 16,0 | 29,1 | 29,8 |
| Швеция | 7,8 | 15,0 | 25,3 | 27,4 |
| Финляндия | 6,1 | 11,5 | 25,1 | 27,5 |
| Япония | 2,7 | 12,9 | 26,4 | 27,7 |

Источники: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003. С. 511, 512; Economic Survey of Europe. 2005. No 2, UN, N.Y. and Geneva. 2005. P. 59, 70 (расчет).

Мы видим, что по такому компоненту уровня экономического развития, как производство ВВП в расчете на душу населения, Западная Европа существенно отстает от США. Среди западноевропейских стран по этому показателю первое место занимает Люксембург, не представленный в нашей таблице. Среди крупных стран Западной Европы впереди находятся Нидерланды, Германия, Франция и Италия, которые сегодня практически уже стоят примерно на одном уровне, превышающем средний по всей этой группе стран. Все это говорит о том, что в современной мировой экономике идут процессы не только усиления дифференциации и разрыва между отдельными странами и регионами мира, но и нивелировки и выравнивания этих уровней для наиболее развитых стран, с ориентацией на страны с высоким, а не низким уровнем экономического развития. США опережают страны Западной Европы по показателю ВВП в расчете на душу населения почти в 1,5 раза. Что касается Японии, то по этому показателю она находится практически на уровне Западной Европы.

Посмотрим, как соотносятся рассматриваемые страны по уровню народно-хозяйственной производительности труда (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Сопоставление уровней производительности труда (выработка
в тыс. долл. в ценах 2000 г.)

| Страна | 1950 г. | 1970 г. | 2000 г. | 2004 г. |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|
| США | 35,3 | 49,6 | 73,1 | 78,9 |
| Западная Европа в целом | 14,5 | 31,1 | 53,9 | 55,6 |

2. Экономика развитых стран в международных сопоставлениях

Окончание табл. 2.2

| Страна | 1950 г. | 1970 г. | 2000 г. | 2004 г. |
|----------------|---------|---------|---------|---------|
| В том числе: | | | | |
| Германия | 14,8 | 32,9 | 56,2 | 58,8 |
| Франция | 15,8 | 35,4 | 54,2 | 55,3 |
| Италия | 12,7 | 34,1 | 58,8 | 60,0 |
| Великобритания | 29,2 | 30,8 | 55,8 | 59,4 |
| Нидерланды | 20,8 | 40,8 | 64,6 | 64,0 |
| Швеция | 16,5 | 31,5 | 50,0 | 51,9 |
| Финляндия | 12,5 | 23,9 | 53,2 | 55,9 |
| Япония | 6,2 | 27,6 | 54,9 | 58,3 |

Источники: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003. С. 539, 540; Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 11. С. 34 (расчет).

Данные, приведенные в табл. 2.2, свидетельствуют о том, что уровень производительности труда в экономике стран Западной Европы в среднем сейчас в 1,4 раза ниже, чем в США, и на 5% ниже, чем в Японии. Из всех европейских стран на первом месте по этому показателю стоят Нидерланды. Здесь уровень производительности труда заметно выше, чем в Германии, а Италия и Великобритания существенно продвинулись по этому показателю в последние годы.

Рассмотрим теперь сравнимые размеры промышленного производства на душу населения (табл. 2.3).

Таблица 2.3. Сопоставление промышленного производства на душу населения (тыс. долл. в ценах 2000 г.)

| Страна | 1950 г. | 1970 г. | 2000 г. |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| США | 23,9 | 38,9 | 79,4 |
| Западная Европа в целом | 14,1 | 36,5 | 61,5 |
| В том числе: | | | |
| Германия | 13,9 | 54,5 | 82,3 |
| Франция | 15,0 | 37,6 | 61,7 |
| Италия | 7,1 | 31,1 | 57,8 |

2.1. Уровни экономического развития

Окончание табл. 2.3

| Страна | 1950 г. | 1970 г. | 2000 г. |
|----------------|---------|---------|---------|
| Великобритания | 25,0 | 43,0 | 56,3 |
| Нидерланды | 13,9 | 42,8 | 61,3 |
| Швеция | 25,7 | 47,0 | 73,6 |
| Финляндия | 7,3 | 25,0 | 75,5 |
| Япония | 2,8 | 23,1 | 62,2 |

Источник: Там же. С. 497, 498, 545, 546 (расчет).

Эти данные свидетельствуют о том, что страны Западной Европы в 1950 г. отставали от США по производству промышленной продукции в расчете на душу населения в 1,7 раза, к 1970 г. это отставание резко сократилось, а в 2000 г. составило менее 30%. Особенно поражает быстрое сближение Японии с уровнем США и Западной Европы.

Сопоставим взятые нами для анализа группы стран по производительности труда в промышленности. Имеющиеся данные позволяют составить следующую таблицу (табл. 2.4).

Таблица 2.4. Сопоставление уровней производительности труда в промышленности (тыс. долл. в ценах 2000 г.)

| Страна | 1950 г. | 2000 г. |
|-------------------------|---------|---------|
| США | 21,5 | 111,8 |
| Западная Европа в целом | 14,9 | 67,6 |
| В том числе: | | |
| Германия | 11,2 | 75,0 |
| Франция | 18,0 | 81,1 |
| Италия | 12,2 | 76,1 |
| Великобритания | 28,9 | 67,6 |
| Япония | 7,7 | 49,4 |

Источник: Там же.

2. Экономика развитых стран в международных сопоставлениях

Эти расчеты показывают, что уровень производительности труда в промышленности стран Западной Европы в 1950 г. был в 1,4 раза ниже, чем в США. В 2000 г. этот разрыв возрос почти до 1,7 раза. Что касается Японии, то уровень производительности труда в ее промышленности в 1950 г. был в 2 раза ниже, чем в Западной Европе, и в 2,8 раза ниже, чем в США. К 2000 г. эти соотношения мало изменились. В начале XXI в. Западная Европа отставала от США по производительности труда в промышленности в 1,7 раза, а Япония — в 2,3 раза.

Рассмотрим теперь вопрос о конкурентоспособности экономик развитых капиталистических стран. Наиболее авторитетные оценки рейтинга разных стран по их конкурентоспособности проводятся сегодня в ежегодных докладах швейцарской организации Всемирный экономический форум (ВЭФ)¹.

В основу своих экономических оценок ВЭФ кладет свыше 200 показателей, группируемых по следующим восьми группам факторов конкурентоспособности: 1) открытость, 2) государство, 3) финансы, 4) инфраструктура, 5) технологии, 6) управление, 7) труд, 8) институты. Каждому из этих факторов придается свой вес, например, по открытости, государству и финансам — 16,7%, а по управлению и институтам — 5,5%. На базе этих восьми факторных индексов (внутри каждого много субиндексов) определяется сводный индекс и общий рейтинг страны по конкурентоспособности. При этом среди большого многообразия факторов непонятна роль производительности труда — теоретически ключевого фактора конкурентоспособности.

В расчетах ВЭФ, к сожалению, все время меняется число стран и число базовых показателей конкурентоспособности. В 1996 г., например, расчеты касались 49 стран, а в 2005 г. — уже 117 стран. Поэтому места, занимаемые разными странами в рейтинге за разные годы, несопоставимы между собой. Тем не менее рассмотрим итоговые рейтинги стран по конкурентоспособности, полученные ВЭФ за последние годы (табл. 2.5).

¹ The Global Competitiveness Report. World Economic Forum, Geneva.

2.1. Уровни экономического развития

Таблица 2.5. Место США, Японии и стран Западной Европы в мировой экономике по общей конкурентоспособности

| Страна | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2008 г. |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| США | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| Западная Европа | | | | | | | |
| Финляндия | 11 | 6 | 1 | 2 | 1 | 1 | 6 |
| Швеция | 19 | 13 | 9 | 5 | 3 | 3 | 4 |
| Великобритания | 6 | 9 | 12 | 11 | 11 | 13 | 13 |
| Германия | 25 | 15 | 17 | 14 | 13 | 15 | 7 |
| Нидерланды | 9 | 4 | 8 | 15 | 12 | 11 | 8 |
| Испания | 26 | 27 | 22 | 22 | 23 | 29 | 29 |
| Франция | 23 | 22 | 20 | 30 | 27 | 30 | 18 |
| Италия | 35 | 30 | 26 | 39 | 47 | 47 | 47 |
| Япония | 14 | 21 | 21 | 13 | 9 | 12 | 12 |
| Общее количество стран | 59 | 59 | 74 | 80 | 104 | 117 | 138 |

Источник: The Global Competitiveness Report. 2002—2008, World Economic Forum, Geneva.

Приведенные данные свидетельствуют о высоком уровне конкурентоспособности скандинавских стран (Финляндия многократно занимала первое место в мире!), Германии, Нидерландов и Великобритании. Последняя опережает по этому показателю Италию и Францию; Испания идет впереди Франции и Италии. Тем не менее США идут впереди всей Западной Европы, взятой вместе.

На Лиссабонском саммите в марте 2000 г. была поставлена задача сделать экономику ЕС самой конкурентоспособной, динамичной и наукоемкой к 2010 г. Для этого потребуется резко увеличить расходы на НИОКР (до 3% ВВП), ослабить засилье чиновников-бюрократов, дать большую свободу предпринимательской инициативе и значительно увеличить занятость в экономике¹.

¹ Европа. Дек. 2004. С. 6.

2.2. Темпы экономического роста

По оценке аналитического отдела Европейской экономической комиссии (ЕЭК) ООН, темпы роста ВВП на рубеже XX—XXI вв. главных капиталистических стран были следующими (табл. 2.6).

Таблица 2.6. Годовые приросты ВВП США, Японии и стран Западной Европы, %

| Страна | Годы | | | | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| США | 4,5 | 4,2 | 4,4 | 3,7 | 0,8 | 1,9 | 3,0 | 4,4 | 3,1 | 2,8 |
| Германия | 1,4 | 2,0 | 2,0 | 2,9 | 0,8 | 0,2 | -0,1 | 1,6 | 0,8 | 2,2 |
| Франция | 1,9 | 3,4 | 3,2 | 3,8 | 2,1 | 1,2 | 0,8 | 2,3 | 1,6 | 1,6 |
| Италия | 2,0 | 1,8 | 1,7 | 3,0 | 1,8 | 0,4 | 0,3 | 1,2 | 0,0 | 1,8 |
| Великобритания | 3,3 | 3,1 | 2,9 | 3,9 | 2,3 | 1,8 | 2,2 | 3,1 | 1,5 | 1,3 |
| Испания | 4,0 | 4,3 | 4,2 | 4,2 | 2,8 | 2,0 | 2,5 | 3,2 | 3,6 | 3,5 |
| Нидерланды | 3,8 | 4,3 | 4,0 | 3,5 | 1,4 | 0,6 | -0,9 | 1,4 | 1,6 | 3,1 |
| Швеция | 2,4 | 3,6 | 4,6 | 4,3 | 1,0 | 2,0 | 1,5 | 3,6 | 3,1 | 4,6 |
| Финляндия | 6,2 | 5,0 | 3,4 | 5,0 | 1,0 | 2,2 | 2,4 | 3,6 | 2,2 | 4,3 |
| ЕС-15 | 2,7 | 3,0 | 3,0 | 3,8 | 1,8 | 1,2 | 1,1 | 2,3 | — | — |
| Япония | 1,8 | -1,0 | -0,1 | 2,4 | 0,2 | -0,3 | 1,4 | 2,7 | 2,5 | 2,6 |

Источник: Economic Survey of Europe. UN, 2005. No 2. P. 59; Россия и страны — члены Европейского Союза. М., 2007. С. 66.

Эти данные ООН свидетельствуют о том, что на рубеже двух веков Западная Европа в целом и ЕС, в частности, развивались более медленными темпами, чем США, но быстрее, чем Япония. Американская экономика развивалась не только быстрее, чем экономики Западной Европы и Японии, но и сами темпы экономического роста США были более качественными, так как опирались на более масштабный инновационный процесс. Экономический рост Западной Европы был, тем не менее, вполне хорош во второй половине 90-х гг. прошлого века (около 3% в среднем в год), но в 2001 г. экономика региона вслед за США вступила в фазу экономического кризиса и ее рост резко замедлился. Только начиная с 2004 г. темпы роста ВВП Западной Европы стали нарастать, но затем снизились.

Среди западноевропейских стран обращают на себя внимание Испания и Великобритания, а также Финляндия. Здесь приросты ВВП оказались выше, чем в среднем по ЕС.

Что касается ЕС в целом, то в отдаленной перспективе его ожидает не только дальнейший экономический рост, но и ускорение темпов экономического роста за счет приема новых членов в его состав. Известно, что темпы роста ВВП этих стран выше, чем у старых членов ЕС. Тем не менее обращает на себя внимание низкий экономический рост и трудности в реформировании устаревающей модели экономики в Германии — главной опоры ЕС. Прирост ВВП в Германии в 2002 г. составил всего лишь 0,2%, а в 2003 г. — -0,1%. В 2004 г. этот прирост оказался ниже, чем по ЕС в целом (1,6 и 2,5%). Среднегодовой прирост ВВП Германии за период 1995—2008 гг. составил всего лишь 1,2%, или менее $\frac{3}{4}$ среднегодового темпа роста ВВП всего ЕС.

Рассмотрим динамику промышленного производства (табл. 2.7).

Таблица 2.7. Годовые приросты промышленного производства в Западной Европе, %

| Страна | Годы | | | | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| США | 7,3 | 5,8 | 4,5 | 4,3 | -3,6 | -0,3 | 0,3 | 4,2 | 2,5 | 2,2 |
| Германия | 3,2 | 3,7 | 1,2 | 5,6 | 0,2 | -1,0 | 0,4 | 3,0 | 3,4 | 5,8 |
| Франция | 4,1 | 3,6 | 2,4 | 3,8 | 1,3 | -1,5 | -0,4 | 2,3 | 0,9 | 0,0 |
| Италия | 3,9 | 1,2 | -0,1 | 4,3 | -1,0 | -1,6 | -0,6 | -0,7 | -1,9 | 1,9 |
| Великобритания | 1,4 | 1,0 | 1,2 | 1,9 | -1,6 | -2,5 | -0,2 | 0,4 | -1,9 | 0,0 |
| Испания | 7,1 | 5,4 | 2,7 | 4,4 | -1,3 | 0,1 | 1,4 | 1,5 | 0,0 | 4,1 |
| Нидерланды | 0,2 | 2,2 | 1,4 | 3,5 | 0,4 | -0,3 | -2,4 | 2,6 | -1,0 | 0,9 |
| Швеция | 4,5 | 4,7 | 2,8 | 5,7 | -1,1 | 0,1 | 1,4 | 5,2 | 3,2 | 3,1 |
| Финляндия | 8,4 | 9,0 | 5,6 | 12,4 | -0,2 | 2,2 | 1,2 | 4,2 | 0,0 | 7,6 |
| ЕС-15 | 3,7 | 3,3 | 1,7 | 4,6 | -0,1 | -0,9 | 0,2 | 1,6 | — | — |
| Япония | 3,5 | -6,6 | 0,3 | 5,4 | -6,3 | -1,1 | 3,0 | 5,3 | 2,3 | 2,1 |

Источник: Economic Survey of Europe. UN, 2004. No 2. P. 76; 2005. No 2. P. 66; Россия и страны — члены Европейского Союза. М., 2007. С. 109.

Приведенные данные говорят о том, что в отличие от динамики ВВП темпы роста промышленного производства рассматриваемых стран ведут себя более «скачкообразно». Они сильнее подвержены влиянию экономической конъюнктуры и ходу экономического цикла. Так, в большинстве западноевропейских стран в 2001–2003 гг. в результате экономического кризиса было падение промышленного производства. Только в 2004 г. в Западной Европе вслед за США с лагом в несколько месяцев тоже начался подъем промышленного производства. Так же как и в случае с ВВП, динамика промышленного производства в США была выше, чем в Западной Европе. Наиболее высокие темпы роста промышленного производства в этот период были в Финляндии и Швеции. В целом промышленный рост отстает от роста ВВП, что характерно для постиндустриальных стран.

Не менее важно обратить внимание на динамику капитальных вложений (табл. 2.8).

Таблица 2.8. Годовые приросты капитальных вложений в экономику Западной Европы, %

| Страна | Годы | | | | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| США | 5,7 | 8,1 | 8,0 | 9,1 | 8,2 | 6,1 | -1,7 | -3,1 | 4,5 | 9,0 |
| Германия | -0,2 | -0,5 | 1,0 | 4,0 | 4,7 | 3,0 | -3,6 | -6,1 | -1,7 | -0,5 |
| Франция | 1,6 | 0,7 | 0,5 | 7,1 | 8,3 | 7,2 | 2,4 | -1,7 | 2,7 | 2,5 |
| Италия | 6,0 | 3,6 | 2,1 | 4,0 | 5,0 | 6,9 | 1,9 | 1,2 | -1,8 | 2,1 |
| Великобритания | 3,1 | 5,8 | 6,7 | 13,0 | 2,1 | 3,5 | 2,4 | 3,8 | 2,9 | 4,9 |
| Испания | 7,7 | 2,1 | 5,0 | 10,0 | 8,8 | 5,7 | 4,5 | 3,3 | 5,4 | 4,4 |
| Нидерланды | 4,1 | 6,3 | 6,6 | 4,2 | 7,8 | 1,4 | 0,2 | -3,6 | -3,1 | 2,5 |
| Швеция | 9,9 | 4,5 | -0,3 | 7,8 | 8,2 | 5,7 | -1,0 | -2,6 | -1,5 | 5,5 |
| Финляндия | 11,2 | 6,7 | 13,8 | 8,4 | 2,5 | 4,1 | 3,9 | -3,1 | -1,5 | 5,0 |
| ЕС-15 | 3,4 | 2,5 | 3,6 | 6,9 | 5,8 | 4,9 | 0,9 | -1,1 | -0,6 | 2,5 |
| Япония | 0,8 | 6,5 | 0,6 | -3,2 | -0,1 | 2,0 | -1,4 | -5,7 | 0,9 | 1,8 |

Источники: Economic Survey of Europe. UN, 2004. No 2. P. 72; 2005. No 2. P. 63.

Эти данные указывают на то, что на стадии подъема (1995–2000 гг.) динамика капвложений, как правило, опережала темпы роста производства (как ВВП, так и промышленности), на стадии же экономического кризиса их падение превосходило падение производства. Темпы роста капвложений в США также были выше, чем в Западной Европе и Японии. Из всех выбранных нами стран Западной Европы наиболее стабильные и высокие темпы роста капвложений имели место за рассматриваемый период в Испании и Великобритании. При этом капвложения Великобритании росли не менее динамично, чем в Италии, чего в прошлом (1950–1970 гг.) не было. В Германии, Нидерландах и Швеции они росли неровно, с перебоями. Будучи лидером в Западной Европе по экономической мощи, Германия явно испытывала серьезные трудности и в развитии своей инвестиционной сферы.

Нужно отметить, что за небольшим исключением темпы экономического роста в странах Западной Европы в настоящее время являются вполне качественными и эффективными, так как носят органично эндогенный характер, основанный в значительной мере на инновациях, т.е. на научно-техническом прогрессе, и связаны с нарастающим выпуском все более разнообразной и качественной продукции. Коэффициент обновления номенклатуры производимой продукции здесь достаточно высок, хотя и ниже, чем в США.

В большинстве западноевропейских стран экономика находится на постиндустриальной стадии своего развития, в структуре их ВВП постоянно растет доля третичного сектора, т.е. сферы услуг, которая порой «зашкаливает» за 70%. В отраслевой структуре промышленного производства заметно повышается доля современных высокотехнологичных отраслей, а также доля самых престижных и перспективных отраслей «новой экономики». Здесь, как ни странно, лидируют не крупные, а сравнительно небольшие скандинавские страны.

Тем не менее очевидно, что темпы экономического роста Западной Европы и ЕС в целом, а также большинства западноевропейских стран отстают от темпов роста экономики США, прирост ВВП которых в 2004 г. составил 4,4%, в то время как ЕС-15 — 2,3%. США, несмотря на свою амбициозную внешнюю политику, требующую внушительных затрат, удачно провели снижение ставок налогообложения, процентных ставок ФРС (11 раз!), ослабили свой доллар, что и вызвало дополнительные стимулы к экономическому росту. В ЕС же укрепляется евро, тормозятся экономиче-

2. Экономика развитых стран в международных сопоставлениях

ские реформы, заметно больше, чем в США, налоговое бремя, усиливается неразбериха в связи с принятием Конституции и расширением состава этой организации за счет новых членов, уровень экономического развития которых пока ниже среднего старых членов, идет прогрессирующий процесс ухудшения демографической ситуации (старение населения, стимулирующее рост социальных расходов, низкая рождаемость, нарастающий приток иммигрантов, плохо поддающихся адаптации к новым условиям жизни). В последние годы (2006—2008) ситуация изменилась: экономический рост в США резко замедлился, а мировой финансовый кризис негативно повлиял на экономику всех рассматриваемых стран.

Но дело не только в этом. Сегодня в Западной Европе все чаще говорят о пробуксовке «немецкой модели» экономического роста, на базе которой работает экономика не только Германии, но и Франции и ряда других стран (скандинавских стран, Австрии, Швейцарии). Уже не говорят о преимуществах англосаксонской модели экономического роста. Однако этот вопрос все еще требует специального исследования. Тем не менее доля высокотехнологичной продукции в экспорте Германии и Франции (соответственно 21% и 27% в 1999 г.) заметно ниже, чем в США — 36%¹.

2.3. Темпы роста потребительских расходов и производительности труда

Посмотрим теперь, какова была динамика реальных потребительских расходов населения в рассматриваемых странах. Имеющиеся официальные данные ООН говорят об этом следующее (табл. 2.9).

Таблица 2.9. Годовые приросты потребительских расходов населения в США, Японии и в странах Западной Европы, %

| Страна | Годы | | | | | | | | | |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| США | 3,8 | 4,9 | 5,0 | 4,6 | 2,5 | 3,1 | 3,2 | 3,7 | 3,0 | 2,5 |
| Германия | 0,8 | 1,5 | 3,0 | 2,4 | 1,8 | -0,4 | 0,3 | -0,1 | 0,0 | 0,8 |
| Франция | 0,4 | 3,9 | 3,5 | 3,6 | 2,6 | 8,3 | 1,4 | 2,1 | 2,5 | 2,4 |
| Италия | 3,2 | 3,2 | 2,6 | 2,7 | 0,8 | 0,4 | 1,4 | 1,0 | 0,9 | 0,9 |
| Великобритания | 3,6 | 4,0 | 4,4 | 4,6 | 3,0 | 3,5 | 2,6 | 3,6 | 3,7 | 1,4 |

¹ Human Development Report. 2001. N.Y., 2001. P. 186.

2.4. Особый случай — экономика Германии

Окончание табл. 2.9

| Страна | Годы | | | | | | | | | |
|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Испания | 3,2 | 4,4 | 4,7 | 4,1 | 2,8 | 2,9 | 8,9 | 4,4 | 4,5 | 4,3 |
| Нидерланды | 3,0 | 4,8 | 4,7 | 3,5 | 1,4 | 1,3 | -0,9 | 1,8 | 0,8 | 0,8 |
| Швеция | 2,7 | 3,0 | 3,8 | 5,0 | 0,4 | 1,4 | 1,5 | 1,8 | 2,5 | 2,4 |
| Финляндия | 3,4 | 4,2 | 3,6 | 2,9 | 1,5 | 1,5 | 4,4 | 3,2 | 2,3 | 4,5 |
| ЕС-15 | 2,2 | 3,2 | 3,5 | 3,4 | 2,0 | 1,5 | 1,5 | 1,9 | — | — |
| Япония | 0,8 | -0,2 | 0,2 | 0,5 | 1,1 | 0,5 | 0,2 | 1,5 | 1,3 | 1,0 |

Источник: Economic Survey of Europe. UN, 2004. No 2. P. 70; 2005. No 2. P. 60; Россия и страны — члены Европейского Союза. М., 2007. С. 81.

Мы видим, что, несмотря на падение промышленного производства и замедление темпов роста ВВП в конце XX в., потребительские расходы в ЕС все время росли, а значит, рос и жизненный уровень населения. При этом особенно заметным и стабильным этот рост был в Великобритании, Испании и Скандинавских странах. В США рост потребительских расходов населения шел быстрее, чем в Западной Европе, а в Японии — медленнее.

Рассмотрим темпы роста производительности труда, которые легко определить путем деления индекса роста ВВП на индекс роста занятости (табл. 2.10).

Проделанные расчеты показывают, что, несмотря на экономический кризис 2001—2003 гг., производительность труда в народном хозяйстве практически всех рассматриваемых стран все время росла, хотя темпы этого роста, естественно, были далеко не одинаковыми по странам. Так, наиболее высокие темпы на рубеже двух веков были у Швеции, Финляндии и Великобритании, самые низкие — у Нидерландов и Испании. В целом за период с 1994 по 2004 г. производительность труда в ЕС-15 возросла на 11%, в ЕС-25 — на 14%, а в США и Японии — на 21 и 16% соответственно, т.е. больше, чем в Европе.

2.4. Особый случай — экономика Германии

Из всех стран Западной Европы особый интерес представляет, естественно, экономика Германии, на которую приходится не менее $\frac{1}{3}$ ВВП и внешнеторгового оборота ЕС. Темпы ее развития оказались одними из самых низких в этом регионе, а кризис

Таблица 2.10. Индексы роста ВВП, занятости и производительности труда в Западной Европе

| Страна | Годы | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | |
| Германия | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 101,7 | 102,5 | 103,9 | 106,0 | 108,1 | 111,2 | 112,1 | 112,3 | 112,2 | 114,0 | |
| Занятость | 100,0 | 100,2 | 99,9 | 99,7 | 100,8 | 102,0 | 103,8 | 104,2 | 103,6 | 102,6 | 103,0 | |
| Производительность труда | 100,0 | 101,5 | 104,2 | 104,2 | 105,2 | 106,0 | 107,1 | 107,6 | 108,4 | 109,4 | 110,4 | |
| Франция | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 101,7 | 102,8 | 104,7 | 108,3 | 111,8 | 115,6 | 118,0 | 119,4 | 120,4 | 123,2 | |
| Занятость | 100,0 | 100,9 | 101,3 | 101,7 | 103,2 | 105,3 | 108,1 | 109,9 | 110,7 | 111,3 | 112,0 | |
| Производительность труда | 100,0 | 100,8 | 101,5 | 102,9 | 104,9 | 106,2 | 106,9 | 107,4 | 107,9 | 107,8 | 110,0 | |
| Италия | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,9 | 104,0 | 106,1 | 108,0 | 109,8 | 113,1 | 115,1 | 115,6 | 115,9 | 117,3 | |
| Занятость | 100,0 | 99,9 | 100,5 | 100,9 | 101,9 | 103,0 | 105,0 | 107,1 | 106,5 | 105,4 | 106,3 | |
| Производительность труда | 100,0 | 103,0 | 103,5 | 105,2 | 106,0 | 106,6 | 107,7 | 107,5 | 108,5 | 110,0 | 110,3 | |
| Великобритания | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,9 | 105,8 | 109,3 | 112,7 | 116,0 | 120,5 | 123,3 | 125,5 | 128,3 | 132,3 | |
| Занятость | 100,0 | 100,9 | 102,5 | 104,3 | 105,6 | 107,2 | 108,7 | 109,5 | 109,7 | 110,5 | 111,3 | |
| Производительность труда | 100,0 | 102,0 | 103,2 | 104,8 | 106,7 | 108,2 | 110,9 | 112,6 | 114,4 | 116,1 | 119,0 | |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| Испания | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,8 | 105,3 | 109,5 | 114,2 | 119,0 | 124,0 | 127,5 | 130,0 | 133,2 | 137,5 | |
| Занятость | 100,0 | 101,9 | 103,2 | 106,2 | 110,3 | 114,2 | 118,2 | 120,9 | 122,7 | 125,0 | 128,4 | |
| Производительность труда | 100,0 | 100,9 | 102,0 | 103,1 | 103,5 | 104,2 | 104,9 | 105,5 | 105,9 | 106,5 | 107,4 | |
| Нидерланды | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 103,0 | 106,1 | 110,1 | 114,8 | 119,4 | 123,6 | 125,3 | 125,8 | 125,0 | 126,7 | |
| Занятость | 100,0 | 102,3 | 104,7 | 108,1 | 110,9 | 113,8 | 116,3 | 118,4 | 119,5 | 118,9 | 117,7 | |
| Производительность труда | 100,0 | 100,7 | 101,3 | 101,9 | 103,5 | 104,9 | 106,3 | 105,7 | 104,9 | 104,6 | 107,6 | |
| Швеция | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 104,1 | 105,5 | 107,9 | 111,9 | 116,9 | 121,9 | 123,1 | 125,6 | 127,5 | 132,1 | |
| Занятость | 100,0 | 101,5 | 100,6 | 99,3 | 100,8 | 102,9 | 105,4 | 107,4 | 107,6 | 107,3 | 107,8 | |
| Производительность труда | 100,0 | 102,6 | 104,9 | 108,7 | 111,0 | 113,6 | 115,7 | 114,5 | 116,7 | 118,9 | 122,5 | |
| Финляндия | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 104,4 | 108,4 | 115,7 | 120,7 | 125,0 | 131,2 | 132,5 | 134,1 | 137,3 | 142,2 | |
| Занятость | 100,0 | 101,8 | 103,2 | 106,7 | 108,8 | 111,5 | 114,1 | 115,8 | 116,8 | 116,3 | 116,6 | |
| Производительность труда | 100,0 | 101,6 | 104,1 | 107,0 | 110,2 | 111,2 | 114,2 | 113,7 | 115,3 | 118,1 | 122,0 | |
| ЕС-15 | | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,6 | 104,4 | 107,2 | 110,4 | 113,7 | 118,0 | 120,2 | 121,5 | 122,9 | 125,7 | |
| Занятость | 100,0 | 100,8 | 101,2 | 102,1 | 103,9 | 105,7 | 107,8 | 109,1 | 109,6 | 109,8 | 110,6 | |

| | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Производительность труда | 100,0 | 101,7 | 103,0 | 104,7 | 106,0 | 107,2 | 108,9 | 109,5 | 110,2 | 111,0 | 113,7 |
| ЕС-25 | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,8 | 104,9 | 107,9 | 111,2 | 114,5 | 118,3 | 121,3 | 122,9 | 124,6 | 127,6 |
| Занятость | 100,0 | 100,8 | 101,3 | 102,3 | 104,1 | 105,3 | 106,9 | 108,0 | 108,3 | 109,1 | 109,6 |
| Производительность труда | 100,0 | 101,9 | 103,4 | 105,1 | 106,3 | 108,2 | 110,4 | 111,2 | 112,2 | 112,6 | 116,4 |
| США | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,5 | 106,3 | 111,1 | 115,8 | 120,9 | 125,4 | 126,4 | 128,8 | 132,8 | 138,5 |
| Занятость | 100,0 | 102,2 | 103,9 | 106,3 | 108,6 | 110,7 | 112,8 | 112,7 | 112,1 | 113,0 | 114,2 |
| Производительность труда | 100,0 | 100,3 | 102,3 | 104,5 | 106,6 | 109,2 | 111,2 | 111,8 | 114,9 | 117,5 | 121,3 |
| Япония | | | | | | | | | | | |
| ВВП | 100,0 | 102,0 | 105,5 | 107,4 | 106,2 | 106,1 | 109,3 | 109,6 | 108,8 | 108,5 | 111,4 |
| Занятость | 100,0 | 100,2 | 100,7 | 101,7 | 101,0 | 100,2 | 100,1 | 99,6 | 98,3 | 98,1 | 98,3 |
| Производительность труда | 100,0 | 101,7 | 104,7 | 105,6 | 105,1 | 106,1 | 109,2 | 110,1 | 111,3 | 114,3 | 116,0 |

Источник: Economic Survey of Europe. UN, 2005. No 2. P. 59, 67 (расчет).

2.4. Особый случай — экономика Германии

2001—2003 гг. был более глубоким, чем во многих других странах и по ЕС в среднем.

Здесь приходится говорить не столько об экономическом кризисе, а о кризисе самой модели экономического развития этой страны, получившей название социально-ориентированной.

В конце XX в. развитие экономики ФРГ шло по двум различным направлениям: включение в свой состав ГДР и внедрение рыночных механизмов в новых федеральных землях, а также реформирование собственной экономики в целях исправления перегибов в ее социальной ориентации.

Похоже, что немцы решили всерьез вычистить все остатки социализма в производственной и управленческой структурах, упорно создаваемых в течение 40 лет (1949—1989 гг.). Недаром приватизация здесь проводилась не только бесплатно, но и субсидировалась государством в случае прихода в качестве владельца эффективного собственника и инвестора. Ни одна постсоциалистическая страна в мире, ставшая на путь рыночной трансформации, не проводила у себя такой чистки неэффективной производственной базы социализма, какая имела место в восточных землях Германии. И, несмотря на это, последние продолжают и сегодня оставаться бездонной бочкой для всей страны. К чистке производственной базы добавилась перестройка всего облика городов, поселков и страны в целом, бывшей чуть ли не флагманом в мировой социалистической системе.

Затраты на перестройку и трансформацию экономики восточных земель легли серьезным бременем на экономику ФРГ. Восстановление этой части Германии ежегодно обходится бюджету ФРГ в 75 млрд евро, или в 4% ВВП¹. В долларовом выражении эти затраты за период с 1991 по 2005 г. превысили 1,5 трлн долл. Очевидно, быстрой отдачи от этих вложений быть не может. Пока что новые земли являются хроническими финансовыми иждивенцами, преодолевающими проблемы интеграции в общегерманское экономическое пространство с большим трудом. Темпы роста эффективности экономики объединенной Германии в результате этого заметно снизились.

Опасаясь увеличения социального напряжения, правительство Германии постоянно откладывало жизненно важные реформы по

¹ Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 3. С. 9.

сокращению государственного вмешательства в экономику и введению налоговых стимулов для частного бизнеса. Более того, правительство постоянно шло и на компромиссы при принятии решений, так что фактически правило совместно с оппозицией.

Наиболее остро на сегодняшний день в ФРГ обстоят дела на рынке труда. В чем причины неэффективности немецкой системы социально-трудовых отношений? Рынок труда в Германии в послевоенный период не был гибким, способным быстро реагировать на изменения в экономике страны. Но в настоящее время особенно заметно проявляет себя деятельность таких общественных организаций, как профсоюзы и объединения работодателей. Как отмечают эксперты, изначально создававшиеся для защиты прав своих членов, со временем эти организации стали руководствоваться собственными эгоистическими интересами. Сегодня они все меньше заботятся об обеспечении занятости и совсем не стремятся к реформам, опасаясь утратить свои позиции. В результате на рынке труда воцарился порядок, отнюдь не способствующий формированию эффективной занятости. Механизм конкуренции серьезно ослабил свое воздействие, и заработная плата стала устанавливаться на уровне, значительно превышающем равновесный. Труд очень подорожал, и, естественно, предприниматели более тщательно экономят на его использовании. Отсюда и высокие показатели безработицы, и низкая конкурентоспособность немецких товаров на мировом рынке как следствие их относительно более высокой цены.

Одним из показателей негативной деятельности профсоюзов является тенденция к сокращению отработанных часов в неделю (табл. 2.11).

Таблица 2.11. Число отработанных часов в неделю в несельскохозяйственном секторе экономики Германии

| Страна | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|----------------|---------|---------|---------|---------|
| Германия | 38,1 | 38,2 | 38,1 | 37,9 |
| Франция | 38,03 | 36,62 | 36,05 | 35,64 |
| Великобритания | 40,0 | 39,8 | 39,8 | 39,6 |

Источник: International Labor Organization (ILO). Bureau of Statistics, UN // <http://laborasta.ilo.org>

В 2000 г. наблюдался небольшой рост этого показателя, однако в 2002 г. среднее количество рабочих часов в неделю в Германии упало ниже уровня 1999 г. Такая же тенденция прослеживается в Великобритании и во Франции, однако общее число часов отработанного рабочего времени в Великобритании выше, чем в Германии. В сочетании с ростом среднего уровня заработной платы это вело к спаду производства, росту цен, а также к потере привлекательности немецких предприятий в глазах инвесторов.

Правительство видит в профсоюзах и объединениях работодателей опору своей власти. В результате полезные и даже необходимые реформы постоянно откладываются. Более того, создаются организации, такие, например, как «Союз за труд», нацеленные на достижение консенсуса работодателей, профсоюзов и государства. Совпадение их интересов может привести к нерациональному субсидированию убыточных предприятий и даже целых отраслей промышленности, что чревато разрушительными последствиями для экономики страны. Нечто подобное имеет место и в российской экономике, где государство субсидирует десятки тысяч неэффективных и неконкурентоспособных предприятий, не стимулируя их к модернизации своего производственного аппарата и сдерживая тем самым реформы и научно-технический прогресс.

Другой серьезной проблемой экономики Германии является социальная политика государства, которая обходится слишком дорого. Система социальной помощи в Германии основана на постулате, что общество ответственно за каждого гражданина, вне зависимости от того, по какой причине он оказался в беде. Еще правительство Г. Шредера инициировало разработку пакета специальных реформ для своей страны, чтобы снизить степень переполненности экономики социальными расходами. Этот пакет (Agenda-2004) вступил в силу 1 января 2004 г. Согласно новому законодательству предусмотрено слияние пособия по безработице и социальной помощи. Безработные, которые больше года не имеют постоянного дохода, теперь получают только пособие по безработице, сниженное до уровня социальной помощи. Теперь им уже сложнее отказываться от предложений, которые поступают от биржи труда. И если безработный откажется от предложенной работы несколько раз, то его пособие будет уменьшено.

Похоже, что в Германии многие уже поняли, что нарушение оптимального соотношения между бизнесом и его конкурентоспособностью, с одной стороны, и социальным благополучием и со-

циальным государством, с другой, может обернуться подрывом эффективности рыночных механизмов, замедлением экономического роста, снижением эффективности самой экономики, в частности рынка труда. Однако многие протестуют против этих реформ, требуя возврата к старому. В России тоже значительная часть населения ностальгирует по общественным фондам потребления советских времен.

Высокая доля налогов и социальных взносов в доходе, рост недоверия населения к деятельности правительства, сокращение рабочей недели — все это ведет к росту теневой экономики. При высоком уровне безработицы и в условиях старения нации нелегальная занятость подрывает экономику страны. По подсчетам Федерального министерства финансов ФРГ, в результате роста теневой экономики Германия ежегодно теряет около 500 тыс. легальных рабочих мест.

Причина проста: нелегальный труд значительно дешевле, и предприятия, использующие его, имеют весомое конкурентное преимущество в сравнении с фирмами, выплачивающими все налоги и сборы. В результате честно работающие предприятия вынуждены проводить сокращение работников. Государство при этом теряет несколько десятков млрд евро налогов в год. По оценкам экономистов Ф. Шнайдера (Австрия) и Д. Энсте (Германия), последние несколько лет теневая экономика растет значительно быстрее, чем официальная. В 2000 г. оборот нелегальной экономики в Германии составил 16% ВВП (во Франции — 15,2%, в Великобритании — 12,7%)¹.

Тем не менее нельзя не сказать и о том, что после прихода к власти правительства Шредера верхняя граница налога на прибыль снижена с 53 до 48%². Естественно, такие высокие налоги значительно тормозят развитие предпринимательства и снижают деловую активность в стране. Однако с 1 января 2004 г., после проведения налоговой реформы, верхняя граница налогообложения в Германии составила около 42%. Это должно повлечь за собой некоторый рост деловой активности, хотя об этом говорить пока рано.

Едва ли не самой серьезной проблемой Германии является чрезмерное прямое государственное вмешательство в экономику, включающее как непосредственно государственное предпринима-

тельство, так и поддержку убыточных предприятий частного сектора. По мнению многих немецких экономистов, избыточные государственные интервенции наносят огромный ущерб экономике страны. На сегодняшний день доля государства в ВВП Германии составляет 48%. Это больше, чем во многих других развитых странах мира, особенно англосаксонских.

В настоящее время правительство А. Меркель делает многое для того, чтобы скорректировать и модернизировать давно сложившуюся социально-экономическую модель Германии в направлении либерализации рыночного механизма, усиления факторов конкуренции и конкурентоспособности в экономике страны.

Итак, нынешнее социальное рыночное хозяйство Германии совсем не похоже на ту эффективную рыночную систему, гарантирующую социальную защиту лишь наиболее не защищенным слоям населения, которая планировалась изначально. Чрезмерный уклон в сторону социальных функций и мощная государственная опека над бизнесом привели ФРГ к глубокому кризису. Эффективность экономики из года в год снижалась, падала конкурентоспособность Германии в сравнении с другими ведущими странами мира. Конечно, ФРГ по-прежнему является очень сильной, экономически развитой страной, она занимает пятое место в мире по объему ВВП, а по экспорту даже второе. Но это лишь движение по инерции, и оно, похоже, замедляется. Все острее чувствуется необходимость принятия жестких, кардинальных мер по повышению эффективности экономики, реализации в жизни намеченных экономических реформ.

Список литературы

Основная

1. Кудров В. Экономика «трех Европ» на подъеме (сопоставительный анализ). М. : Институт Европы РАН, 2005.
2. Кудров В. США, Западная Европа, Россия и Китай в мировой экономике // США и Канада: экономика-политика-культура. 2000. № 7.
3. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.
4. Постиндустриальный мир и Россия. М., 2001.
5. Maddison A. The World Economy: A Millennial perspective, OECD. 2001.

¹ Проблемы теории и практики управления. 2003. № 4. С. 54.

² Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 3. С. 9.

2. Экономика развитых стран в международных сопоставлениях

Дополнительная

1. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. М., 2004.
2. Европа: вчера, сегодня, завтра. М., 2002.
3. *Тимошина Т.* Экономическая история зарубежных стран. М., 2008.
4. Мир на рубеже тысячелетий. М., 2001.
5. Материалы ООН, МВФ, ОЭСР и др.

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Основные тенденции развития экономики США в 1990—2006 гг.
2. Основные тенденции развития экономики стран Западной Европы в 1990—2006 гг.
3. Основные тенденции развития экономики Японии в 1990—2006 гг.
4. Сопоставление макроэкономических показателей США, Западной Европы и Японии.
5. Сравнительный анализ конкурентоспособности и инновационности экономик главных капиталистических стран.
6. Сравнительный анализ производительности труда и уровня реальных доходов населения главных капиталистических стран.
7. Сравнительный анализ ВВП в расчете на душу населения главных капиталистических стран.
8. Сравнительный анализ современных эконометрических показателей главных капиталистических стран (индексы экономической свободы, криминализации экономики и т.д.).

Контрольные вопросы

1. Дайте характеристику основных тенденций в развитии экономики США в 1990—2006 гг.
2. В чем состоят особенности развития японской экономики в 1990—2006 гг.?
3. Основные тенденции в развитии экономики стран Западной Европы в 1990—2006 гг.
4. Охарактеризуйте развитие экономики Германии в 1990—2006 гг.
5. Как складываются соотношения производительности труда по развитым капиталистическим странам?
6. Как соотносятся между собой развитые капиталистические страны по конкурентоспособности своих экономик?
7. Как складываются соотношения главных капиталистических стран по показателю ВВП на душу населения?
8. Каковы факторы конкурентоспособности в современном мире?

ГЛАВА

3

Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

3.1. Советская социально-экономическая модель / 3.2. Югославская социально-экономическая модель

После октябрьского переворота 1917 г. и установления большевистской советской власти в России, образования в 1922 г. СССР в 30-е гг. прошлого века сформировалась советская социально-экономическая модель, которую можно назвать сталинской или сталинистской, поскольку именно И. В. Сталин был главным ее организатором и создателем. Это первая социально-экономическая модель социализма советского типа, которая была воплощена в жизнь после Второй мировой войны с теми или иными разновидностями во всех странах мировой социалистической системы до начала системной трансформации в конце XX в.

Другая модель социализма была создана в Югославии, не входившей с 1948 г. в мировую систему социализма после резкого разрыва отношений с СССР. По сути, она существенно отличалась от советской модели, но, как и советская модель, не выдержала испытание временем и развалилась, оказавшись исторически несостоятельной.

3.1. Советская социально-экономическая модель

Главной основой советской социально-экономической модели является государственная собственность на средства производства, на землю, почти на все жилье, транспорт и инфраструктуру экономики и общества (дороги, мосты, порты и проч.). Частная собственность в результате проведенной национализации жестко искоренялась.

Второй основой советской социально-экономической модели была однопартийная система, обеспечивавшая полный контроль партийных органов над всеми сторонами не только экономиче-

ской и социальной жизни страны и ее общества, но и над культурой, наукой, образованием и т.д.

Третьей основой советской социально-экономической модели были централизованное командно-административное управление и планирование всей экономики. Централизованное планирование по замыслу должно было заменить нормальный рынок, механизм конкуренции и товарно-денежных отношений, ориентирующихся на платежеспособный спрос. Объемы и номенклатура производимой продукции директивным порядком задавались сверху всем предприятиям и организациям, поступления товарной массы на склады и в магазины определялись планом материально-технического снабжения. Сфера услуг искусственно ограничивалась, чтобы дать простор выпуску продукции в сфере материального производства. Выпуск товаров народного потребления (II подразделение общественного производства) также искусственно ограничивался, чтобы дать простор производству средств производства, прежде всего тяжелой промышленности и военно-промышленного комплекса (I подразделение).

Четвертой основой советской социально-экономической модели было формирование правящей партийно-хозяйственной номенклатуры — чиновников особого советского типа, преданных идее и вышестоящему начальству, готовых на любую «туфту» ради достижения заданных целей и удачного рапортования, по существу, нового правящего класса. Чиновничья элита обслуживала как свои интересы, так и интересы правящей верхушки страны — Генерального секретаря, Политбюро ЦК КПСС, министров и т.д.

Пятой основой была марксистско-ленинская идеология, ставшая на деле своего рода государственной религией, а также широкая пропаганда на этой основе «преимуществ и успехов» реального социализма. Марксистско-ленинская идеология породила социальный геноцид в обществе, объявляя одни классы или страты населения «хорошими», а другие «плохими». «Хорошие» — это рабочие и крестьяне (бедняки), «плохие» — это буржуи, интеллигенты, помещики, офицеры. «Плохим» полагалось уничтожать или изгонять, на «хороших» опираться. Социальный геноцид принимал форму государственного терроризма.

За всеми этими пятью базовыми столпами стояли могучая армия и секретная полиция в виде НКВД—МГБ—КГБ, обеспечивавшие порядок и послушание на всех уровнях экономической и общественной жизни. Военно-командные методы и принцип ар-

мейского единоначалия применялись на всех уровнях государственного управления. Акцент на коллективные, государственные и якобы общественные ценности напрочь заслонял ценности отдельной личности. В этом и виделось «преимущество советской демократии». О правах человека и говорить было бессмысленно. Всеобщая заидеологизированность и зашоренность, строгая цензура, двойное мышление, страх перед начальством — реальные черты того времени, существующие и поныне в тех немногих странах, сохранивших у себя остатки этой социально-экономической модели (Китай, Северная Корея, Куба, Беларусь, Туркмения).

Создание в СССР советской модели экономики с самого начала опиралось на революционные идеи Маркса, Энгельса и Ленина, направленные на сокрушение капитализма, как социально-общественной системы, базирующейся прежде всего на частной собственности. Ортодоксальные марксисты рассматривали частную собственность как социальную несправедливость, результат либо воровства, либо эксплуатации трудового народа, предпринимателей-бизнесменов — как ярых врагов этого народа. Логика была весьма простой: тоталитарный режим сосредоточил в руках горстки высших правителей собственность не только на средства производства, но и на самих работников, которых можно было отправлять куда угодно и заставлять производить все что угодно по плану. Приоритетом для экономики была военная мощь как база для реализации идей марксизма-ленинизма в торжестве социализма не только в одной (нашей) стране, но и во всех других странах, где для этого появлялась хоть какая-то возможность в связи со складывающимся социальным напряжением.

На основе советской социально-экономической модели была создана мощная материально-техническая база. Все это сопровождалось сверхмонополизмом и сверхконцентрацией производства и управления в руках послушных государственных органов, созданием большого числа гигантских предприятий в промышленности и агрофабрик в сельском хозяйстве в виде крупных колхозов и совхозов. Всей этой моделью управляла правящая номенклатура во главе с языческим богом — Генеральным секретарем ЦК КПСС. Таким всемогущим богом мог быть прежде всего И. Сталин — создатель этой модели. Ленин в период «военного коммунизма» успел осуществить лишь первые шаги к ее формированию, как конечно-го продукта.

Советскую социально-экономическую модель вполне обоснованно следует назвать командно-административной и даже мобилизационной. Держа в своих руках не только все рычаги власти, но и всю собственность на средства производства, советская номенклатура определяла весь ход развития экономики страны, используя при этом популистские лозунги, методы террора и социальные подачки. Методами мобилизации проводилась индустриализация, методами террора — коллективизация и чистки, социальные подачки касались общественных фондов потребления. При этом формировался негласный социальный контракт между правящей элитой, или номенклатурой, с одной стороны, и трудящимися — с другой. Первые гарантированно платили низкую заработную плату, обеспечивали право на труд, не допускали безработицы, устанавливали льготные, субсидируемые государством цены на жилье, медицинское, санаторное и иное обслуживание, вторые покорно трудились, не утруждая себя сверхнапряжением, творческим поиском, не заботясь о качестве своего труда и его результата.

Советский режим опирался поэтому на поддержку беднейших слоев населения, на люмпенов, которым импонировало уничтожение буржуев, помещиков, кулаков, лавочников, ремесленников и старой интеллигенции. Именно они формировали новый советский народ, который создавался в результате массовых чисток населения и формирования новой системы образования и науки. Общественные науки при этом считались партийными науками, т.е. подтверждающими и доказывающими эффективность и превосходство новой — социалистической социально-экономической модели.

Советская номенклатура отличалась низкой культурой, низким уровнем образования и интеллектуального развития. Школы рабочей молодежи, рабфаки, коммунистические университеты готовили «идейно подготовленных и грамотных», но малообразованных специалистов и управленцев. Образовательщина, полунинтеллигентность, малокультурность и маловоспитанность, а также другие «прелести» стали типичными чертами советской номенклатуры. Прав академик Н. Шмелев, который в свое время сказал: «Режим создавали люмпены. Кого ни возьми, у лидера заочное образование, у других — ветеринарное училище, как у Орджоникидзе или Поскребышева. Общий образ — недоучка. Судите по результату, а не числу написанных книг. Не случайно первый удар они нанесли по высоколобым, по тем, кто мог противостоять им в силу

образования и воспитания»¹. Известный российский публицист А. Нуйкин писал: «Увы, триста лет монголо-татарского ига, плюс триста лет крепостной кабалы, достойно увенчанные тридцатью годами сталинского «социализма», изменяли формулу нашей крови, вырождали наши души»².

В экономике страны определяющую роль играло директивное централизованное планирование, которое по изначальному замыслу должно было заменить собой нормальный рыночный механизм, олицетворить научный подход в противовес стихии и хаосу рынка. Централизованное планирование охватывало практически большинство производимых товаров и услуг, насчитывающих десятки миллионов. План завязывал в один кулак все производство, всех работников, всех потребителей, определял темпы и пропорции в экономике и перспективы ее развития. Не сам человек или его семья определяли, что им покупать и потреблять, а план материально-технического снабжения, в соответствии с которым в один магазин «забрасывали» одно, в другой — другое, а потребитель стоял за всем тем, что «выкинули» сверху, в очередях.

Такая социально-экономическая модель делала экономику социалистического общества экономикой дефицита. Производилась прежде всего продукция тяжелой, военной промышленности, а продукция для населения — в остаточном порядке. Полки магазинов были пустые или полупустые, за исключением столичных городов; жили люди сначала в коммуналках, ютились в бараках и лишь потом появились примитивные «хрущевки». Планы не учитывали и не могли учесть реальных потребностей населения, они ориентировались на приоритеты, задаваемые политическими, идеологическими и иными интересами номенклатуры.

Советское производство было неэффективным. Медленно росла производительность труда, падала фондоотдача. Особой неэффективностью отличалось использование сырья.

Показатели затрат сырья в расчете на единицу конечной продукции (материалоемкости производства) находились на высоком уровне, в 2—4 раза превосходя подобные же затраты в странах со зрелой рыночной экономикой. СССР, наверное, был единственной страной мира, где в результате искусственного форсирования темпов роста производства число станков намного превосходило

¹ Известия. 1998. 31 янв.

² Огонек. 1989. № 40. С. 4.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

численность станочников, а на заводских складах скапливалось огромное количество неиспользуемых машин и оборудования, в том числе импортного, а также запасов сырья и нереализованной готовой продукции.

Социально-экономическая модель СССР строилась без учета каких-либо рыночных механизмов спроса, главной ее целью была замена этих механизмов прямыми приказами, директивами в интересах правящей номенклатуры, прежде всего укрепления ее власти, мощи страны в мире. Жизненный уровень населения был низким. С учетом общественных фондов потребления реальные доходы населения в среднем были в 5–6 раз ниже, чем в США, в 3–4 раза ниже, чем в западноевропейских странах. И это без учета хронического товарного дефицита и огромных очередей за продуктами. И советские ученые, и преподавательский состав советских вузов должны были прославлять все эти «достижения» и доказывать преимущества реального социализма — нового и прогрессивного общественного строя, который неизбежно заменит собой отживший капитализм чуть ли не во всемирном масштабе.

Тем не менее многие настоящие исследователи, изучавшие советскую социально-экономическую модель как бы со стороны, видели в ней серьезные пороки. Так, известный российский экономист Б. Бруцкус, находясь в эмиграции, писал: «Специфическая черта плановой экономики советской России — несбалансированное приращение особого значения будущему, и это ни в каком смысле нельзя рассматривать как достоинство. Жертва интересами целого поколения во имя будущего не может быть оправдана с экономической точки зрения. Капитальная ошибка думать, что полное игнорирование нынешних нужд народа послужит его экономическому будущему»¹.

По мере развития экономики и практики централизованного планирования в СССР расширялись сфера и масштабы этой деятельности, росло количество плановых заданий и соответственно число плановых показателей. В первом пятилетнем плане (1928–1932 гг.) было три основных раздела: 1) производственная программа по промышленности (около полусотни отраслей), сельскому хозяйству, строительству и транспорту; 2) социально-экономический блок (потребление и накопление, обобществление, труд,

¹ См.: Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. Т. 8. М., 2001. С. 285.

3.1. Советская социально-экономическая модель

социально-культурное строительство, финансовый план); 3) территориальный аспект плана. Во втором пятилетнем плане (1932–1937 гг.) было уже 13 разделов, появились задания по капитальным вложениям и основным фондам, по себестоимости, товарообороту и т.д. План по промышленности охватил 120 отраслей, резко расширился его территориальный разрез, постоянно росло число планируемых показателей. Этот процесс продолжался в третьей пятилетке (1937–1941 гг.), в годы войны и в первые послевоенные годы.

По мере развития централизованного планирования все больше исчезали последние остатки рыночных механизмов, формировалось тоталитарное государство с нерыночной экономикой, с самодержавной властью одного диктатора и низведением роли всех работников, особенно рабочих и крестьян, до мелких винтиков в едином и огромном хозяйственном механизме. Партийная и хозяйственная бюрократия стала реальным новым классом эксплуататоров. Госплан стал главным командно-административным институтом для реализации экономической политики партии. Этот институт был порожден марксистской экономической теорией, практикой военного коммунизма и использован большевиками для ликвидации нэпа, чтобы затем резко укрепить свои позиции.

Российские экономисты С. Лапина и Н. Лелюкина спрашивают: «Причастен ли Госплан к свертыванию нэпа?» и отвечают: «Да. Но также к этому причастны и другие ведомства: ВСНХ, Госбанк, Наркомфин и т.д. Главную же ответственность несет политическое руководство страны, которое на словах боролось с оппозиционными (троцкистскими. — В. К.) идеями «сверхиндустриализации», а на деле уже с середины 20-х гг. начало их осуществлять»¹.

В 1953 г. номенклатура промышленной продукции по плану производства и плану материально-технического снабжения более чем вдвое превышала номенклатуру на 1940 г., а число показателей по плану капитального строительства возросло в 3 раза². По данным американской советологии, число планируемых на всех уровнях показателей в 1953 г. приближалось к 10 тыс., а в середине 1980-х гг. достигло 50 тыс.³

¹ См.: Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. Т. 8. М., 2001. С. 278.

² Бор М. Очерки по методологии и методике планирования. М.: Экономика, 1964. С. 83.

³ Gregory P. Political Economy of Stalinism. Houseton, 2004. P. 147.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

После смерти И. Сталина начался процесс эрозии советской общественной системы, системы централизованного планирования, появились попытки реформ, направленных на частичное использование рыночных механизмов в практике планирования и всей хозяйственной деятельности. В начале 60-х гг. возникла дискуссия по проблемам, связанным с совершенствованием системы централизованного планирования. Она выявила ряд принципиальных недостатков прежней системы. Участники дискуссии быстро разделились на «рыночников» и «нерыночников». Здесь следует обратиться к критике сложившейся в начале 60-х гг. системы планирования, которую дал академик В. С. Немчинов.

В своей работе, изданной в 1964 г., он указывает на следующие недостатки этой системы¹.

1. Плановые задания систематически запаздывают и предприятия в течение первого квартала каждого года «не имеют необходимой плановой ориентировки».

2. Планы не носят стабильного характера, постоянно изменяются и уточняются. В результате отдельные руководители ухищряются «выбить» из центра выгодные для себя корректировки плана и легко перевыполняют «уточненные задания», получая при этом вознаграждения за «перевыполнение» плана.

3. Существует разрыв между отраслевыми и территориальными планами. Крупные районы и области не имеют сводных планов, низовые, республиканские и общесоюзные планы существуют в значительной степени самостоятельно, изолированно друг от друга, они не интегрированы в систему единого народно-хозяйственного плана.

4. Все планирование в СССР ведется от достигнутого уровня, что позволяет хитроумным хозяйственникам на низовом уровне не раскрывать плановым органам все производственные возможности своих предприятий и легко «перевыполнять» план. Предприятия практически не заинтересованы в напряженном плане, всячески скрывают свой производственный потенциал.

5. Планирование органически связано с перманентной дефицитностью материальных ресурсов. Это отражается и на дефиците многих конечных продуктов, особенно предметов потребления,

¹ Немчинов В. О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством. М. : Изд-во экономической литературы, 1964. С. 5—9.

3.1. Советская социально-экономическая модель

порождает очереди и спекуляцию товарами первой необходимости.

6. Многочисленность плановых показателей, спускаемых из центра на места, приводит к подрыву хозрасчета, ответственности, инициативы со стороны самих предприятий.

7. Практика централизованного планирования не ориентирована на конечный хозяйственный результат, ибо нацелена прежде всего на валовую продукцию, в которой отражаются все промежуточные стадии производства и не отражается реальный вклад предприятий в создание того или иного продукта. Мало внимания уделяется планированию качественных показателей производства, например, рентабельности и фондоотдаче.

8. В общую систему планирования не включена как ее органическая часть система планового ценообразования. Цены оторваны от планирования производства и снабжения. Более того, цены, деньги, кредит, страхование, прибыль — эти экономические рычаги весьма слабо и зачастую неумело используются планированием для регулирования хозяйственной жизни.

9. Практика централизованного планирования не удовлетворяет и требованиям научной организации управления народным хозяйством, ибо система плановых нормативов (нормы трудоемкости, расходования сырья на единицу изделия, выхода продукции с единицы оборудования, удельных капвложений и т.д.) находится в неудовлетворительном состоянии. В распоряжении планирующих органов нет свода плановых нормативов, нет даже единой системы плановой документации, нет унифицированной системы техпромфинпланов.

Нетрудно увидеть, что академик Немчинов не был противником централизованного планирования, не выступал за переход к рынку, к рыночной экономике, как более рациональной и эффективной, а заботился о совершенствовании нерыночной плановой системы. В те годы это была единственно возможная позиция, которая могла появиться в открытой печати или в открытой дискуссии. Вместе с тем академик Немчинов, по существу, дает серьезную критическую оценку сложившейся в СССР системы централизованного планирования и в той же работе вносит важные предложения по внедрению элементов рыночного механизма в эту систему. Он пишет: «В руководстве экономическим развитием должно быть достигнуто единство планомерного управления народным хозяйством и рентабельного ведения производства на

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

предприятия. Такое единство исключает любое противопоставление плана и рентабельности... В процессе планомерного руководства общественным производством весьма существенное значение имеет также использование материальных стимулов, позволяющих заинтересовать трудящихся в результатах деятельности их предприятий»¹.

В одной из своих газетных статей академик Немчинов указал, что «мы имеем дело с явной недооценкой закона стоимости и стоимостных показателей... Целесообразно создать в экономических районах оптовые базы, которые будут предоставлять предприятиям необходимые им товары...»². Он с явной симпатией относился к идее «о переходе материально-технического снабжения на рельсы государственной торговли, об установлении прямых хозяйственных связей между поставщиками и потребителями»³ и выступал за постепенную ликвидацию системы фондируемого снабжения через Госснаб СССР. Более того, академик Немчинов выдвинул идею *хозрасчетной системы планирования*. По его мысли, предприятия должны подавать в плановые органы свои предложения об условиях, на которых они будут выполнять госзаказ на поставку продукции с конкретным указанием цены, ассортимента, качества и сроков поставки. В свою очередь, хозяйственные и плановые органы размещают эти госзаказы с учетом эффективности производства поставщиков, отдавая предпочтение тем, кто дает наиболее эффективный и полезный вариант⁴.

Практика же планирования «от достигнутого уровня» приводила к консервации прежней структуры производства и распределения продукции, исключала инициативу производителей и сам механизм создания научно-технических новшеств и вела к формированию негибкого, самонерегулируемого хозяйственного монстра, управляемого из одного центра. Это позволяло сосредоточить в одних руках гигантские ресурсы для решения немногих, но крупных задач, правда, ценой лишения этого монстра гибкости и внутренней мотивации к научно-техническому прогрессу.

Согласно марксистско-ленинской теории, при социализме прежние естественные рыночные инструменты в экономике долж-

¹ Немчинов В. Указ. соч. С. 17, 18.

² Экономическая газета. 1964. 27 июня.

³ Литературная газета. 1964. 13 июня.

⁴ См.: Реформа ставит проблемы. М.: Экономика, 1968. С. 34.

3.1. Советская социально-экономическая модель

ны быть заменены *искусственными* нерыночными, плановыми институтами. Как отмечалось еще на XII съезде РКП(б) в 1923 г., «в своем окончательном развитии плановые методы должны подчинить себе рынок и тем самым упразднить его»¹. Эта идея развивалась и проводилась в жизнь в нашей стране в течение ряда десятилетий. В своей последней работе «Экономические проблемы социализма в СССР» И. Сталин писал: «Мы, марксисты, исходим из известного марксистского положения о том, что переход от социализма к коммунизму и коммунистический принцип распределения продуктов по потребностям исключают всякий товарный обмен, следовательно, и превращение продуктов в товары, а вместе с тем и превращение их в стоимость»². Далее он предлагает «зачатки продуктообмена» развить в «широкую систему продуктообмена» и вводить ее «неуклонно, без колебаний, шаг за шагом», избавляясь от остатков пока еще сохраняющихся товарно-денежных отношений.

Однако по мере расширения масштабов производства, увеличения номенклатуры производимых товаров и услуг становилась все более абсурдной сама система централизованного планирования, ориентированная на то, чтобы все учесть и запланировать. В 1990 г., например, в СССР номенклатура производимой продукции достигла 24 млн наименований, и никакой план, естественно, не мог все это охватить. Многие стали понимать, что без рынка, рыночных механизмов обойтись уже просто нельзя. Никакой план не заменит рынок с его бесконечномерным механизмом соизмерения потребностей и производства, затрат и результатов. Как пишет известный российский экономист Я. Певзнер, «марксизм, осуждая институт рыночных отношений, уводил в сторону от науки и складывался как один из вариантов утопического социализма»³. Не план, а именно рынок «выступает как постоянно самосовершенствующийся самый мощный двигатель прогресса»⁴. План, как всякое *принуждение*, рано или поздно теряет свою конструктивную функцию и превращается в ее противоположность.

В послевоенный период уже сложившаяся система составления планов и вся система централизованного планирования в целом

¹ См.: Маркс, Энгельс, Ленин, КПСС об управлении экономикой. М., 1979. С. 56.

² Сталин И. Экономические проблемы социализма в СССР. М., 1952. С. 94.

³ Певзнер Я. Крах коммунизма и современные общественные отношения. М.: Наука, 1999. С. 81.

⁴ Там же. С. 101.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

стали обрастать дополнительными элементами, которые в ряде случаев вступали в противоречие с исходными принципами планирования, установившимися в 30-е гг. Так, все больше стали говорить о включении в жесткую директивную плановую систему элементов *хозяйственного механизма*, т.е. учета эффекта, во-первых, от хозяйственной самостоятельности предприятий (хозрасчет) и, во-вторых, от рыночных механизмов и стимулов (прибыль, рентабельность, премии).

Вся эта искусственная и чрезвычайно детализированная система, однако, легко развалилась в годы горбачевской перестройки после принятия летом 1987 г. Закона о государственном предприятии, давшего этим предприятиям значительную хозрасчетную самостоятельность. План был заменен госзаказом, предприятия получили право самостоятельно заключать договоры с потребителями и поставщиками и даже устанавливать «договорные цены». В 1989 г. Госплан СССР фактически прекратил свое существование.

Отпущенные на свободу государственные предприятия стали практиковать коллективный эгоизм, который выражался в повышении цен на свою продукцию, беспардонном повышении заработной платы. Все это привело к инфляции, расшатыванию ранее имевшихся производственных связей, что сопровождалось нежеланием модернизировать производство, обновлять производственный аппарат. Наряду с развитием кооперативного сектора начался стихийный процесс фактической приватизации и бурного роста теневой экономики. Одновременно шел стихийный процесс распада командно-административной системы. Перед Горбачевым встал вопрос: либо идти дальше к настоящему рынку, либо возвращаться назад. Известно, что в экономике он не пошел ни туда, ни сюда. Однако создать настоящий рынок нам не удастся и до сих пор.

СССР, имея могучую армию, мощнейший военно-промышленный комплекс, гигантские «стройки коммунизма», имидж великой державы, занимая второе место в мире по своей экономической мощи, не был конкурентоспособной страной в мировой экономике. Более того, в бывшем СССР вообще речь никогда и не шла о конкурентоспособности. Официально советская экономика в целом и производство в отдельных отраслях и предприятиях признавались эффективными и рентабельными не по критериям прибыльности или конкурентоспособности, а по идеологическим и политическим критериям, которые никогда не воспринимались в

3.1. Советская социально-экономическая модель

свободном мире. Как справедливо писал известный российский философ, «коммунистическим предприятиям нет необходимости быть рентабельными экономически, достаточно быть социально оправданными. Они должны удовлетворять в первую очередь внеэкономическим требованиям. Их судьба зависит от решения управляющих органов. С чисто экономической точки зрения все 100% коммунистических предприятий, взятых по отдельности, являются нерентабельными. И все же они существуют. Какие из них считать экономически нерентабельными, это решают управляющие органы, а не конкуренция»¹.

Тем не менее советская власть проводила в жизнь все свои программы и идеи с помощью четкой и ясной, как в армии, иерархии управленческого аппарата: по партийной вертикали — Генеральный секретарь, Политбюро, ЦК ВКП(б), республиканские, областные и районные партийные комитеты (все они занимались управлением, в том числе и экономикой, дублируя органы хозяйственного управления), парткомы во всех организациях; по хозяйственной вертикали — Совет министров, Госплан, министерства и предприятия; по вертикали так называемой безопасности, а точнее тотальной слежки за всем и всеми — НКВД (потом МГБ, КГБ), который имел свои ячейки и тайных агентов во всех иных управленческих структурах, во всех без исключения субъектах общественной жизни страны.

Так, лозунг об освобождении трудящихся от эксплуатации капиталом на деле обернулся неизмеримо более жесткой эксплуатацией народа государством и партией. В условиях реального советского социализма человек, лишенный частной собственности, зависел от государства и партии буквально во всем — в работе, в мышлении, в образовании, в регламентации образа жизни и частной жизни. Государство было единственным работодателем и инвестором, Госбанк был монополистом, коммерческих банков быть не могло, и от этого никуда не уйти. Даже обычные человеческие ценности, такие как порядочность или честность, рассматривались через призму классового подхода и большевистских идеалов: порядочно все то, что выгодно делу социализма, делу партии и государства. Поэтому расстрелы, тюрьмы и лагеря для политзаключенных считались делом вполне оправданным, а

¹ Зиновьев А. Русский эксперимент. М. : Наш дом, 1995. С. 199.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

высшей демократией считалась однопартийная власть при отсутствии свободы слова и мнений.

Государственная собственность при социализме означала прежде всего ее обезличивание, создание атмосферы всеобщей внутренней незаинтересованности и постоянных ожиданий указаний от начальства. Замена частных предпринимателей государственными чиновникам означала переход от экономики конкурентной и инициативной к экономике приказов и послушаний. Внутренние эндогенные стимулы или мотивационный механизм были заменены силами внешними, экзогенными, приказными.

Глубинная несостоятельность социально-экономической системы советского социализма в конечном счете и привела его к историческому краху. Однако эта несостоятельность проявила себя не сразу. В условиях сталинского террора и идеологического зомбирования, казалось, она дает выдающиеся результаты. На Западе многие были ими удивлены, и Запад стал использовать наш «полезный опыт». Но вскоре наступило разочарование.

Советская социально-экономическая модель была органической частью созданной в стране тоталитарной системы, опиравшейся на командно-административные, силовые и мобилизационные принципы управления. Подобные же принципы использовались в национал-социалистической Германии и фашистской Италии.

Тоталитарную общественную систему характеризуют следующие черты:

- абсолютная концентрация власти в одном лице, соединение в нем исполнительной, законодательной и даже судебной власти;
- принцип вождизма;
- жесткая регламентация хозяйственной и общественной жизни, отказ от ценностей гражданского общества;
- однопартийная политическая система, разрушение демократических институтов;
- наличие одной тоталитарной идеи для всего общества и его граждан;
- государственный террор, ксенофобия, диктатура, силовые методы подавления и принуждения во имя заранее объявленных целей;
- государственная ложь и приукрашивание истинного положения дел в стране.

3.2. Югославская социально-экономическая модель

Советская социально-экономическая модель была экспортирована, трансплантирована и принята после Второй мировой войны во всех социалистических странах, кроме Югославии. Но в этих странах не было ее жесткости, свойственной СССР. После смерти Сталина эта жесткость постепенно ослабевала и в СССР, но главные, или фундаментальные, черты модели оставались. Лишь с началом «бархатных революций» в социалистических странах Восточной Европы в 1989 г. и началом системной трансформации в России в 1992 г. эта социально-экономическая модель ушла в прошлое. Начался этап формирования рыночных моделей.

В Китае не было «бархатной революции», но была и есть продолжительная перестройка в рамках социально-экономической модели китайского социализма. В этой стране пока сохраняются основные черты принятой там еще в 1949 г. советской социально-экономической модели, но в настоящее время она постоянно меняется и движется в сторону капиталистической рыночной модели. Китайская рыночная трансформация пока не носит системного характера. Однако в будущем системные изменения и здесь неизбежны.

3.2. Югославская социально-экономическая модель

В 1950—1953 гг. в Югославии происходили важные процессы формирования новой, в отличие от СССР, модели общественного и экономического устройства. Была признана необходимость строительства «истинного», т.е. самоуправленческого, народного, свободного, не централизованного, как в СССР, социализма с сохранением и использованием рыночных методов и механизмов хозяйствования. Прежде всего, была отменена непопулярная насильственная коллективизация. Уже к 1954 г. число колхозов уменьшилось в 7 раз и составило лишь 1 тыс. Максимальный размер индивидуальных крестьянских хозяйств был установлен на уровне 10 га, свыше 80% сельскохозяйственных земель вернулось в традиционную частную собственность¹.

Была проведена децентрализация управления и планирования экономики. Предприятия получили большую свободу. Индустриализация тем не менее проходила высокими темпами и, как в

¹ Zonis M., Semler D. The East European Opportunity. N.Y., 1992. P. 368.

СССР, в Югославии акцент делался на опережающее развитие тяжелой промышленности, строительство крупных предприятий. Инвестиции при этом росли быстрее конечного продукта, норма накопления нарастала. Этим Югославия почти не отличалась от других стран ЦВЕ, строивших социализм. Однако отличалась Югославия от других социалистических стран, и прежде всего от СССР, своей экономической моделью, хозяйственным механизмом, системой планирования и национально-региональной политикой, которые и сыграли свою решающую негативную роль в событиях последнего десятилетия XX в.

До 1950 г. в Югославии формировалась классическая советская централизованная система хозяйственного планирования и управления экономикой и обществом, были созданы министерства, ведомства и плановые органы. Однако разрыв отношений с СССР и изгнание Югославии из Информбюро в конце 40-х гг. привели не только к изоляции страны от «мировой социалистической системы», но и к серьезным изменениям в югославском обществе и экономике. Югославия стала отходить от советской (сталинской) модели социализма и его экономики и строить свою собственную модель, получившую название «самоуправленческий социализм». Эта модель также строилась на базе марксистской экономической теории.

Как свидетельствует известный венгерский экономист Я. Корнай, «в Югославии дело обстояло не так, что работники нескольких фирм по своей инициативе ввели самоуправление, а другие последовали их примеру, пока эта формула не стала всеобщей. Идея самоуправления возникла у высшего руководства, и когда ее воспринял вождь партии Тито, она стала обязательной... М. Джилас поведал, как эта идея пришла к нему, как с ней примирился Тито и как было принято решение распространить самоуправление повсеместно. Комизм ситуации заключается в том, что у Маркса принялись судорожно искать цитаты, которые освятили бы эту идею, и Тито успокоился, когда нужную цитату нашли... Просто декретом правительства централизованная государственная собственность была превращена в «негосударственную» общественную собственность (официальный югославский термин)»¹.

Югославские ученые в своем большинстве признавали, что командно-административный этап был необходим в общественном

¹ Корнай Я. Социалистическая система. М., 2000. С. 492, 493.

развитии страны на путях к социализму, поскольку только он мог обеспечить реальное укрепление новой революционной власти, широкую национализацию основных средств производства, предотвратить все попытки реставрации капитализма. Однако уже вскоре стали выявляться и серьезные недостатки приказной бюрократической системы: ослабление творческой инициативы масс, разрушение демократических ценностей, угасание революционного духа в обществе. Одновременно в стиль руководителей всех уровней стал проникать армейский и чиновничий метод командования вместо согласований, разъяснений, убеждения и компромиссов.

Этот «революционный этатизм», или государственный социализм, как считали в Югославии, неизбежно порождал эффект стагнации и застоя, вызывал сопротивление трудящихся в форме пассивности и равнодушия на работе, труда не в полную силу, что практически являлось одним из способов выражения социального недовольства. Вместе с тем эту опасность удалось избежать путем перехода к истинной, как считали в Югославии, модели социализма — демократической самоуправленческой, или ассоциативной, модели, в отличие от других социалистических стран.

И. Тито говорил, что существование на первых порах в Югославии командно-административной системы он не считал ошибкой. «Но как только мы убедились в том, что такая система не стимулирует, а начинает тормозить развитие производительных сил, мы решили изменить прежнюю систему управления». Тито отмечал, что «социализм, как общественный строй, предполагает в качестве своей основы демократическое развитие и требует демократических методов и форм управления государством. Опыт недавнего прошлого научил нас тому, что социализм не построить методами насилия, и поэтому мы избрали собственный путь к социализму, отказавшись от сталинских методов. При помощи насилия можно ликвидировать старую систему... Однако посредством насилия нельзя развить и строить новую, самую демократическую общественную систему — социализм»¹.

Подобную же точку зрения высказывал и ближайший сподвижник Тито Э. Кардель. По его словам, «никакой совершенный бюрократический аппарат... не может построить социализм. Социализм может вырасти только из инициативы миллионов масс

¹ См.: Югославия: актуальные проблемы общественного развития. Вып. 9. АН СССР. М., 1990. С. 15.

при помощи правильной руководящей роли партии. Развитие социализма не может идти никаким другим путем, кроме как путем постоянного расширения социалистической демократии и все большего самоуправления народных масс»¹. Это было сказано в 1949 г., когда появление подобного рода слов трудно было себе представить на страницах советской печати.

В этом же году в Югославии заговорили о серьезных недостатках принудительной планово-распределительной модели экономики, необходимости избавления от чрезмерной централизации управления и детализации планирования, о субъективизме, волюнтаризме руководителей разных министерств и ведомств. Все больше выдвигалась на передний край идея совмещения плана и рынка, усиления действия рыночных механизмов и стимулов в рамках социализма. На фоне положения, существовавшего в СССР и других социалистических странах, это был подлинный прорыв, лишь укрепивший за лидерами страны звание «ревизионистов». Тогда в СССР никому и в голову не могла прийти мысль о том, что именно на путях «рыночного социализма» и СССР, и другие социалистические страны со временем также начнут движение в сторону от классической советской модели экономики.

В отличие от советских политэкономов, югославские экономисты-теоретики стали говорить о том, что истинное социалистическое производство носит товарно-денежный характер. Оно осуществляется самостоятельными товаропроизводителями, взаимоотношения между которыми основываются на законах товарного производства. Но при этом законы товарного производства действуют в рамках единой плановой системы, не обремененной чрезмерной детализацией и централизацией сверху. В этих рамках получают полное развитие хозяйственные принципы и отношения между предприятиями, а также различные формы самоуправления, в том числе и на региональном уровне. При этом рынок является главным рычагом корректировки плановых заданий.

Основной упор в преобразовании хозяйственного механизма в Югославии был сделан на *самоуправление* как на уровне субъектов производственной деятельности, так и в региональном аспекте. Главная цель заключалась в том, чтобы сделать все не просто иначе, чем в СССР, но и лучше, чем в СССР.

¹ См.: Югославия: актуальные проблемы общественного развития. Выпуск 9. АН СССР. М., 1990. С. 15.

При разработке концепции «самоуправленческого социализма» ее экономическими аспектами больше всего занимался Б. Кидрич. Он считал, что «предприятие должно выступать как экономико-правовой индивидуум социалистического производства товаров и обмена», что «новая хозяйственная система должна быть основана на экономических объективных законах и до последней возможности должна избегать административного подавления этих законов»¹. В этой связи и было решено перейти к рыночной экономике, отказаться от плана, как инструмента приказов и принуждения, и перейти к широкому использованию экономических рычагов и стимулов.

Помимо противопоставления СССР многие югославские теоретики рассматривали самоуправление как выражение коренных социалистических начал, порождаемых крестьянской общиной (задругой), и как наследие демократических традиций прошлого, традиций борьбы против турецкого ига. Отсталая крестьянская страна не впервые явилась реальной почвой для таких идей, в крестьянской гуще такой страны государство часто ассоциировалось с национальным угнетением и социальной несправедливостью. Все это создавало почву для формирования «антиэтатистской» югославской концепции и даже протеста не только против государства как орудия классового и иного угнетения с анархическим отрицанием любых форм публичной власти, но и против интеллигенции и профессионализма.

Любопытно, что, несмотря на отход от классической сталинской экономической модели, в Югославии вплоть до 1952 г. проводился прежний курс на коллективизацию в сельском хозяйстве путем создания крестьянских трудовых задруг. И только потом, когда страна столкнулась с массовым сопротивлением крестьян, выразившимся, в частности, в значительном падении сельскохозяйственного производства и убое скота, от этой политики отказались. Был взят курс на добровольный выбор крестьянами формы своего хозяйствования, и число коллективных хозяйств резко сократилось.

Как и в России в XIX в., старые югославские крестьянские традиции формировали и своеобразное классовое сознание, и особую концепцию производственной демократии. Социализм восприни-

¹ См.: Югославия: актуальные проблемы общественного развития. Вып. 9. АН СССР. М., 1990. С. 15.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

мался широкими и не очень просвещенными массами как справедливое уравнильное общество со значительным присутствием полуанархических элементов. Югославские представления о социализме изначально впитали в себя многие обыденные (если не сказать обывательские, непрофессиональные), утопические представления о земном рае, молочных реках и кисельных берегах, о новом и передовом обществе, где не надо нести строгой личной ответственности, где все решает коллектив, а не чиновники, и люди довольны и счастливы.

Эта общая социальная и идеологическая почва подкрепила практический переход страны к самоуправленческой модели. В декабре 1949 г. состоялось несколько заседаний ЦК КПЮ и правительства с представителями профсоюзов, на которых обсуждалась идея формирования рабочих советов на государственных предприятиях, как низовых органов управления. В первой половине 1950 г. были созданы рабочие советы на 520 предприятиях и принято решение о распространении рабочих советов на всю промышленность. Поначалу решения рабочих советов носили совещательный характер. В начале 1950 г. было ликвидировано большинство отраслевых министерств и вместо них образованы советы и генеральные дирекции, как новые органы управления на отраслевом и межотраслевом уровнях.

27 июня 1950 г. Союзная скупщина приняла Основной закон об управлении государственными хозяйственными предприятиями со стороны трудовых коллективов, на основании которого вся полнота власти передавалась рабочим советам, избираемым коллективами предприятий. Решения рабочих советов имели директивный характер, что делало их полновластными хозяевами.

Рабочий совет насчитывал не менее 15 человек, его правление не менее 5 (правление избиралось лишь на 1 год). По закону не менее 75% членов правления должны были быть рабочими. Директор предприятия входил в правление, нес с ним коллегиальную ответственность и выполнял функции оперативного руководителя производственного процесса и финансовой деятельности предприятия. Любопытно, что рабочие советы обязаны были заседать только в свободное от работы время и выполнять свои обязанности в порядке общественной работы¹. По существу, функции рабочих

¹ Кариня Л., Князев Ю., Тягуенко Л. Экономика Югославии. М. : Экономика, 1966. С. 120.

3.2. Югославская социально-экономическая модель

советов носили двойственный характер: с одной стороны, это был демократический орган для обсуждения текущих и перспективных производственных вопросов (форум), с другой стороны — орган оперативного управления производством и финансами. Эта двойственность неизбежно порождала противоречия между «общественниками» и профессионалами, рабочими и административно-техническим персоналом.

Но, тем не менее, югославские предприятия свободно устанавливали хозяйственные связи между собой. Материально-техническое снабжение от обязательных плановых поставок со временем перешло на договорные отношения с использованием системы штрафов, неустоек и других санкций за нарушение условий поставок. Реализация произведенной продукции также осуществлялась самими предприятиями, которые самостоятельно распоряжались значительной частью полученного дохода. Фонд предприятия, остающийся у него после возмещения материальных затрат, фонда заработной платы и выплат всех налогов и отчислений государству, составил в 1953 г. 3,4% создаваемого на предприятиях национального дохода, и доля эта в последующие 10 лет возросла более чем в 5 раз¹.

На фоне того, что происходило в СССР в конце 40-х — начале 50-х гг., социально-экономические преобразования, начатые в Югославии в русле концепции «рыночного социализма», без всякого преувеличения можно назвать подлинной революцией. Югославия стала пионером «рыночного социализма», а Тито реальным предшественником Косыгина и Горбачева в СССР, Кадара в Венгрии, Раковского в Польше, Клауса в Чехии и Дэн Сяопина в Китае. Концепция рабочего самоуправления разрабатывалась руководством Югославии на основе известного тезиса Маркса о «свободной ассоциации производителей». Она постоянно развивалась в партийных документах и в работах таких югославских теоретиков, как Э. Кардель, Б. Кидрич, М. Джилас и др. Однако, несмотря на развитие плюрализма в экономических и общественных отношениях, механизмов «рыночного социализма», демократических выборов и т.д., югославские коммунисты не допустили формирования многопартийной системы, идеологического плюрализма.

¹ Кариня Л., Князев Ю., Тягуенко Л. Указ. соч. С. 136.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

Вслед за промышленностью и торговлей рабочее самоуправление вводилось (1954 г.) на железнодорожном транспорте, предприятиях связи, на городском транспорте и в коммунальном хозяйстве.

Процесс децентрализации экономической жизни и системы управления охватил затем образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение. На крупных предприятиях и организациях рабочие советы создавались в цехах и отделах. Многие предприятия, находившиеся поначалу в ведении федеральных властей, передавались республикам, из республик и краев — местным органам.

В 1953 г. был принят конституционный закон об основах общественного и политического устройства страны и о союзных органах, определивший самоуправление как основу общественно-экономических отношений и хозяйственной системы страны. Этот закон закрепил начавшийся чуть ранее процесс формирования во всех представительных органах — от общины до федерации — еще одного самостоятельного веча — веча производителей. Вече производителей должно было представлять интересы не всех граждан, проживающих на той или иной территории, а только работников, занятых в сфере материального производства или, как считалось, непосредственных производителей.

В целях координации производственной деятельности между отраслями и территориями были созданы специальные народно-хозяйственные палаты и специализированные отраслевые объединения предприятий. Помимо палат были созданы технические отраслевые объединения, которые выполняли функции, связанные с модернизацией производства, внедрением новой техники, повышением производительности труда. Стиль работы палат и объединений заключался не в администрировании и бюрократическом управлении, а в рекомендациях, убеждениях, предоставлении аналитических материалов. Так страна боролась с «этатистской» бюрократией. Все предприятия были членами соответствующих палат и платили членские взносы на их содержание¹.

Помимо сказанного, новая модель экономики, или «новая хозяйственная система», создаваемая в те годы в Югославии, включала в себя кроме рабочих советов на предприятиях, палат и объединений по отраслям на разных уровнях еще и территориальный

¹ Кариня Л., Князев Ю., Тягуенко Л. Указ. соч. С. 152—155.

3.2. Югославская социально-экономическая модель

аспект. С 1955 г. начался переход к «коммунальной системе». В соответствии с Общим законом об устройстве общин и уездов община, или коммуна, становилась важной общественной политической и экономической единицей, встроенной в общую систему самоуправления. Народные комитеты общин и уездов получали широкие полномочия и значительные средства для своей деятельности.

В отличие от других социалистических стран, где в те годы господствовала командно-административная система, югославская модель экономики и общества строилась на принципах «непосредственной демократии», обеспечивающей непосредственное управление самими трудящимися. Считалось, что трудящиеся путем свободных выборов делегируют своим представителям в высших органах свои желания и волю. Со временем делегат народа (депутат) стал рассматриваться при этом не как элемент властной структуры и даже не как представитель народа, а как выразитель и проводник воли народа¹. Таким был замысел так называемой делегатской системы.

Одновременно с развитием системы рабочего самоуправления в экономике велись поиски соответствующей ей системы политического устройства. В том же законе 1953 г., а также в ряде законов, принятых в последующие годы, речь шла о частичной передаче полномочий от центральных (федеральных) органов к республиканским и местным органам управления. Но дезинтеграция экономики и общества в эти годы не ощущалась, поскольку разрыв с СССР в значительной мере способствовал ослаблению международных и межрегиональных противоречий в Югославии, объединению народа перед лицом внешней опасности.

К середине 50-х гг. отношения Югославии с СССР и другими социалистическими странами нормализовались², но след предыдущего их разлада оставался. Однако все это не изменило избранного курса страны, строительство «самоуправленческого социализма» с упором на самостоятельность низовых звеньев хозяйственной, ад-

¹ Социалистическая федеративная республика Югославия. М. : Наука, 1985. С. 36, 37.

² В августе 1953 г. Г. Маленков заявил о необходимости нормализации отношений с Югославией, а миротворческая поездка Н. Хрущева и Н. Булганина в Белград имела место с 27 мая по 1 июня 1955 г., во время которой Хрущев принес официальные извинения Югославии и лично Тито за несправедливые обвинения. Дипломатические и торговые отношения были восстановлены.

министративной и региональной системы продолжалось. Состоявшийся в ноябре 1954 г. Пленум ЦК КПЮ приветствовал предложение КПСС о нормализации отношений между двумя странами и партиями, но отметил, что Югославия не собирается возвращаться в «лагерь мирового социализма», равно как и переходить к капитализму. Возобладала линия на равноудаленность и «неприсоединение» ни к Востоку, ни к Западу.

В конце 50-х и на протяжении всех 60-х гг. тенденция к уменьшению роли федеративного государства и повышению роли республик, регионов, общин, самоуправляющихся единиц и товарно-денежных отношений в рамках концепции «рыночного социализма» продолжалась. Отчисления предприятий в федеральный бюджет и в различные государственные фонды сокращались, права предприятий в распоряжении получаемых ими доходов расширялись¹.

Принятая в апреле 1963 г. Конституция еще более перераспределила властные функции в пользу республик автономных областей, наделив их более широкими правами. В декабре 1964 г. состоялся VIII съезд СКЮ, на котором верх взяла линия на дальнейшие рыночные и демократические преобразования, на предоставление республикам и краям большей самостоятельности. Одновременно расширялась самостоятельность предприятий. За период 1961—1965 гг. помимо сокращения размера отчислений предприятий в госбюджет и различные фонды были расширены права коллективов по распределению дохода, распоряжению фондами и средствами предприятий. Все это также получило закрепление в конституции страны.

В 1961 г. введена более широкая *либерализация цен*, предприятия стали сами определять цены на многие товары собственного производства, стала практиковаться система распределения личных доходов по так называемым трудовым хозрасчетным единицам — по цехам и даже бригадам. Считалось, что такой подход — наилучший путь к реализации принципа оплаты по труду. К тому же заработная плата работников постепенно по мере развития хозрасчетных отношений стала делиться на две части: на гарантированный минимум и дополнительную оплату в зависимости от реализации продукции. Все это находилось в русле концепции не-

¹ Центральная-Восточная Европа во второй половине XX века. Т. 1. М.: Наука, 2000. С. 480.

посредственной демократии и опоры на «непосредственных производителей».

За период с 1967 по 1971 г. было принято 42 поправки к конституции, которые позволяли на законном основании расширить права республик и краев за счет федерации. Принятые поправки давали республикам *право вето* по многим вопросам. При этом почти каждый вопрос в республиках стал приобретать этническую окраску. Тем не менее считалось, что межнациональные споры и конфликты утихнут, а югославское общество в целом войдет в русло спокойного, уравновешенного и согласованного развития. Но оказалось, что это не так. Либерализация экономики и открытие границ с Западом давали явное преимущество Словении и Хорватии, граничащим с Италией и Австрией. Это и доход от туризма, и доход от экспорта машиностроительной и сырьевой продукции и многое, многое другое.

В то же время государство вплоть до 1965 г. сохраняло за собой значительный контроль над капиталовложениями, несмотря на всю самоуправляемость предприятий и регионов в стране. Так, в начале 60-х гг. государство финансировало 60% всех капиталовложений, 35% приходилось на ресурсы предприятий и 5% — за счет банковских кредитов¹. Государство регулировало соотношение между прибылью и фондом заработной платы на предприятиях, часто не разрешало повышать заработную плату по инициативе рабочих коллективов. Прибыли делились между предприятиями и местными органами власти. Государство получало свой налог на прибыль и еще 6% — плату за фонды.

Частный сектор в промышленности был представлен, как правило, сравнительно небольшим числом мелких предприятий и в основном концентрировался в торговле и сфере туристских услуг. Государственный сектор югославской экономики работал неэффективно, его рентабельность была явно ниже частного, и это постепенно стало понимать большинство населения страны. В это время (60-е гг.) был отменен запрет на выезд за границу, и десятки тысяч югославских рабочих стали уезжать на заработки в разные страны Западной Европы и, прежде всего, в ФРГ. Деньги, заработанные югославами за границей, становились важным подспорьем не только для многих семей, оставшихся на родине, но и для бюджета страны.

¹ *Bleaney M. Do Socialist Economies Work? Basic Blackwell, 1988. P. 135.*

Массовая эмиграция югославской рабочей силы за короткий срок приобрела столь крупные масштабы, что стала оказывать существенное влияние на экономику страны. В конце 1973 г. в западноевропейских странах уже работало около 1 млн югославских граждан, из них 56% — в ФРГ, 19 — в Австрии, 8 — во Франции и 7% — в Швейцарии¹.

Пожалуй, ни одна из бывших социалистических стран не отличалась такой парадоксальностью в своем развитии, как Югославия. С одной стороны, это была социалистическая страна с общественной собственностью на средства производства, ведущей ролью государства в экономике и партии в обществе, с марксистской идеологией во всей внутривластной жизни. Но, с другой стороны, в Югославии не было надлежащего контроля со стороны федеральных органов за экономикой, за республиками и краями. Считалось, что демократическая («с человеческим лицом», как скажут в свое время в Чехословакии) югославская модель разрушит бюрократизм, бездушие и безграмотность чиновников, даст простор развитию производительных сил и правовых устоев в обществе, деполитизирует экономику.

Однако на деле в Югославии было создано целых три уровня бюрократии и чиновничества (как и в бывшем СССР): федеральный, республиканский и местный, которые достаточно крепко держали в своих руках соответствующий анклав своего руководящего вмешательства. Формировались как минимум три *этно-партократических слоя элит и управленцев*, которые враждовали между собой, раздирали страну и общество на части. Более того, республиканские и краевые лидеры на деле воспринимали экономические реформы, идущие сверху, как удобный фон и даже средство борьбы против доминирования Сербии и сербов в правительстве федерации. В свою очередь, Сербия неохотно воспринимала реформы, опасаясь, что они ей обойдутся дороже, чем другим республикам.

Тем не менее в целом степень либерализации экономики и применения рыночных механизмов в системе «рыночного социализма» в Югославии изначально была заметно больше, чем в других социалистических странах. Либерализация цен была также выше, точнее, заметно слабее был контроль над ценами.

¹ Югославия: актуальные проблемы общественного развития. М., 1984. Вып. 6. Институт научной информации по общественным наукам АН СССР. С. 174, 178, 179.

В 1964—1965 гг. в стране была проведена радикальная экономическая реформа. Государство перестало брать налог на сверхплановый доход предприятия (фактически налог за высокую производительность труда), государственные инвестиционные фонды были переданы банкам, что положило начало укреплению их мощи. Федеральные, республиканские и местные органы были лишены важного рычага воздействия на экономику. Страна все больше стала раскрываться рынку и внешнему миру. В этом же направлении осуществлялись преобразования и в сфере внешней торговли. После 1965 г. происходила либерализация внешнеэкономических связей, был установлен более реальный курс динара.

Реформа способствовала экономическому росту и, в частности, росту производительности труда. Но вместе с тем нарастали инфляция, безработица и государственный долг (как внешний, так и внутренний). К тому же многие старые хозяйственники испытывали страх перед конкуренцией с более сильными соперниками, вынуждены были перестраиваться с учетом жестких требований к рентабельности и эффективности производства. Появилась волна критических оценок, прежде всего со стороны тех, кто привык жить и работать за щитом государственной поддержки, принимать за норму низкую эффективность своего производства.

Как пишет югославский экономист К. Михайлович, «оттеснив планирование, рынок быстро завоевал экономические позиции... Возникла пустота в сфере макроэкономических отношений. Уже в начале 60-х гг. были отмечены крупные структурные нарушения, которые в порядке обратного воздействия отразились на микроуровне экономики и функционировании всех основных институтов экономической системы»¹. По его мнению, многонациональная Югославия теряла силу государственных институтов, входила в полосу стихии и смуты. Следует учесть также, что предприятия и их трудовые коллективы к концу 60-х гг. получили еще большую самостоятельность: был, например, отменен государственный контроль над распределением их чистого дохода. Предприятия получили больше прав и в отношении распределения своих доходов и инвестирования. Принцип самоуправления распространился на сектор социальной инфраструктуры, который перестал финансироваться за счет бюджета.

¹ Михайлович К. Экономическая деятельность Югославии. М.: Экономика, 1986. С. 143.

Экономика страны становилась все более расчлененной. К концу 60-х гг. лишь менее 10% капвложений в стране финансировалось государством, остальные 90% примерно поровну распределялись между прибылью самих предприятий и банковским кредитом. При этом предприятия брали кредиты вроде бы на поддержание и рост производства. На деле же кредиты часто покрывали расходы по потерям, по низкой эффективности производства, по сверхзанятости, поддержке практически обанкротившихся предприятий и т.д.¹

Свою автономию предприятия часто использовали, прежде всего, в целях ускоренного роста фонда оплаты труда, который со временем стал опережать рост производительности труда. В результате это усиливало рост инфляции, питало национализм. Все это происходило на фоне ослабления роли государства и его институтов в экономике и обществе. К началу 70-х гг. федеральная ответственность концентрировалась лишь на обороне страны, пенсионном обеспечении, обслуживании внешнего долга и на фонде развития отсталых районов страны. Регионы же получили обширные политические и экономические права. Все это, как потом оказалось, имело драматические последствия, создавалась иллюзия, будто местные партийные власти могут обеспечить защиту интересов всех граждан, создать благоприятные условия для развития экономики и прогресса всей страны.

После 1965 г. положение слаборазвитых республик заметно усложнилось. Инвестиции стали вкладываться прежде всего в наиболее эффективные отрасли обрабатывающей промышленности, ориентированные, в частности, на экспорт. А это — опять Словения и Хорватия. По имеющимся данным, в 1971 г. Хорватия получила 23,7% всех капвложений в промышленность страны, Словения — 15,5, а Македония — 6,1, Черногория — 3,6%². В южных республиках более быстрыми темпами росла безработица.

Националистические настроения в обществе в целом и сепаратистские устремления на местах не ослабевали. Серьезный кризис на национальной почве произошел между крупнейшими этнократическими кланами Югославии — хорватским и сербским — после появления в марте 1967 г. «Декларации о названии и положении Хорватского литературного языка», подготовленной в недрах хор-

¹ Bleaney M. Do Socialist Economies Work? Basic Blackwell, 1988. P. 135.

² Васильева Н., Гаврилов В. Балканский тупик? М., 2000. С. 281.

ватских националистов не без поддержки лидеров республиканской компартии. Основным смыслом декларации сводился к требованию законодательного оформления государственности для хорватского языка наравне с сербским. Все это на деле означало призыв к объединению хорватской оппозиции против сербов, против уже сформированного югославского федерализма.

Мощные сепаратистские настроения и силы зрели и в других автономных республиках Югославии, а также в их краях. Боснийские мусульмане получили частичную автономию, в Черногории и Сербии, наоборот, многие требовали усиления власти центра. К этому следует добавить давний разрыв отношений Югославии с Ватиканом (1952 г.), который поддерживал национализм и оппозицию в Югославии.

В 1968 г. начались волнения в Косово, принявшие форму массовых демонстраций. Выдвигались политические требования культурной автономии, независимости университета, права на албанский флаг, раздавались требования отделения Косово от Сербии на правах республики. Федеральные власти пошли на удовлетворение ряда из этих требований, отказав краю в повышении его статуса¹. Впоследствии огромную роль в подпитке сепаратистских тенденций играли вузы в Косово, где училось много албанцев, чтобы не быть безработными. Например, в университете Приштины в 1981 г. училось 36 тыс. очников и 18 тыс. заочников².

В 1970 г. коммунисты и студенты Хорватии также стали требовать большей автономии, включая право на контроль над заработками, выплачиваемыми в иностранной валюте, на службу в армии на территории Хорватии и использование хорватского языка в качестве государственного. Хорваты протестовали против непропорционально высокой доли, которую занимали сербы в Хорватской компартии, а также в командном составе полиции и армии. Эти требования в 1971 г. выдвинула националистическая организация

¹ В Косово все годы «социалистического строительства» хорошо помнились следующие слова И. Тито, сказанные им еще в 1946 г.: «Эта область, населенная в подавляющем большинстве своим албанцами, несомненно, будет присоединена в свое время к Албании, но это возможно лишь тогда, когда и Албания, и Югославия будут государствами социалистическими». (Цит. по: Косово: международные аспекты кризиса. Московский центр Карнеги. М., 1999. С. 85.) Правда, позже Тито готовил аннексию Албании, ее присоединение к Косово. Однако ультимативное предупреждение Сталина остановило уже подготовленную операцию (см.: *Примаков Е.* Годы в большой политике. М.: Совершенно секретно, 1999. С. 340).

² Косово: международные аспекты кризиса. С. 98.

«Хорватская весна». Сербь, в свою очередь, напирала на сохранение народной памяти о жертвах сербского народа в результате репрессий хорватских усташей в годы войны, которую в Хорватии хотели быстрее забыть. В конце концов, лидеры коммунистов Сербии, Боснии, Воеводины, Македонии и Черногории отвергли эти требования, но в ноябре 1971 г. хорватские студенты начали свои демонстрации в Загребе. Подобное же недовольство выражала и Словения. Хорватия и Словения обвиняли Центр в политике унитаризма и вели дело к превращению страны в рыхлую *конфедерацию* «суверенных республик»¹.

События 1971 г. привели к политическому кризису в Югославии, страна, по словам Тито, оказалась на граю гражданской войны². Вспышки национализма в Хорватии сопровождались резкими выпадами против сербов, Сербии и Югославии. На некоторых предприятиях республики велись даже подсчеты, сколько работников принадлежит к той или иной национальности. В сербских селах на территории Хорватии (Сербская Краина, Славония) население вынуждено было организовать караульную службу.

В этих условиях в декабре 1971 г. И. Тито приказал провести военные маневры на территории Хорватии. За этим последовали чистка и репрессии. Полиция арестовала тысячи людей, среди которых оказался и Ф. Туджман, будущий президент независимой Хорватии, в прошлом соратник по партизанской борьбе и даже друг И. Тито. Он был на два года заключен в тюрьму. Практически смещенным оказалось все хорватское руководство. Но в республике всем пострадавшим был, по сути, придан нимб борцов за независимость, за национальные идеалы.

Однако самое удивительное состояло в том, что югославское руководство, основанное на харизме и диктатуре одного лидера-вождя, увидело первооснову всех этих трагических событий не в особой югославской социалистической модели экономики и общества, не в собственных практических ошибках или идейно-теоретических установках, а в незавершенности экономических и политических реформ «самоуправленческого социализма». И именно поэтому И. Тито и его ближайшее окружение вскоре вновь ввели новую фазу *дальнейшей автономизации и сепаратизации* не только республик и краев, но и отдельных самоуправляющихся

¹ Югославия на пороге 2000 г. М., 1999. С. 13.

² Там же. С. 15, 16.

предприятий. Парадокс состоял в том, что, подавляя националистические выступления оппозиции, скажем, в Хорватии, Словении или в Косово, Тито, по существу, выполнял многие их требования, республики и края набирали силу за счет Центра, за счет федерации и, прежде всего, конечно, за счет Сербии, стремившейся сохранить федерацию. Но социалистическая система работала плохо, и руководство ничего не делало для серьезного укрепления экономики страны.

В этот период (1967—1971 гг.) нарастание центробежных и националистических тенденций стало выражаться уже в открытых требованиях замены федеративного объединения югославских республик их конфедерацией. Руководство страны пошло на принятие таких поправок к конституции, которые значительно расширяли права республик, предоставив им большую экономическую и политическую самостоятельность.

При этом, как говорилось в официальном документе, республики из «государственных содружеств» превращались в «государства, основанные на суверенитете народа, на власти и самоуправлении трудящихся», а регулирование межреспубликанских отношений происходило на основе согласования решений на всех уровнях, системы общественных договоров и непосредственных контактов между республиками¹.

Очередным шагом в развитии децентрализации и самоуправления стало принятие новой конституции в 1974 г. Наряду с расширением прав республик она предоставила почти такие же права сербским автономным краям Косово и Воеводине, что в Сербии не могло быть расценено иначе, как подрыв ее единства и целостности. Все шло к превращению федерации в конфедерацию, столкновению национализма в одних республиках с шовинизмом в Сербии, и последующий ход событий лишь подтвердил это на деле.

Как пишет директор Института славяноведения РАН В. Волков, «партократические кланы отбросили старую марксистскую идеологию и, взяв на вооружение лозунги и догмы этносепаратизма, использовали их для сохранения своей власти, которую рассматривали как высшую ценность. Вместе с управленческой бюрократией и национальной интеллигенцией они создали новый правящий слой — этнократию... Без знания этой социальной ана-

¹ Социалистическая федеративная республика Югославия. М.: Наука, 1985. С. 25.

томии мы не сможем понять особенностей остроты борьбы между этнократическими кланами... борьбы за раздел сфер влияния... в которую они втянули свои народы и придали этой борьбе форму национальной. Выпустив джинна из бутылки, они часто невольно становятся заложниками самой логики борьбы»¹. В ответ на такое развитие событий в Словении, Хорватии, Македонии, Боснии и Косово Сербия вместе с Центром федерации стала со временем все больше опираться на идеи и традиционные лозунги *великосербского шовинизма*.

Общественная собственность все больше стала трактоваться как ничейная. В Конституции 1974 г. прямо говорилось о том, что «никто не обладает правом собственности на общественные средства производства, никто — ни общественно-политическое содружество, ни организация общественного труда, ни группа граждан, ни отдельный человек — не может ни на какой правособственнической основе присваивать продукт общественного труда, управлять и распоряжаться общественными средствами производства и трудом или самовольно определять условия распределения»². Одновременно шел процесс сокращения полномочий и ответственности федерации в области капвложений и законодательской деятельности. Основные функции здесь также передавались республикам и краям. По существу, это было движение в направлении конфедерализма.

В 1976 г. был принят закон об объединенном труде. В соответствии с этим законом первичным звеном всей общественной, политической и экономической системы страны были объявлены не отдельные, уже существующие предприятия и их трудовые коллективы, а так называемые основные организации объединенного труда (ОООТ), представляющие собой хозяйственные единицы («трудовые организации») с законченным технологическим циклом, где может быть реализован принцип хозрасчета (включая цехи, участки и т.д.). Речь, по существу, шла о еще большей атомизации экономики страны.

Помимо ОООТ создавались и так называемые сложные организации объединенного труда (СООТ) в виде объединений ряда трудовых организаций или их ОООТ в одной или нескольких взаи-

¹ См.: Югославия на пороге 2000 г. С. 13, 14.

² Цит. по: *Евстигнев Р.* Рыночная трансформация: сравнительный анализ // Российская экономика на новых путях. 1999. № 5. С. 15.

мосвязанных отраслях¹. Предприятия были переименованы в «рабочие организации объединенного труда» и могли входить одновременно в разные ОООТ. Бесконечные собрания и переговоры внутри коллективов снижали и без того ослабленную роль директоров и менеджеров.

Между разными ОООТ возникала сложная система договорных взаимоотношений. В этих договорах взаимодействовали в качестве юридических лиц не только сами ОООТ, но и профсоюзы, торговые организации и властные структуры на разных уровнях. Местные договоры объединялись в республиканские, последние — в федеральные. Создавалась новая, весьма неэффективная бюрократическая система при сохранении руководящей роли существующей партийной иерархии. И все это тоже происходило в рамках концепции «рыночного социализма», что в реальных условиях многонациональной страны неизбежно вело к нарастанию центробежных тенденций, разделению экономики и общества на многочисленные мелкие группы по интересам.

На деле ОООТ не гарантировали производственной демократии, шел процесс бюрократизации управления и на предприятиях. Более того, чиновники ОООТ вместе с чиновниками местных органов власти формировали олигархические кланы. Подобные тенденции мешали развитию рыночных отношений и нормальному функционированию экономики страны.

В начале 1984 г. в Югославии уже насчитывалось 4356 трудовых организаций, в состав которых входило 20,5 тыс. ОООТ, около 14 тыс. мелких трудовых организаций без ОООТ, 425 СООТ и 695 других хозяйственных объединений². Такая система отличалась как от «рыночного социализма», установившегося в то время в СССР и ряде стран ЦВЕ при сохранении властных технократических вертикалей управления, так и от рыночной системы в странах Запада. Как показало время, модель, созданная в Югославии, дала наихудший результат.

Управленческая неразбериха, постоянные изменения в механизме хозяйствования, нарастание негативных процессов в экономическом и общественном развитии страны, органическая неспособность экономики к интенсификации производства и восприимчивости достижений научно-технического прогресса, низкая ее

¹ См.: *Михайлович К.* Экономическая деятельность Югославии. С. 142.

² Социалистическая федеративная республика Югославия. М., 1999. С. 182, 183.

эффективность и конкурентоспособность привели к неизбежному внешнему заимствованию.

Югославское руководство стало широко прибегать к внешним займам и кредитам, в результате чего долг страны к 1980 г. возрос до 20 млрд долл. Все это вынудило потом направлять на погашение внешнего долга более 40% ежегодных валютных поступлений в страну. При этом экономика все более ориентировалась на Запад. На передний план во внешней торговле Югославии вышла Германия.

По Конституции 1974 г. ООТ и республики получили право свободно экспортировать произведенную продукцию, свободно устанавливать цены в зависимости от издержек производства и соотношения между спросом и предложением, вести переговоры с зарубежными партнерами, участвовать в создании совместных предприятий и других видах производственной кооперации с участием иностранного капитала. Но государство все же оставляло за собой косвенно регулирующие функции, которые, однако, исполнялись противоречиво и не всегда профессионально грамотно, ценой бесконечных дискуссий, споров, согласований между чиновниками разных организаций.

Однако нельзя не признать тот факт, что в целом за годы реформ в период формирования самоуправленческого социализма экономика Югославии достигла весьма значительных результатов. Только за период с 1945 по 1965 г. среднегодовые темпы роста национального дохода составили 7%, промышленного производства — 12,5%. Заметно рос жизненный уровень населения, повышался его культурный и образовательный потенциал. Вместе с тем постепенно стали нарастать и негативные процессы: снижение темпов экономического роста, увеличение инфляции и безработицы. Инфляция и безработица открыто признавались в Югославии, в то время как в СССР в те годы этого невозможно было себе даже представить.

Еще в 1968 г. И. Тито отмечал, что «в области экономики существуют трудности, среди которых самые серьезные — это неликвидность и высокий уровень инфляции, рост цен, что вместе взятое в значительной мере ведет к снижению роста жизненного уровня. Нестабильность экономики имеет серьезные последствия для общей политической обстановки в стране»¹. Наилучшие ре-

¹ Цит. по: Социалистическая федеративная республика Югославия. С. 25.

зультаты экономика страны давала на начальном этапе перестройки ее хозяйственного и общественного механизма. Затем успехи оказывались не столь впечатляющими, пока страна не перешла в стадию разрушения и развала. Определяющую роль в этом негативном процессе сыграли несрабатываемость и пробуксовка самоуправленческой модели экономики, нарастание национализма и центробежных тенденций, приведших, в конечном счете, к расчленению страны.

Самоуправленческий социализм в Югославии оказался *внутренне противоречивым феноменом*. С одной стороны, он давал широким трудящимся массам возможность участвовать в управлении производством и обществом. Но, с другой стороны, порождал непрофессионализм в управленческих решениях, разноречивую, недисциплинированность и безответственность. Профессиональный стратегический и финансовый менеджмент подменялся расхлябанной общественной деятельностью. Все это разрушало и, в конечном счете, разрушило необходимые управленческие вертикали, как по линии производственной деятельности, технических нововведений и модернизации производства, так и особенно по линии вертикальной субординации, грамотных и цивилизованных отношений между Федерацией и ее субъектами.

Самоуправляющиеся предприятия, в конечном счете, заботились не столько о зарабатывании прибыли в интересах накопления, модернизации производства, повышении его эффективности и конкурентоспособности, сколько о росте своей заработной платы. Стали широко распространяться и процветать *коллективный эгоизм*, безответственность перед будущим своего предприятия. Многие предприятия быстро превратились в убыточных иждивенцев, и федеральное правительство было вынуждено финансировать тысячи нерентабельных, так называемых политических предприятий с огромной избыточной занятостью и низким профессиональным уровнем управления, особенно в южных регионах страны, где традиционно экономика была развита слабее, чем в северных районах, а народ жил намного хуже. Доходы, зарабатываемые в Хорватии, Словении и частично в Сербии, как уже отмечалось, шли на поддержку слаборазвитых южных районов.

В соотношении между планом и рынком, государством и обществом тоже не было достигнуто оптимальной пропорции. Увлечение демократией, самоуправленческими, делегатскими и скупщинскими ценностями, бесконечными выборами и дискуссиями

подрывало единство и необходимую взаимосвязь разных частей, как экономики, так и общества. Преследуя, казалось бы, важные и нужные демократические идеалы, само общество теряло сплоченность и расплывалось на отдельные части, стремящиеся к абстрактно понимаемой и преувеличенной «независимости», игнорирующей такие важные общественные и экономические рычаги и процессы, как обобществление и интеграция. Последние же получали в мире огромное значение, оставляя Югославию в стороне.

Однако руководство Югославии видело основную причину замедления экономического роста и увеличения трудностей в экономике и обществе не в дезинтеграции, чрезмерной децентрализации и в нездоровых центробежных процессах, а в недостаточно последовательном проведении в жизнь принципов «самоуправленческого социализма» и «непосредственной демократии».

Не приходится забывать, что югославская модель экономики и общества возникла не на базе внутренних и объективных процессов общественного развития, а вследствие исключительной, если не сказать чрезвычайной, внешнеполитической ситуации. Это и не командно-административная, и не рыночная модель. Это даже, в конечном счете, и не конвергентная модель «рыночного социализма». Это, как оказалось, модель дезинтеграции и распада. Югославское руководство явно переборщило в своем увлечении антиэтатизмом, самоуправлением и «делегатским принципом». Любопытно, что югославский демократизм при этом отвергал многопартийность, подлинную свободу слова и разномыслие, а также современные предпринимательство, бизнес и конкуренцию. Как известно, М. Джилас и был осужден за выдвижение «смелых» идей многопартийной системы для югославского социализма.

Внутренняя *противоречивость и эклектичность* югославской модели социализма заключалась и в децентрализации экономики и общества без формирования широкого слоя реальных и ответственных собственников. В стране не работали эффективно важные институты, обеспечивающие рациональное развитие экономики и общества. Лишь партаппарат и марксистская идеология, казалось бы, функционировали в интересах консолидации экономики и общества. На деле же консолидации экономики и общества в стране не происходило ни в рыночном, ни в бюрократически плановом, или командно-административном варианте. План во многом превращался в фикцию, *рыночная система не была создана*, а республики мечтали о самоопределении и независимом хозяйствовании.

Обладая реальной самостоятельностью, они создавали свои промышленные предприятия и целые промышленные зоны с собственными финансово-банковскими институтами и достаточно независимыми партийными организациями со своими этнопартукратическими кланами.

Внутренняя противоречивость югославского опыта строительства социализма проявлялась и в теории. Достаточно взять в качестве примера вопрос о диктатуре пролетариата в условиях самоуправления социализма.

Часто эти понятия противопоставлялись друг другу, рассматривались как противоположные двум принципиально разным видам (и концепциям) социализма — народному, или демократическому, и авторитарному. Между тем в рамках официальной точки зрения считалось, что диктатура пролетариата должна существовать не только в период этатизма, но и в период самоуправления социализма, вплоть до коммунизма, т.е. бесклассового общества. Самоуправление рассматривалось при этом как специфическая форма диктатуры пролетариата. Известный югославский политический деятель С. Доланц писал, что «если у нас установлена власть рабочего класса, то это значит, что данная власть является диктатурой пролетариата». Но в 1970-е гг. уже «это не кровопролитная диктатура пролетариата, не диктатура пролетариата, существовавшая в эпоху этатизма и централизма, это диктатура пролетариата и трудящихся, осуществляемая посредством самоуправления»¹.

Более того, в Югославии существовало мнение о необходимости усиления диктатуры пролетариата или, соответственно, классовой сути социалистического самоуправления, поскольку объективно рабочему классу угрожает опасность со стороны растущей бюрократии, чиновничьего аппарата.

А в целом югославские ученые даже подчеркивали двойственный по своей природе характер самоуправления социализма. С одной стороны, это система производственных отношений, основанных на общественной собственности на средства производства и на политической власти рабочего класса (а не всего народа!). И в этом смысле «самоуправленческий социализм» и есть истинный социализм, в отличие от социализма в СССР и в других, так

¹ См.: Югославия: актуальные проблемы общественного развития. Вып. 9. С. 21.

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

называемых социалистических странах. С другой стороны, самоуправление, строительство «самоуправленческого социализма» — это длительный исторический процесс, рассчитанный на столетнюю перспективу и охватывающий не только отдельные страны, но и весь мир, который должен завершиться созданием бесклассового социалистического общества в общемировом масштабе. Иными словами, развитое и полное самоуправление — это завершающая стадия перехода к коммунизму.

Именно поэтому Югославия была активным членом движения неприсоединения, энергично поддерживала национально-освободительное движение в развивающихся странах и осторожно относилась к западной социал-демократии, выступающей за достижение социалистических ценностей в рамках капитализма без диктатуры какого-либо класса (тем более пролетариата, а не интеллигенции) и не принимала теорию и практику строительства социализма и коммунизма в СССР и странах ЦВЕ. Югославы были искренне убеждены в том, что по сравнению с другими социалистическими странами их модель более высокого качества, а известные события в Венгрии (1956 г.), в Польше (1956, 1970 гг.) и в Чехословакии (1968 г.), не говоря уже о последующем периоде, включая горбачевскую перестройку в СССР, рассматривали как попытки встать на истинный, т.е. югославский, путь. Так, югославский исследователь П. Враницки полагал, что концепция реального социализма, принятая в СССР в брежневские времена, не верна в принципе. «Социализм, — писал он, — который не освободился от «скорлупы» государственного социализма, есть социализм первичной, низшей ступени. Страны социалистического содружества находятся не перед проблемой строительства коммунизма, а перед проблемой преодоления государственного социализма»¹.

В мае 1980 г. умер И. Тито. Страна оказалась в состоянии неуверенности и хаоса. Оппозиция усилила свои требования. Заметно снизился уровень жизни населения. В марте и мае 1981 г. начались волнения албанцев в Косово и Македонии. К этому времени национальный состав края Косово претерпел существенные изменения. Общая численность населения в нем составила 1,7 млн человек, из коих албанцев было уже 77% (в 1961 г. они составляли

¹ См.: Югославия: актуальные проблемы общественного развития. Вып. 9. С. 24.

3.2. Югославская социально-экономическая модель

67% всего населения Косово), а к 1991 г. их доля увеличилась до 82%¹. Нарастала *массовая эмиграция* сербов и черногорцев из этого края, вызванная притеснениями со стороны албанцев. Албанцы же требовали расширения прав для своего края.

В ходе начавшихся волнений в Косово Белград направил туда полицейские силы для восстановления закона и порядка. Среди полицейских было много хорватов и словенцев. В Косово же (присоединено к Сербии в 1912 г.) местное население вновь требовало независимости на правах суверенной республики, теперь уже вплоть до выхода из состава Югославской федерации. При этом косовские албанцы оскверняли сербские кладбища и монастыри, останавливали работу отдельных предприятий и железных дорог, расстреливали сербское население. Полиция отвечала на эти действия косоваров решительно и грубо. Все это вызвало поток сербских беженцев из Косово, историческая информация о сербских религиозных и иных реликвиях на этой территории заполнила страницы югославских газет и журналов.

Под давлением албанского национализма в Косово уже многие годы складывалась общая атмосфера недоверия, нетерпимости и вражды к сербскому и черногорскому населению края. Все это выразилось в физических расправах, в повседневных националистических выступлениях, изнасилованиях, забоях скота, насильственном занятии и присвоении земли, поджоге домов и т.д. В свою очередь, сербы создавали трудности с трудоустройством албанского населения, проводили политические процессы и также физические расправы.

Происходившие события питали традиционный сербский шовинизм. Компартия Сербии стала принципиальной защитницей сербов и территориальной целостности своей республики. С 1986 г. ЦК Союза коммунистов Сербии возглавил С. Милошевич, который сразу же пообещал защиту сербскому народу. Но экономика страны буксовала, внутреннее напряжение усиливалось. Позиция компартии Сербии становилась все более жесткой и непримиримой, позиция же компартий других югославских республик делалась все более рыхлой и отстраненной от этого вопроса.

Поскольку в таких условиях под вопрос ставилась не только экономическая, но и политическая стабильность всей страны, на

¹ Мартынова М. Балканский кризис: народы и политика. М.: Старый сад, 1998. С. 121.

повестку дня в обществе выдвинулись требования фундаментальных политических и экономических перемен, которые становились все более настойчивыми. Молодежь стала требовать устранения социалистической системы, выхода страны из изоляции, особенно из изоляции от Запада.

Успехи рыночной экономики во всемирном масштабе, совершенствование коммуникаций, широкое распространение современной видео- и радиотехники, западная рок-музыка, австрийское телевидение, доступное многим на территории Югославии, американские фильмы, информация от югославов-эмигрантов — все это сильно воздействовало на молодое поколение, способствовало распространению прозападных, в частности, проамериканских настроений. Многие молодые люди и их родители спрашивали правоверных коммунистов, можно ли в их стране жить, как на Западе, когда большая часть населения пребывала в нищете. И отвечали, что при существующих порядках это невозможно.

Тем временем из жизни уходили люди старших поколений, участники партизанского движения, борьбы против немецких оккупантов и их прислужников, коммунисты ортодоксального типа, в прошлом фанатичные сторонники И. Тито, его диктатуры и репрессий. В обществе наступали важные изменения, которые, по существу, имели место в те годы и во всех других социалистических странах. Однако в Югославии, как мы помним, существовала важная специфика: политическая расчлененность внутри страны, традиционное противостояние республик Юга и Севера, национализм одних и шовинизм других, противоборство православия и мусульманства и, конечно, серьезные вооруженные столкновения, имевшие место в Хорватии, Боснии-Герцеговине и Косово.

Особую роль играло огромное экономическое и социальное неравенство между республиками и народами страны. Так, к концу 1980-х гг. Словения и Хорватия давали почти половину всей валюты, получаемой страной от экспорта. В этих республиках практически почти не было безработицы, было много западных инвестиций. ВВП в расчете на душу населения в Словении превышал 12 тыс. долл. в год, что было сравнимо с рядом стран Западной Европы. А в Косово и Македонии экспорт за твердую валюту был незначительным, норма безработицы составляла 25—50%, ВВП в расчете на душу населения не превышал 1500 долл. в год¹. По дан-

¹ Zonis M., Semler D. The East European Opportuniti. N.Y., 1992. P. 371.

ным югославской статистики, в октябре 1989 г. средняя заработная плата рабочих и служащих в Словении составляла 154% по отношению к среднеюгославскому уровню, в Воеводине — 107,3%, в Хорватии — 101,3, тогда как в Косово она достигала лишь 59%, а в Македонии — 68,3%. Таким образом, в Словении средняя заработная плата была в 2,25 раза выше, чем в Македонии, и в 2,6 раза выше, чем в Косово¹.

В то время как социалистические страны Центральной и Восточной Европы в конце 80-х гг. уже осуществили свои «бархатные революции», начали переход к цивилизованному рынку и демократии, отказались от коммунистических ценностей, деполитизировали свою экономику и децентрализовали управление ею и всем обществом, Югославия для сохранения своей целостности и суверенитета, как единого и независимого государства, объективно нуждалась в усилении Центра и централизованного регулирования рыночных отношений в реформируемой экономике. Эту роль взяла на себя, как и в прошлом, Сербия. Но на деле все остальные республики (за исключением Черногории) восприняли это как усиление великосербской традиции, сербского *политического господства*. В этом — еще один парадокс истории.

В свою очередь, в Хорватии нарастал хорватский национализм с жесткими требованиями выхода из состава федерации и формирования суверенного и даже этнически чистого государства. Примерно то же самое можно сказать и о Словении с ее убеждением в превосходстве (как экономическом, политическом, так и ментальном — прозападном) над другими республиками Югославии.

На таком фоне развивались события в конце 80-х — начале 90-х гг., которые, в конце концов, и привели к гражданской войне и к последующему развалу «второй Югославии» (социалистической).

Тем не менее в 1988 г. Скупщина приняла важные поправки к Конституции, направленные на дальнейшее развитие югославской экономической и общественной системы. Подтверждалась неизменность курса на развитие рыночных отношений и самоуправления, на повышение роли прибыли в экономике. Всем предприятиям, включая созданные с участием иностранного капитала, в вопросах хозяйствования, перспектив развития, выборе поставщиков и потребителей предоставлялась полная самостоятельность.

¹ Мартынова М. Балканский кризис: народы и политика. М.: Старый сад, 1998. С. 50.

Важным новшеством стала защита плюрализма собственности и равноправия ее форм. Особое внимание обращалось на развитие мелкого бизнеса и индивидуальной трудовой деятельности, кооперативной собственности. Иностранцы получили право вкладывать свои средства в ОООТ, банки, кооперативы, организовывать совместные предприятия и банки, а также собственный бизнес.

Во весь рост встал вопрос о формировании рынков труда и капитала.

Однако эти позитивные тенденции были нейтрализованы катастрофическим нарастанием дезинтеграционных процессов. Национализм оказался сильнее рынка, экономических и иных реформ, сильнее здравого смысла и превратился в главный фактор разрушения страны и всех ее предшествующих попыток создать очередную схему или модель достижения счастья для народов всей планеты.

В 1988 г. прошли массовые забастовки в автономном крае Воеводина. В 1989 г. в Косово вновь вспыхнули демонстрации и стычки с полицией. Хорватия и Словения твердо встали на путь отделения от Югославии. На состоявшемся в январе 1990 г. внеочередном XIV съезде компартии Югославии делегации Словении и Хорватии заявили о независимости своих Союзов коммунистов и покинули съезд. Распад Союза коммунистов Югославии, по сути, предопределил и распад Югославской федерации.

Были проведены референдумы, и парламенты этих республик приняли решение о выходе из Федерации. В мае — июне 1991 г. Германия и Италия поспешно признали независимость Хорватии и Словении, что послужило прологом к последующему принятию в ЕС аналогичного же решения.

Поначалу Сербия во главе с Милошевичем попыталась удержать откальвающиеся от Федерации республики. Произошли столкновения между югославской армией и войсками территориальной обороны Словении (1991 г.). Затем начались более серьезные и продолжительные столкновения югославской армии с хорватскими вооруженными формированиями: было убито 10 тыс. человек, включая мирных жителей, поток беженцев превысил 700 тыс. человек. Лишь вмешательство 14-тысячного контингента сил ООН позволило приостановить гражданскую войну в Хорватии¹. Тем не менее на территории Югославии началась крупнейшая после Второй мировой войны новая война в Европе.

¹ *Примаков Е.* Годы в большой политике. М.: Совершенно секретно, 1999. С. 172.

После признания независимости Боснии и Герцеговины в апреле 1992 г. со стороны ЕС и США в середине 1992 г. на территории этой республики вспыхнула еще одна гражданская война. Незадолго до этого сербы, населявшие Боснию и Герцеговину, отказались принять участие в референдуме о выходе республики из Югославской федерации и формировании независимого боснийского государства. Боснийские сербы вместо этого провозгласили свое собственное независимое государство — Республику Сербскую, естественно, тесно связанную с Сербией, с Милошевичем. Начались кровавые столкновения и беспрецедентная эскалация насилия на этнической почве. 70% территории всей республики оказалось в руках сербов. Запад (ООН, ЕС, США) и Россия вынуждены были вмешаться и принудить С. Милошевича признать равноправие всех трех народов Боснии (сербов, боснийских мусульман и хорватов), а также необходимость решать все важные вопросы путем консенсуса¹.

На путь обретения полной независимости от Югославии и Сербии окончательно встало и Косово. 2 июля 1991 г., когда Словения приняла «Декларацию о полном государственном суверенитете Республики Словения», албанские делегаты краевой скупщины Косово приняли «Конституционную декларацию», провозгласившую Косово «независимой республикой в составе федерации (конфедерации)»². 5 июля 1991 г. Белград распустил правительство и парламент Косово; начались массовые увольнения албанцев, гонения против их языка и культуры; вооруженные столкновения и насилие на этнической почве стали повседневной практикой. Поток беженцев составил сотни тысяч человек.

Парламент Македонии в 1992 г. также принял решение о выходе республики из состава Югославии. С начала 90-х гг. во всех республиках и краях Югославии начала складываться многопартийная система. В одной только Сербии было сформировано свыше 40 политических партий и организаций. Самые мощные из них (Демократическая партия, Сербское движение обновления) решительно выступали против Милошевича.

¹ Там же. С. 172, 173. По данным сербской стороны, в Боснии и Герцеговине из 15 общин было изгнано 200 тыс. сербов, сожжено 70 сербских сел, в 17 концентрационных лагерях находилось около 40 тыс. сербов. В свою очередь, практику этнических чисток широко стала применять и сербская сторона (*Васильева Н., Гаврилов В.* Балканский тупик? С. 371).

² Косово: международные аспекты кризиса. С. 102.

В октябре 1998 г. под угрозой ударов НАТО Милошевич подписал соглашение с Западом о прекращении вооруженного противостояния в Косово, но вскоре оно было нарушено. Более того, Милошевич ввел на территорию Косово 40-тысячный контингент югославской армии и продолжил этнические чистки с новой силой. Это была уже пятая по счету в истории Югославии попытка изменить этнический состав населения Косово¹. В конечном счете, это привело к эскалации этнических чисток в данном регионе, со стороны как сербов, так и албанцев, к вооруженному вмешательству НАТО по просьбе ЕС.

Нельзя не сказать и о том, что до сентября 1998 г. ООН в различных своих резолюциях требовала от Милошевича вывода югославских войск из Косово, остановить изгнания и убийства местного населения. Однако все это не возымело своего действия. Все время стоял на повестке дня крайний вариант военного вмешательства. При этом просербская позиция России и ее голосование в Совете Безопасности против военной акции лишь поощрили Милошевича к отказу от соглашения с Западом².

Таким образом, опыт построения югославской социально-экономической модели оказался крайне неудачным. Он в значительной мере способствовал развалу страны, привел к гражданской войне, кровавым этническим чисткам, потоку беженцев со всех сторон. За все четыре года гражданской войны (1991—1995) во «второй Югославии» погибло 200 тыс. человек, более 500 тыс. было ранено и свыше 3 млн человек стали беженцами. Таков страшный итог этой *национальной трагедии*³. Следующая трагедия уже будет связана с косовской проблемой внутри Сербии и «третьей Югославии».

Запад, в конечном счете, не проявил беспристрастного подхода к решению югославской проблемы, не принял во внимание интересы сохранения единства страны. Наоборот, Запад вел линию на развал «второй Югославии», на отделение от нее национальных республик в качестве независимых государств, чтобы потом легче было бы их включить в свою орбиту. Мнение России по этому поводу Запад, как правило, игнорировал (много похожего будет потом в связи с российско-грузинским конфликтом в 2008 г.).

¹ Косово: международные аспекты кризиса. С. 114.

² Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 1. С. 82.

³ Васильева Н., Гаврилов В. Указ. соч. С. 384.

В декабре 1991 г. на заседании министров иностранных дел стран — членов ЕС в Брюсселе была принята Декларация, подготовленная Германией и Францией, об общих критериях признания вновь образовавшихся государств в странах ЦВЕ и бывшем СССР. Это — уважение прав этнических и национальных меньшинств, приверженность незыблемости существующих границ и проч. Но в тот же день была принята и Декларация о признании независимости тех югославских республик, которые выдвигают такое требование. Это явно противоречило принципу незыблемости границ.

При рассмотрении вопроса о массовых этнических чистках на территории Югославии Запад займет антисербскую позицию, проигнорирует многие преступные действия в этой области со стороны албанцев, хорватов и боснийских мусульман и обвинит, прежде всего, сербов, не гнушаясь ложью и подделкой соответствующих документов. На деле же подобные преступления имели место с обеих сторон, и, исходя из позиции правды и справедливости, Запад должен был занять третейскую, мудрую позицию, чего, к сожалению, не случилось.

После развала «второй Югославии» фактически образовалась «третья Югославия» в составе Сербии и Черногории (апрель 1992 г.). Диктаторский режим С. Милошевича, установившийся на территории Сербии еще в 1986 г., перешел и на «третью Югославию», которая подверглась натовским бомбежкам весной 1999 г. Характерно, что новая Югославия не была признана международным сообществом (включая Россию) в качестве правопреемника бывшей СФРЮ и не стала членом ООН. Более того, вскоре она была подвергнута санкциям со стороны ООН, а Запад начал тайно помогать оружием ее противникам. Проблемой Косово занялись международные организации и специальные международные миротворческие силы. А режим Милошевича, ставший своего рода национальным комплексом и ответом на все разрушительные дезинтеграционные процессы в послевоенном развитии Югославии, в конце концов, рухнул, уступив дорогу оппозиционным социал-демократическим силам в стране.

В октябре 2000 г. под давлением оппозиции и Запада Милошевич был вынужден уйти с поста президента Югославии, а уже в декабре были проведены выборы в Сербии, на которых победила оппозиционная коалиция партий ДОС (Демократическая оппозиция Сербии), сформировавшая новое правительство, взявшее курс на вхождение в европейские институты.

Экономическое развитие Югославии в 90-е гг. проходило на фоне развертывания гражданской войны. После войны в Хорватии и Боснии-Герцеговине на передний план вышла гражданская война в Косово.

Демонстрации и стычки с полицией в Косово нарастали. Уже в начале 1990 г. в демонстрациях участвовало порядка 40 тыс. албанцев, развернулась кампания гражданского неповиновения, началась массовая бессрочная забастовка. Распущенная краевая Скупщина решила создать подпольный парламент и правительство Косово. Началось формирование разных политических партий, противостоящих существующему режиму в Сербии. Край разделился на две общины: албанскую и сербскую, каждая из которых имела свою систему управления, свою экономику, а также образование и культуру. Постепенно противостояние и вооруженные конфликты между общинами, начиная с 1998 г., вызвали сначала массовые этнические чистки, а затем и военное вмешательство НАТО.

Натовские бомбардировки Югославии в марте—мае 1999 г. привели не только к резкому усилению спада производства, но и к новому всплеску инфляции и падению жизненного уровня населения. В 1999 г. ВВП страны сократился почти на 20%, промышленное производство — на 23%. НАТО разрушило значительную часть инфраструктуры и производственных мощностей промышленности Югославии. Рост инфляции составил 42%, уровень безработицы — 27%. После проведения мер по сокращению внешней задолженности она все же превышала 14 млрд долл.¹

За 10 недель бомбардировок НАТО погибло свыше 2 тыс. мирных жителей, около 5 тыс. человек получили ранения. Общий материальный ущерб Югославии превысил 30 млрд долл.² Выступая на Давосском форуме в январе 2001 г., президент «третьей Югославии» В. Коштуница сообщил, что из этих 30 млрд долл. на разрушенную инфраструктуру страны приходится 4,1 млрд долл., на разрушенные промышленные предприятия — 2,9 млрд, жилые дома — 0,4 млрд долл. Но основную часть убытков составили потери, связанные с падением производства — 23,2 млрд долл.

Сотни тысяч людей лишились своей работы. НАТО проявило типичный расистский подход, когда убивало одних людей (или людей одной национальности) ради якобы защиты других (людей дру-

¹ БИКИ. 2000. 29 окт.; Коммерсантъ. 2001. 30 янв.

² Васильева Н., Гаврилов В. Указ. соч. С. 444.

гой национальности) и возвращало в свои дома беженцев-албанцев, выгоняя из своих домов сербов. НАТО использовало радиоактивное оружие, заражая значительные части территории другой страны, и заговорило о страшных последствиях этого не потому, что заражению подверглось местное население, а пострадали солдаты самого НАТО. О случаях прямой лжи и тщательно сфабрикованной информации, вышедшей из официальных источников НАТО и носящих сугубо антисербский характер, сейчас тоже хорошо известно. В частности, НАТО широко использовало информационное оружие средств массовой информации Запада, чтобы обвинять именно сербов во всех грехах, сознательно преувеличивая численность жертв этнических чисток как в Боснии, так и в Косово. По существу, «гуманитарная интервенция» НАТО привела к гуманитарной катастрофе. Югославское общество раскололось, и оппозиция режиму Милошевича стала быстро набирать силу, пока диктатор не ушел с президентского поста. Новый президент страны В. Коштуница взял курс на восстановление экономики, развитие рыночных начал и вхождение страны в западноевропейские институты.

Опыт формирования в Югославии модели децентрализованного «самоуправленческого социализма» вызвал интерес во всем мире. Амбициозная попытка поднять экономику на высокий уровень и сформировать процветающую общественную систему с помощью децентрализации управления, опоры на коллективы, ослабления плановых начал и укрепления рыночных механизмов, при отсутствии приватизационной программы, надежных прав собственников, рынков капитала и труда, при отсутствии реальной помощи со стороны государства по созданию рыночных институтов, закончилась полным провалом.

Социалистическая Югославия была развалена *самим социалистическим режимом*, избравшим децентрализованную модель самоуправления экономикой и обществом, этнопартократическими силами, зрелыми со времен И. Тито во всех национальных республиках и краях этой страны. Концепция «самоуправленческого рыночного социализма», использовавшаяся режимом для демонстрации преимуществ «истинного социализма», себя тоже не оправдала.

Режим рухнул, в конце концов, не столько под давлением внешних сил, сколько под давлением *сил внутренних*, давно зрелых в этой стране. Диктаторская великосербская политика С. Милошевича, отвергавшего какое-либо конструктивное сотрудничество с внутренней оппозицией и Россией, также сыграла огромную

3. Основные социально-экономические модели бывших социалистических стран

негативную роль в развитии югославского кризиса. Недаром президент Черногории М. Джуканович назвал политику Милошевича безумной, а его самого — «главным организатором кризиса»¹.

Сейчас уже нет Югославии. На Балканах появился конгломерат независимых государств, идущих по пути формирования капиталистической, рыночной социально-экономической модели, стремящихся встроиться в европейские институциональные структуры. Из них в ЕС принята пока только Словения, на очереди Хорватия. Жизнь покажет, как будут развиваться эти процессы.

* * *

Рассмотренный опыт формирования советской и югославской социально-экономических моделей социализма показывает, что обе эти модели оказались неэффективными, искусственно созданными по идеологическим схемам, а не по реальным экономическим интересам. Поэтому они и провалились. Все возвращается на круги своя, интересы формирования эффективной рыночной экономики и демократического гражданского общества на примере развала этих моделей явно взяли верх, и в будущем рациональное развитие будет идти по этим направлениям, хотя в разных странах по-разному.

Список литературы

Основная

1. *Кудров В.* Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М. : Наука, 2003.
2. *Кудров В.* Экономика России в мировом контексте. СПб. : Алетейя, 2007.
3. *Гайдар Е.* Гибель империи. М. : Дело, 2006.
4. *Тимошина Т.* Экономическая история России. М., 2002.
5. *Кудров В.* Югославия: трудный путь. М. : Институт Европы РАН, 2001.

Дополнительная

1. *Малия М.* Советская трагедия: история социализма в России, 1918—1991. М., 2002.

¹ Косово: международные аспекты кризиса. С. 150.

Контрольные вопросы

2. *Верт Н.* История советского государства. М., 1995.
3. *Грегори П.* Политическая экономия сталинизма. М., 2006.
4. *Nove A.* Political Economy of Soviet Socialism. L., 1979.
5. Югославия на пороге 2000 г. М., 1999.

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Основные черты советской социально-экономической модели.
2. Механизм и практика централизованного планирования в бывшем СССР.
3. Особенности финансовой системы в СССР и ее эффективность.
4. Общественные фонды потребления в СССР и их эффективность.
5. Сравнительный анализ моделей рыночной и нерыночной экономики (на примере СССР и США, ФРГ и ГДР, СССР и Финляндии и т.д.).
6. Суть и механизм функционирования социально-экономической модели Югославии.
7. Сравнительный анализ советской и югославской социально-экономических моделей.
8. Оценка процесса формирования и эффективности югославской социально-экономической модели.

Контрольные вопросы

1. В чем суть советской социально-экономической модели и чем она отличается от югославской?
2. В чем суть югославской социально-экономической модели и чем она отличается от советской?
3. Назовите основные признаки советской социально-экономической модели.
4. Дайте сравнительную характеристику советской и югославской социально-экономических моделей.
5. Как происходило и в чем заключалось «рабочее самоуправление» в Югославии?
6. Дайте характеристику централизованного планирования в СССР.
7. Охарактеризуйте механизм ценообразования в СССР.
8. Ваше представление о советской финансовой системе.
9. Была ли советская экономика конкурентоспособной?
10. Почему провалились советская и югославская социально-экономические модели?

Советская социально-экономическая модель в оценках западной советологии

4.1. Оценка сущности советской экономики и социализма / 4.2. Темпы, объемы и пропорции производства / 4.3. Потребление населения и социальное положение / 4.4. Теневая экономика и военные расходы / 4.5. Внешняя торговля / 4.6. Ошибки и просчеты западной советологии

Прошло уже много лет после распада СССР, ушла в небытие и западная советология, но интерес к экономике бывшего СССР в мире не исчезает. Ее изучали не только советские экономисты, плановики, партийные и хозяйственные чиновники, но и западные советологи, политики и сотрудники правительственных организаций.

Советская экономика была изолирована от Запада и от мировой экономики, значительная часть статистической информации страны была засекречена, а публиковавшиеся материалы фальсифицировались в интересах партийной идеологии и пропаганды. Поэтому советологи вынуждены были обрабатывать горы советской экономической литературы и выискивать в ней зерна правды, создавать собственную статистическую базу, изучать смысл советской модели экономики и самой сути реалий социализма. Они старались докопаться до истины, вскрыть реальные проблемы и процессы, происходившие в экономике СССР, поэтому все их труды в нашей стране были запрещены, на русском языке не издавались, хотя и подвергались порой весьма разнузданной критике. Усилия западных советологов объяснялись еще и тем, что СССР бросил амбициозный вызов Западу, пропагандируя превосходство социалистического строя, выдвигая задачу «догнать и перегнать» и угрожая мировой революцией.

Сегодня надо честно признать, что в те годы западная советология давала сравнительно *адекватный анализ* советской экономики, поднимая реальные, а не идеологизированные вопросы для исследования.

Для этого изучалась советская литература, использовалась информация, полученная от эмигрантов, осуществлялись регулярные поездки в СССР, скрупулезно исследовались тенденции развития советской экономики. В отличие от отечественных экономистов у западных советологов не было идеологических или партийных ограничений. В свою очередь советские экономисты, как правило, были лишены возможности знакомиться с большей частью советологических исследований, так как в СССР они находились под цензурным запретом. Разрешалась и поощрялась лишь их критика, которая обычно носила весьма тенденциозный характер.

Несмотря на жесткий идеологический контроль и строгую цензуру, советская номенклатура все же имела некоторый доступ к трудам западных советологов, получая по особой рассылке из-за рубежа специально переведенные или изложенные в общем виде работы. Поэтому нельзя не признать, что западная советология оказывала серьезное влияние на мышление руководителей СССР, а, следовательно, и на экономическую политику в стране.

В Академии наук СССР был образован Институт научной информации по общественным наукам (ИНИОН), во многих институтах гуманитарного профиля были созданы специальные подразделения, занимавшиеся либо критикой буржуазных теорий, либо изучением того или иного опыта Запада, а затем изданием своих бюллетеней. В закрытом порядке публиковались и рассылались по списку работы, содержащие переводы или изложения западных советологических исследований. Аналогичная задача была возложена на издательство «Прогресс». Эту литературу запрещалось держать дома, она обычно хранилась в «первых отделах» и спецхранах библиотек и не подлежала распространению. Кроме того, институты постоянно посылали «наверх», т.е. в ЦК КПСС и Совет Министров, докладные записки по конкретным вопросам, используя порой выводы и аргументы западных советологов. Писать такие записки считалось делом престижным, хотя их авторы лишь в редких случаях могли обнаружить хоть какое-то влияние своих трудов на принимаемые политические решения.

Рассмотрим основные направления и конструктивные результаты западных советологических исследований.

4.1. Оценка сущности советской экономики и социализма

Термин «командная экономика», отражающий важную особенность советской системы хозяйствования, впервые употребил в 1963 г. американский советолог Г. Гроссман¹. С тех пор этот термин получил широкое распространение на Западе.

Еще до Второй мировой войны советологи стали сравнивать советскую экономику с военной. Первым это сделал известный польский экономист-марксист О. Ланге, который жил в те годы в США. Канадский советолог З. Фалленбухл писал: «Советскую экономическую систему часто сравнивают с военной экономикой, поскольку она концентрирует все ресурсы на достижении нескольких главных целей в условиях всеобщего дефицита, мобилизует все силы и ресурсы, невзирая на затраты. Так случается в любой стране во время войны...»². Подобный *мобилизационный тип экономики* позволяет концентрировать все ресурсы для достижения заданных целей в течение короткого периода, но он не может обеспечить удовлетворение растущих потребностей населения, надлежащий рост его жизненного уровня и повышение эффективности производства. Кроме того, такой тип экономики может существовать только в изоляции от мировой экономики, ибо его развитие происходит лишь на основе задаваемых сверху целеполаганий, а не благодаря внутренне присущим ему инициативности и духу предпринимательства.

Западные советологи всегда подчеркивали, что в экономике советского типа распределение товаров и услуг определялось не механизмом рыночного ценообразования, не соотношением между спросом и предложением, а по разрядке сверху. «В результате потребители получают, например, такое оборудование и сырье, которое не соответствует их потребностям, но производство которых весьма выгодно производителям»³. При этом все выполняют и перевыполняют план, а экономика испытывает дефицит в тех продуктах, выпуск которых тоже был запланирован. Так что при плановой экономике, по существу, неизвестно, что и сколько производить, несмотря на огромный объем капиталовложений, сосредото-

¹ Grossman G. Notes for a Theory of the Command Economy // Soviet studies. 1963. No 2. Vol. XV. Oct.

² The Soviet Economy / ed by M. Bornstein, D. Fusfield. Homewood, Illinois, 1974. P. 9.

³ Ibid. P. 11.

точиваемый в руках государства для обеспечения высоких темпов экономического роста. Однако если капиталовложения финансируются государством, то все крупные инвестиционные решения неизбежно становятся политически и идеологически ориентированными¹.

Американский советолог Р. Кемпбелл даже разработал «общую теорию административной экономики». Р. Гринслейд пришел к выводу о том, что рост советской экономики может быть объяснен лишь в рамках «теории бюрократизма». Ряд советологов рассматривал экономику СССР как одну большую корпорацию. В 80-е гг. XX в. советологи стали выдвигать концепцию «экономики дефицита» (Я. Корнаи, И. Бирман) и «экономики всеобщего разбалансирования» (Р. Портер, Ван Брабант), имея в виду народное хозяйство бывшего СССР и других социалистических стран. В 1989 г. на Западе была опубликована крупная работа на данную тему².

Кроме того, на Западе было издано множество исследований, анализирующих сталинскую модель экономики, которую пытались применить, правда, безуспешно, не менее 30 стран, включая Гану, Никарагуа, Эфиопию и т.д. В этих книгах прямо предсказывался ее неизбежный крах. Например, американские советологи П. Грегори и Р. Стюарт так определяли составные части этой модели: централизованное планирование при партийном диктате; структурные изменения в пользу промышленности за счет сельского хозяйства с приоритетным развитием тяжелой промышленности; урбанизация и гигантомания; государственный контроль за финансами; создание монобанка — Госбанка; государственная монополия внешней торговли. Такая модель, по мнению этих авторов, неизбежно ведет к ресурсопожиранию, невозможности правильного выбора цели, т.е. ко все большей неэффективности производства, расточительности в использовании ресурсов и в конечном счете к замедлению темпов роста и краху всей экономики³.

Другой американский советолог, Р. Эриксон, специально исследовал сильные и слабые стороны советской экономической системы. Ее *сильными сторонами* он считал ясность и четкость целей, концен-

¹ Nove A. Political Economy and Soviet Socialism. L., 1979. P. 127.

² Davis Ch., Charemza W. (eds.) Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies. L.; N.Y., 1989.

³ Gregory P., Stuart R. Soviet Economic Structure and Performance. Fourth edition, Harper Collins Publishers, 1990. P. 126.

трацию ресурсов на заданном направлении, четкую управленческую иерархию. Все это давало запланированный эффект на определенном отрезке времени и в рамках заданных простых и ясных для понимания целей, например, создание тяжелой промышленности, коллективизация, стройки коммунизма, стремление «догнать и перегнать» США. Однако при этом обнаружились такие *слабые стороны*, как неэффективность производства, отсутствие внутренних стимулов и инициатив, отторжение научно-технического прогресса. Постепенно центр терял контроль за разбухшей экономикой, и она, в конце концов, развалилась в результате исчерпания своего ресурса, внутренней несрабатываемости¹.

Анализируя опыт экономического развития СССР, крупный английский советолог А. Ноув пишет, что марксизм на деле оказался не научным, а утопическим, ошибочно выдвигал идеи создания общества без товарного производства и денег, работающего на основе бюрократической иерархии плановой системы. Опыт СССР показал ее нежизнеспособность, деньги и цены выполняли лишь расчетные функции, а сама экономика стала застойной и затратной. Попытки перевести ее в русло «рыночного социализма» или соединить государственную собственность с маркетизацией оказались тщетными. Как полагает Ноув, «рыночный социализм на деле оказался химерой, он не может работать в принципе»². Не случайно сторонников «рыночного социализма» на Западе стали называть «наивными реформаторами».

Исследования Я. Корнаи позволили ему сделать вывод о хроническом дефиците при социализме. Кроме того, по его словам, «сталинский классический социализм репрессивен и неэффективен, но представляет собой целостную систему. Когда он подвергается реформированию, целостность нарушается, а внутренние противоречия усиливаются»³. При этом сама система «воспроизводит внутренние противоречия и конфликты и ведет себя иррационально».

Главный институт системы, по мнению Корнаи, — партия и ее аппарат, осуществляющий бюрократический контроль над всем обществом, неэффективный по определению. Но эта неэффектив-

¹ Ericson R. The Soviet Union: 1979—1990. San Francisco, 1990.

² Nove A. The Economics of Feasible Socialism Revisited. Harper Collins Academy, 1991. P. 258.

³ Корнаи Я. Социалистическая система. М., 2000. С. 23.

ность частично компенсировалась мессианской идеологией и пропагандой. Марксистская идеология укрепляла социализм, подобно тому как протестантская религия укрепляла капитализм¹.

Как пишет в книге «Собственность и свобода» Р. Пайпс, марксизм — это величайшая утопия в истории человечества, которая нанесла огромный вред не только России. Теоретическая основа марксизма, считает он, опирается, прежде всего, на революционную идею, не носит глубокого научного характера и не подтверждается жизнью. Главное в этой теории — *отрицание частной собственности*. Но это противоречит всему ходу экономической истории. Жизнь показала, что даже земля, которая когда-то принадлежала лишь монархам, церкви и помещикам, со временем стала частной собственностью отдельных семей и граждан. Весь скот оказался в частных руках. В бывших социалистических странах также произошел переход к частной собственности.

Следовательно, частная собственность — не временное явление, а постоянная и расширяющаяся основа общественной жизни. Искусственное обобществление собственности ничего хорошего не дало обществу².

Не подтвердилось жизнью и утверждение марксизма о том, что по своей природе человек — существо общественное, коллективное. Конечно, путем воспитания, образования, а также принуждения можно сформировать *коллективистское сознание, коллективные ценности*. Но эти «ценности» не привились. Природе человека, наоборот, присущи индивидуализм и личные интересы. Нельзя, считает Пайпс, отобрать у человека личные ценности, личный интерес, отобрать собственность и подчинить его какой-то верховной власти или одной «правильной» идее. Человек должен быть свободным, сам принимать решения, исходя из собственных интересов.

Жизнь показала, что диктаторские и тем более тоталитарные режимы долго не живут, и, установив такие режимы в своих странах, коммунисты ничего нового не придумали. Все это, пишет Пайпс, было и в Османской империи, и у Чингисхана, и в Арабском Халифате. При таких режимах экономика неизбежно теряет внутренние стимулы к развитию и в конечном счете разваливается.

Другая ложная коммунистическая идея, по Пайпсу, — это идея равенства. Равенства, считает он, не может быть в принципе. Его

¹ См.: Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 66.

² См.: Пайпс Р. Собственность и свобода. М., 2001. С. 15, 17, 19.

не было и при первобытном коммунизме. Единственное, в чем люди должны быть равны, — это в свободе. Но именно коммунизм и лишил их этого. Национализация, пишет он, является закабалением, а стремление осуществить мировую революцию или навязать коммунизм другим странам — это экспансия и агрессия.

Лозунг «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» Р. Пайпс считает фальшивым. Пролетарии все больше соединяются теперь со своими работодателями, т.е. предпринимателями. В 1920 г. польские рабочие и крестьяне разгромили рабоче-крестьянскую Красную Армию под Варшавой, а немецкие рабочие воевали против советских рабочих. Фальшива и идея бесклассового общества. Во всех социалистических странах была номенклатура — реальный эксплуататорский класс. Рабочие и крестьяне не раз выступали против этого класса, против социализма. Да и внутри международного коммунистического движения были разные модели социализма. Была вражда между китайским и советским социализмом, между советским и европейским коммунизмом.

В принципе социализм, считает Пайпс, создавался по *военной модели*: сильная армия, трудовая дисциплина, жесткая субординация, централизованное управление и планирование. Эта модель способна мобилизовать огромные ресурсы для достижения ряда конкретных, простых и ясных для людей целей, например, «отнять и разделить», организовать «стройки коммунизма», создать атомную или водородную бомбу. Но постоянно жить в мобилизационном запале ни отдельный человек, ни общество в целом долго не смогут. Неизбежен период эрозии, разрушения такой модели экономического развития, а реформы общественной системы, если они не способны адаптироваться к новым условиям, к саморазвитию, неизбежно приводят ее к саморазрушению¹.

Западные советологи подсчитали, что в XX в. коммунизм унес жизни около 100 млн человек в результате социальных классовых чисток и репрессий, в том числе в Китае — 65 млн и в СССР — 20 млн человек. Это больше, чем человечество потеряло в двух мировых войнах². Многие советологи обращали внимание на множество общих черт у сталинского социализма и гитлеровского национал-социализма, т.е. фашизма.

¹ Pipes R. Communism: A History. N.Y., 2001. P. 150—170.

² См.: Черная книга коммунизма. М.: Три века истории, 1999. С. 37.

М. Тэтчер, в недалеком прошлом премьер-министр Великобритании, так выразила свое отношение к коммунизму: «Коммунизм пытался идти против самого существа человеческой природы и, следовательно, был несостоятельным. Его стремление нивелировать индивидуальные особенности не давало возможности мобилизовать индивидуальные таланты, что принципиально важно для создания материальных ценностей. Он обеднял не просто души, но само общество. В противостоянии со свободной системой, которая поощряет, а не принуждает людей и, таким образом, находит лучших, коммунизм должен был в конечном счете потерпеть неудачу... Ленин внес в создание системы не меньший вклад, чем Маркс. Пространные и порочные теории немцев были безжалостно, с применением насилия реализованы русскими, которые жили в репрессивной атмосфере царизма»¹.

Известный американский советолог Д. Берлинер уже после распада СССР поставил вопрос: кто виновен в провале социалистической плановой системы — сама система или ее руководитель? Это был классический вопрос о «лошади и жокее». Оказалось, что виновата все-таки сама лошадь, т.е. система.

4.2. Темпы, объемы и пропорции производства

Этим вопросам западная советология уделяла особое внимание. Уже до Второй мировой войны ее представителям стало ясно, что советская экономическая статистика в значительной степени (за исключением, например, темпов роста сельскохозяйственного производства и транспортных перевозок) сознательно фальсифицируется. По существу, западная советология сформировала альтернативную статистическую базу данных по советской экономике. Советологи-экономисты сконцентрировали усилия на трех главных направлениях.

Во-первых, нужно было уяснить *советскую методологию* определения тех или иных показателей, их формулы и классификацию. В СССР словари и справочники издавали редко, они были неполными, поэтому необходимо было просматривать десятки советских книг и статей, чтобы понять, например, в каких ценах рассчитана та или иная продукция и какая формула при этом была использована.

Во-вторых, необходимо было сделать *собственные оценки* многих статистических данных, информация по которым либо вообще

¹ Цит. по: Независимая газета. 2003. 7 марта.

отсутствовала в открытой печати, либо содержала серьезные искажения.

В-третьих, требовалось *пересчитывать* советские агрегированные стоимостные показатели или индексы в соответствии с западной методологией (например, производить пересчет советского национального дохода, учитывающего только продукцию, произведенную в сфере материального производства, в западный ВВП или валовой продукции промышленности в добавленную стоимость).

Альтернативными оценками темпов роста советской экономики занимались известный английский экономист К. Кларк, американские советологи А. Бергсон, Н. Ясный, А. Беккер, Н. Каплан, С. Кон, У. Наттер и др. Как правило, рассчитанные ими годовые или среднегодовые темпы роста советского ВВП, национального дохода или промышленного производства были вдвое ниже советских официальных данных.

К сожалению, приходится признать, что все прежние работы советских экономистов базировались на искаженной официальной статистике и, следовательно, несут печать фальсификации. Правда, даже на базе официальной статистики можно было делать достаточно негативные или критические для советской модели экономики выводы, но никто из советских экономистов до периода перестройки так этого и не сделал. Советологам в каком-то смысле было намного проще: они свободно оперировали неофициальными данными, характеризующими советскую экономику. Но чтобы их получить, необходимы были целые десятилетия упорного и весьма кропотливого труда.

Уже в 30-е гг. прошедшего столетия точность и достоверность данных официальной статистики о темпах экономического роста СССР на Западе стали подвергать сомнению. Похоже, что первым об этом заявил в начале этого периода С. Прокопович, известный российский экономист, бывший в 1917 г. министром промышленности во Временном правительстве и находившийся затем в эмиграции в Праге. Он писал, что официальные данные о темпах роста национального дохода в СССР за 20-е гг. не учитывают снижения качества советских товаров по сравнению с качеством аналогичных товаров, произведенных в 1913 г., и, следовательно, являются завышенными¹.

¹ Clark C. A Critique of Russian Statistics. London: Macmillan, 1939. P. 16.

Впоследствии, когда наиболее важная часть советской экономической статистики оказалась засекреченной, недоверие Запада к ее качеству и надежности возросло. Со временем это вызвало лавину альтернативных оценок, формирование ряда советологических школ на Западе.

В 1939 и 1940 гг. К. Кларк опубликовал две книги, в которых привел альтернативные оценки темпов роста национального дохода в СССР. Они были в несколько раз ниже официальных: за 1928—1934 гг. — в 7,2 раза, за 1934—1937 гг. — в 4,5 раза¹. Впоследствии оказалось, что эти оценки явно занижены.

В 40—50-е гг. прошедшего столетия западные советологи так характеризовали советскую экономическую статистику: во-первых, заслуживают доверия лишь некоторые ее данные (например, выпуск продукции в натуральном выражении, грузооборот транспорта, индекс сельскохозяйственного производства); во-вторых, она строится по принципу двойного стандарта — достоверные, но секретные данные предоставляются руководству страны, а недостоверные, приукрашивающие ситуацию в стране, предназначены для публикации и пропаганды. Второе предположение впоследствии не подтвердилось.

В конце 40-х — начале 50-х гг. западные и, прежде всего, американские советологи (А. Бергсон, А. Гершенкрон, Г. Гроссман, Н. Ясный и др.) провели обширную серию исследований, результаты которых широко обсуждались на многочисленных семинарах и конференциях, вызвавших серьезный резонанс в обществе и правительственных кругах. Все это подогревалось разгоравшейся холодной войной, борьбой «двух систем» и т.д.

Так, Н. Ясный, как и К. Кларк, рассчитал индексы цен и выпуска продукции по многим отраслям народного хозяйства и промышленности СССР, при этом использовал значительно более широкий набор товаров-представителей. По его расчетам, темпы роста также оказались заметно ниже официальных (по его данным, за 1927—1940 гг. национальный доход СССР увеличился в 2,2 раза, по официальным данным — в 5,6 раза, за 1947—1953 гг. — в 1,6 и 2,4 раза соответственно)².

¹ Clark C. Op. cit. P. 41; Вайнштейн А. Народный доход России и СССР. М.: Наука, 1969. С. 102.

² Jasny N. Essays on the Soviet Economy. N.Y., 1962. P. 168; Вайнштейн А. Указ. соч. С. 119.

По оценкам Н. Ясного, наиболее высокие темпы роста национального дохода и промышленного производства в СССР были не в 30-е, а в 50-е гг., что принципиально отличалось от советских официальных данных; в 1931 и 1932 гг. в СССР имело место абсолютное падение национального дохода, что, несомненно, было связано с издержками насильственной коллективизации. Понятно, что ничего подобного советские официальные данные не выявляли. К этому следует добавить, что организованный Сталиным голод в процессе коллективизации был вскрыт публично не в СССР, а на Западе, в работах советологов. Н. Ясный обратил внимание на выявленную им в 1937—1940 гг. тенденцию к замедлению темпов роста как национального дохода, так и особенно промышленного производства.

Значительный исследовательский вклад внес Н. Ясный в изучение хода выполнения довоенных пятилетних планов, когда все в СССР считали, что планы не только успешно выполняются, но и перевыполняются. Он сравнил натуральные показатели производства многих промышленных продуктов по плану и по факту его выполнения и пришел к выводу о *катастрофическом невыполнении* принятых до войны, в годы индустриализации, планов. Это было сделано впервые в мире и нашло подтверждение в СССР лишь в последнее постперестроечное время.

Постепенно в западной советологии взамен старой теории «двух статистик» в СССР (для начальства и для народа) сформировалась новая теория — «теория айсберга», согласно которой советская официальная статистика состоит из двух частей — небольшой «верхней» части для публики и пропаганды и огромной «нижней» — засекреченной части, служащей практическим целям планирования и управления народным хозяйством СССР, при единстве статистической методологии, используемой для обеих частей этого «айсберга».

С позиций сегодняшнего дня можно утверждать, что вторая «теория» западных советологов оказалась более или менее близкой к реальности, хотя можно спорить о пропорциях между нижней и верхней частями «айсберга».

Большинство западных советологов пришли к выводу и о том, что, несмотря на все недостатки и фальсификацию, содержащиеся в советских официальных данных, ими пренебрегать нельзя. Более того, без них просто не обойтись при любых альтернативных оценках более или менее реальных показателей развития экономики

СССР, причем надежными считались данные о производстве продукции в натуральном выражении, хотя и они требовали весьма внимательного подхода.

Так, в результате широко распространенной на советских предприятиях практики приписок объемы производства в ряде случаев серьезно искусственно завышались. Классическим примером такого завышения могут служить данные о производстве хлопка в Средней Азии, особенно в Узбекистане, отчетный объем которого преувеличивался почти на 1 млн т в год.

В других случаях производство тех или иных продуктов в натуральном выражении в СССР также завышалось по сравнению с данными западной статистики. Классический пример — данные о производстве и потреблении мяса и зерна в СССР. ЦСУ СССР в данные по мясу включало вес костей и голяя, чего на Западе делать не принято, а данные об урожае зерна в течение долгого времени исчислялись сначала на базе так называемого вида на урожай, затем бункерного веса, т.е. с учетом влаги и засоренности. На Западе принято учитывать урожай по высушенному, очищенному и готовому к употреблению зерну. Поэтому пересчеты западными советологами советских данных в натуральном выражении являли своего рода пример для советских экономистов.

Советским официальным данным в стоимостном выражении на Западе по единодушному мнению не доверяли (за редким исключением) по причине сознательного занижения в СССР индексов цен, неадекватности самой системы цен, с точки зрения сравнения с западными стоимостными экономическими показателями, не говоря уже о концептуальных различиях в определении этих показателей и использовании *специфической методологии* их исчисления. Поэтому все западные альтернативные оценки стоимостных экономических показателей СССР, базирующихся на данных в натуральном выражении, разительно отличаются от советских официальных данных. Западными советологами отвергались многие структурные показатели, принятые в советской статистике (норма накопления, доля группы А и I подразделения, доли отраслей в сводных показателях и т.д.).

Наиболее солидными и фундаментальными статистическими и аналитическими работами по созданию реалистичной картины советской экономики явились исследования А. Бергсона и его школы. Свое исследование проф. А. Бергсон начал еще до войны, а по ее окончании привлек к работе много талантливых ученых, знавших

русский язык, и при поддержке «Рэнд корпорейшн» в 50—60-е гг. опубликовал важные результаты и выводы.

Работа по корректировке советских данных о национальном доходе СССР дополнилась широким исследованием валового национального продукта СССР, определенного по западной методологии. Для расчетов темпов роста советского ВВП были взяты данные по нескольким сотням товаров-представителей, что намного больше, чем у других советологов в то время. Все компоненты использованного национального дохода и ВВП СССР были пересчитаны в цены 1937 г. (в рублях с помощью множества специально рассчитанных индексов цен). А. Бергсон определил, что за 1928—1955 гг. ВВП СССР увеличился в 3,5 раза, в то время как по официальным данным национальный доход СССР возрос почти в 15 раз¹. Важная особенность расчетов Бергсона состояла в том, что он пересчитывал советские административные цены в розничные по так называемой факторной стоимости, с учетом субсидий, процента и ренты (и за вычетом косвенных налогов), как принято на Западе.

Весьма детальны и обоснованны оценки темпов роста промышленного производства в СССР, данные американским советологом У. Наттером. В расчет был взят набор более чем из 100 продуктов для невоенных отраслей промышленности. Используя весовую базу разных лет, он определил рост промышленности СССР за 1928—1955 гг. в 6 раз, в то время как по официальным данным он составил более чем 18 раз². Разница, как видим, существенная.

Как и в случае с альтернативными расчетами темпов роста экономики СССР, расчеты западных советологов соотношений между СССР и США по ВВП и другим важным макроэкономическим показателям имеют давнюю историю. Еще в 1956 г. бывший директор ЦРУ А. Даллес сообщил, что советский ВВП в 1955 г. составил $\frac{1}{3}$ уровня США. В это время уже всю работу исследовательская команда в рамках проекта А. Бергсона и «Рэнд корпорейшн», которые имели целью сопоставить не только темпы экономического роста СССР и США (и других стран Запада), но и абсолютные объемы продукции, производимой в двух странах³.

¹ Bergson A. The Real National Income of Soviet Russia since 1928. Cambridge, 1961. P. 128; Кудров В. Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М.: Наука, 2003. С. 117.

² Nutter W. Growth of Industrial Production in the Soviet Union. Princeton, 1962. P. 158, 227.

³ Post-Soviet Affair. 1995. No 11. P. 213.

Известный американский советолог М. Борнштейн, обобщив результаты работы группы Бергсона и «Рэнд корпорейшн», сообщил, что советский ВВП в 1955 г. составил 27% уровня США при расчетах в рублях и 53% — при расчетах в долларах. Средняя геометрическая этих двух соотношений составила 37,5% (в расчете на душу населения — 32%); военные расходы — 84% уровня США (средняя), капитальные вложения — 58, а потребление населения — всего 28% (24% в расчете на душу населения)¹.

В некоторых высокопоставленных кругах США уже тогда считали эти соотношения завышенными. Поэтому после запуска в 1957 г. советского спутника президент Эйзенхауэр назначил специальную комиссию во главе с президентом «Форд фаундейшн» Гейзером для оценки ряда экономических показателей СССР. В своем докладе комиссия Гейзера сделала заключение, что размер советского ВВП не превышает $\frac{1}{3}$ американского уровня², повторив тем самым оценку А. Даллеса. Но более реалистичную оценку дал вице-президент «Чейз Манхэттен бэнк» У. Батлер, который заявил, что советское производство достигает не более 20—25% уровня США, а не 40%, как это уже широко признавалось в 60-х гг.³

В начале 60-х гг. в США было опубликовано много детальных сравнений объемов капитальных вложений, потребления населения, строительства, выпуска машин и оборудования, основного капитала в СССР и США. Продолжались и сравнения ВВП обеих стран. Так, А. Бергсон опубликовал сравнения за 1965 г. Оказалось, что при расчете в рублях соотношение ВВП двух стран составило 35%, при расчете в долларах — 57,5, а средняя — 45,0%. Как пишет Г. Шредер, известный американский советолог, по разным причинам сам автор считал эти соотношения завышенными⁴. У разных западных авторов эти завышенные оценки стали повторяться.

Тем не менее следует признать тот очевидный факт, что на Западе, и особенно в США, в целом сложилась весьма активная, профессионально подобранная и хорошо подготовленная Школа советологов-компаративистов, которая снабжала общественность и государственные органы США сравнительно реалистичной информацией о

¹ Post-Soviet Affair. 1995. No 11. P. 212.

² Estimating the Size and Growth of the Soviet Economy. Joint Economic Committee. Wash., 1991. P. 2.

³ Кудров В. Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. С. 244.

⁴ Post-Soviet Affairs. 1995. No 11. P. 213.

советской экономике, да еще сравнимой с соответствующей информацией по экономике США. В запасе у нее имелся обширный набор паритетов реальной покупательной способности рубля и доллара, который можно было использовать для сравнения практически любых стоимостных показателей СССР и США. В таких масштабах, деталях и таком качестве ничего подобного в СССР не было.

Представители советологической школы работали в ведущих университетах, в государственных органах, специальных исследовательских центрах, проводили конференции, симпозиумы, консультировали правительственные инстанции, широко публиковались. Были, конечно, среди советологов США и непрофессионалы, пропагандисты, которые легковесно рассуждали на тему «соревнования двух систем», но в духе непримиримого отрицания производственных достижений, которые, безусловно, были в бывшем СССР. Но главное — была создана прочная профессиональная база для советологических исследований.

Именно эти исследования были положены в США в основу известной на весь мир деятельности Объединенного экономического комитета Конгресса, проводившего начиная с 1959 г. регулярные слушания докладов и дискуссий советологов о развитии советской экономики, включая сравнения объемов производства или экономической мощи СССР и США. К слушаниям по СССР со временем добавились слушания по странам Восточной Европы и по Китаю. Эти доклады («Зеленые» и «Белые» книги) какое-то время публиковались даже после развала Советского Союза.

Сравнительные исследования западных советологов уходили порой далеко в глубь истории. Так, согласно оценкам американского советолога Г. Блока, в 1860 г. ВВП России и США был практически одинаков. Но поскольку численность населения России тогда была в 2,3 раза больше, чем в США, ВВП в расчете на душу населения в России составлял чуть более 40% американского уровня.

В 1913 г. ВВП России был уже намного меньше американского и достигал, по оценке Блока, 39% его уровня в результате отставания России от США по темпам экономического роста. Однако, поскольку численность населения России в этом году на 62% превышала численность населения в США, душевой ВВП России был равен всего 24% уровня США¹.

¹ Soviet Economy in a New Perspective. Joint Economic Committee. Wash., 1976. P. 246.

В годы Первой мировой войны, и особенно в годы «военного коммунизма» и гражданской войны в России, соотношение экономической мощи России и США значительно уменьшилось. Однако уже в 1928 г., по оценке Г. Блока, ВВП СССР достиг 27% американского уровня. Перед Второй мировой войной, в 1940 г., это соотношение уже составило 42%, т.е. превысило уровень 1913 г. в результате превосходства СССР над США по темпам экономического роста. В годы Великой Отечественной войны, когда ВВП СССР сократился, а ВВП США резко возрос, рассматриваемое соотношение, естественно, снизилось и в 1948 г. составило не более 29%, что было чуть выше соотношения 1928 г. Однако в 1948 г. численность населения СССР была лишь на 19% выше, чем в США, поэтому ВВП на душу населения в СССР составил всего 24% уровня США, т.е. как и в 1913 г.

В послевоенные годы, по оценке Блока, соотношение между ВВП СССР и США постепенно увеличивалось в пользу СССР в результате превосходства СССР по темпам экономического роста. Этот процесс Г. Блок проследил до 1975 г., т.е. до резкого снижения темпов экономического роста в СССР. Так, в 1950 г. указанное соотношение по ВВП двух стран составило 33%, в 1960 г. — 40, в 1970 — 49 и в 1975 г. — 53%¹.

Начиная с 60-х гг. западные советологи все возрастающее внимание стали уделять сравнению не только объемных макроэкономических показателей СССР и США, но и *показателей эффективности производства* (производительность труда, фондоотдача, факторная производительность и т.д.), что в СССР делалось лишь частично (как правило, только по производительности труда). Главный источник неэффективности советской экономики проф. А. Бергсон, например, видел в отсутствии *трудоуважения*. Он писал, что исторически одна из причин превосходства США над Западной Европой по эффективности производства заключалась в более высокой мотивации к производительному труду, заставляющей американского рабочего более прилежно и заинтересованно трудиться. В СССР общественная собственность на деле не вела к повышению заинтересованности работника в своем труде. Как считал А. Бергсон, социализм не создал собственных рычагов повышения эффективности труда и производства². По-

¹ Soviet Economy in a New Perspective. Joint Economic Committee. P. 246.

² См., например: Bergson A. Planning and Performance in Socialist Economies. Boston, 1989.

пытки ослабить уравниловку в области оплаты труда, увеличить ее дифференциацию, повысить долю сдельной оплаты в противовес повременной и т.д. не дали, да и не могли дать результатов. Советское государство, в свою очередь, заботилось не о психологии и культуре труда, а прежде всего о контроле над рабочей силой, ее образовании, лояльности и т.д. Практически, писал Бергсон, советские рабочие как рабочие, не ориентируемые свободно, не были заинтересованы ни в заработной плате, ни в научно-техническом прогрессе. Директора советских предприятий стремились лишь к выполнению и перевыполнению планов и к удачной отчетности.

Сейчас делать такие выводы стало обычным делом в России. В 60-е гг. большинство советских экономистов так не думали, да и не могли думать (тем более писать). Советологи пришли к этим выводам сами и, надо сказать, своевременно, не в последнюю очередь на базе изучения фактов, получаемых из советской экономической литературы и своих статистических сопоставлений.

С 70-х гг. прошедшего столетия главную роль в области сопоставления показателей, характеризующих состояние экономики СССР и США, стало играть ЦРУ, в оценках которого постепенно также складывались соответствующие стереотипы. Оно регулярно давало оценки соотношений ВВП СССР и США. Минимальное соотношение (40%) было определено за 1955 г., максимальное (62%) — за 1975 г. За 1989 г. это соотношение было равно 51%. С 1975 по 1989 г. (за 14 лет) оно было снижено на 11 процентных пунктов. Тем не менее обращает на себя внимание определенный стереотип в цифрах: за 1965 г. оценки, произведенные в разные годы, давали соотношение в рамках 44—50%, за 1975 г. — в рамках 56—62%, за 1985 г. — 52—55%. Нечто подобное было и в расчетах ЦСУ СССР.

В 60-е гг., параллельно с работой ЦРУ, стала разворачиваться *Программа международных сопоставлений ВВП* разных стран под эгидой ООН. СССР не участвовал в этом проекте вплоть до 1988 г. По оценкам ООН, за 1965 г. объем ВВП СССР составил 41,5% уровня США, за 1973 г. — 45%¹.

В 1994 г. Европейская экономическая комиссия ООН опубликовала результаты сравнения ВВП СССР и США за 1990 г., в котором СССР также официально принял участие. Все расчеты прово-

¹ Post-Soviet Affairs. 1995. No 11. P. 213—214.

дились не напрямую с США, а через Австрию. Методология расчетов, проводимых в рамках Программы международных сопоставлений ООН, основывалась на репрезентативной выборке товаров-представителей с корректировкой цен на различия в качестве сравниваемых товаров. Оптимальным считался набор из 600—800 потребительских товаров и услуг, 200—300 видов машин и оборудования и 10-20 строительных объектов-представителей¹. Расчеты показали, что душевой ВВП СССР составил в 1990 г. 34% уровня США. Учитывая, что население СССР в то время насчитывало 289 млн человек, а в США — 250 млн человек, можно было заключить, что по общему ВВП уровень СССР составлял около 40% уровня США. Это соотношение оказалось значительно меньше прежних оценок ООН и ЦРУ, хотя и оно, несомненно, завышено.

ЦРУ тоже стало пересматривать свои прежние оценки и на слушаниях в Конгрессе в 1990 г. представило новую оценку — 35%, заметив, что эта оценка может быть завышена на 10%². По данным известного шведского советолога А. Ослунда, душевой ВВП СССР в 1986 г. равнялся 33% уровня США, т.е. соотношение двух стран по ВВП в целом составляло 38%. Исследование, проведенное Всемирным банком, определило душевой ВВП СССР за 1980 г. в размере 37% американского уровня. Это значит, что соотношение ВВП в целом составило 43%. По мнению американского советолога Р. Эриксона, ВВП СССР в 1989 и 1990 гг. был равен 1/3 ВВП США³.

Как уже говорилось, А. Бергсон разработал методику, учитывающую «поправки на факторную стоимость» при расчете темпов роста ВВП СССР, сформировал школу пересчетчиков советских официальных данных по темпам роста ВВП, промышленности, основных фондов, капитальных вложений, потребления и реальных доходов населения. Он также предложил *методику определения эффективности затрат* всех факторов производства в экономике СССР и сравнил факторную производительность (производительность труда, капитала и земли) в СССР и в капиталистических странах. По его данным, в 1960 г. факторная производительность в СССР составила 35% уровня США⁴.

¹ См.: Финансовые известия. 1994. 11 окт.

² Post-Soviet Affairs. 1995. No 11. P. 215.

³ Post-Soviet Affairs. 1994. No 4. P. 312.

⁴ Bergson A. Planning and Productivity under Soviet Socialism. N.Y., 1967. P. 22.

Разработанная школой А. Бергсона методика определения динамики ВВП и эффективности производства в СССР была позднее использована при проведении значительно более широкомасштабных альтернативных оценок ЦРУ. Последнее осуществило детальные годовые расчеты с 1950 по 1990 г. Их результаты, что неудивительно, принципиально отличались от советских официальных данных.

В 50-е гг. XX в. американские советологи считали, что ВВП СССР составляет 33—38% уровня США, в 60-е гг. — более 40, в 70-е гг. — более 50, в 80-е гг. данный показатель, по оценкам ЦРУ, уменьшился с 60 (максимум) до 51, а потом и до 35%¹. В США возникла серьезная дискуссия по поводу оценок ЦРУ. Его стали обвинять чуть ли не в *преднамеренном завышении объемов* производства и темпов экономического роста в СССР.

Вспомним в связи с этим о работах У. Наттера, который сделал вывод, что по производству промышленной продукции в расчете на душу населения Россия в 1890 г. и СССР в 1955 г. отставали от США в среднем на 35 лет и уровень производительности труда в промышленности по отношению к соответствующему показателю США за это время практически не изменился (около 20%)². В СССР У. Наттера называли «эсэсовцем от статистики» и возмущались его «необъективностью», но жизнь показала реалистичность его расчетов, сделанных еще в начале 60-х гг.

Особый вопрос — об оценке структуры производства в СССР. На Западе практически сразу поняли, что сравнительно высокие темпы роста ВВП СССР достигались за счет ограничения личного потребления населения и всемерного *форсирования капитальных вложений*, т.е. инвестиционного процесса (в это время советская экономическая наука настойчиво твердила об особых преимуществах социализма перед капитализмом, который «загнивает и постепенно умирает»).

Лауреат Нобелевской премии американский экономист российского происхождения С. Кузнец рассматривал социалистическое накопление как важный плановый рычаг «насильственного роста на основе искусственно создаваемых диспропорций»³. В частности,

¹ См.: Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 68.

² Nutter W. Growth of Industrial Production in the Soviet Union. Princeton, 1962. P. 238.

³ Economic Trends in the Soviet Union. Cambridge, 1963. P. 371.

постоянным фактором социалистического воспроизводства он считал «недопотребление населения» и предупреждал: «Политика высоких темпов роста чревата опасными последствиями, взрывом антагонистических противоречий в социалистическом обществе»¹.

Многие западные советологи приходили к выводу, что распределение производственных ресурсов в социалистической экономике подчинено принципу «все для будущего». «Поскольку реальной целью является максимальный экономический рост, — писал А. Бергсон, — плановики предпочитают настоящее будущему, потребление накоплению»². При этом процесс накопления базируется на субъективистском произволе, а «использование ресурсов в СССР вообще не соответствует абстрактным теоретическим принципам»³. К тому же само накопление искусственно ориентируется на всемерное увеличение производства средств производства, что и поддерживает высокие темпы роста всего народного хозяйства.

По мнению Я. Корнаи, системе централизованного планирования всегда были присущи приоритеты, формирующие несбалансированную, уродливую структуру экономики. Он выделяет следующие приоритеты: инвестиционных товаров перед неинвестиционными, отечественных изделий перед импортными, производственной сферы перед непроизводственной, I подразделения общественного производства перед II подразделением, промышленности перед сельским хозяйством, тяжелой промышленности перед легкой, военного производства перед гражданским, нового строительства перед поддержанием и ремонтом уже построенных зданий, всего крупного перед малым, важных, с точки зрения плановиков, продуктов перед неважными, экстенсивного развития перед интенсивным и т.д.

К этому следовало бы добавить известную *теорию ведущих звеньев*, в соответствии с которой у разных хозяйев страны были разные приоритеты. Это была сознательная практика формирования диспропорций и дисбалансов в экономике по своим субъективным желанием, искусственного стимулирования темпов роста на экстенсивной основе и любой ценой. Сегодня такой же подход повторяется в выдвижении задачи удвоения ВВП Российской Федерации к 2010 г., форсировании отраслей ТЭК и ВПК.

¹ Economic Trends in the Soviet Union. P. 279.

² Bergson A. The Economic of Soviet Planning. New Haven, 1964. P. 7.

³ Ibid. P. 13.

4. Советская социально-экономическая модель в оценках западной советологии

Еще в 50-е гг. западные советологи обнаружили, что планы производства в СССР, как правило, не только не выполняются, но и содержат внутренние противоречия, нестыковки между планами производства и материально-технического снабжения, капитальных вложений и трудовых ресурсов. Известный американский советолог А. Гершенкрон писал, что только рыночный механизм учета спроса и предложения «образует эффективную систему контроля и корректировки», но в социалистических странах темпы и пропорции воспроизводства устанавливаются «не на экономической, а на плановой основе»¹. Он разработал концепцию числового индекса (*index-number-problem*), на базе которой показал, что все индексы прямо зависят от использования либо базисных, либо текущих (восстановительных) цен. Первые преувеличивают темпы экономического роста, вторые его преуменьшают.

А. Бергсон одним из первых на Западе обнаружил наличие реального, хотя и скрытого, *инфляционного процесса* в СССР, в частности, на примере продукции машиностроения (на эту тему советские экономисты в то время не могли себе позволить не только говорить, но и думать). Официально считалось, что при социализме инфляции нет и быть не может.

Известный американский советолог М. Голдмэн справедливо отметил принципиальную невозможность для советской экономики интенсифицировать воспроизводственный процесс из-за отсутствия у государственных предприятий необходимой хозяйственной самостоятельности в условиях централизованного планирования и незаинтересованности в применении новой техники, технологическом перевооружении производства².

Такова была реальность советской экономики, отдельные стороны которой критиковали и советские экономисты, но лишь фрагментарно, по частям, без обобщений и выводов о несостоятельности всей системы. Мы уже не говорим о *ненаучности* и полной утопичности главной цели достижения коммунизма — распределения по потребностям. Этот нонсенс не опровергал ни один советский экономист. Считалось, что реальный социализм можно совершенствовать, а то, что он не реформируем по сути, не допус-

¹ Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspectives. Princeton, 1961. P. 278.

² Goldman M. Gorbachev's Challenge: Economic Reform in the Age of High Technology. N.Y., 1987.

4.3. Потребление населения и социальное положение

калось даже в *мыслях*. Увы, среди советских экономистов не было своих Сахаровых.

4.3. Потребление населения и социальное положение

Этот аспект экономического анализа имеет прямое отношение к характеристике жизненного уровня населения. Западных советологов интересовало сравнение не только объемов, но и структуры потребления и социального положения населения в СССР и США.

Впервые американские советологи сравнили потребление населения СССР и США за 1955 г. в ходе работы по сопоставлению ВВП двух стран. В 1964 г. ЦРУ выпустило доклад о результатах прямого сопоставления потребления населения, в котором указывалось, что они носят характер грубого приближения¹. В 1981 г. было завершено детальное сопоставление потребления населения в СССР и США за 1976 г.²

Все расчеты производились на базе 334 товаров-представителей, из которых пищевые продукты составляли 110, промтовары — 105, товары длительного пользования — 58, бытовые услуги — 59 и общественные услуги — 2 (образование и здравоохранение). При этом 20% пищевых продуктов и 90% промтоваров и предметов длительного пользования было закуплено в СССР и привезено в США, где к ним подбирали аналогичные американские товары и соответствующие цены на них для расчетов паритетов реальной покупательной способности рубля и доллара³.

В результате было определено, что в СССР в 1976 г. потребление в расчете на душу населения составило 34,4% уровня США. Экстраполяция этого соотношения на базе индексов роста дает 32% в 1985 г. и 30% в 1988 г.⁴ Официальная советская статистика не проводила никаких сравнительных оценок ни потребления, ни реальных доходов, ни жизненного уровня населения обеих стран.

Рассчитанные западными советологами темпы роста душевого потребления населения и доли фонда личного потребления в ВВП СССР представлены в табл. 4.1.

¹ Estimating the Size and Growth of the Soviet Economy. Wash., GPO, 1991. P. 91.

² Consumption in the USSR. An International Comparison. Wash., GPO, 1981.

³ Estimating the Size and Growth of the Soviet Economy. Wash., GPO, 1991. P. 91.

⁴ Ibid. P. 93.

4. Советская социально-экономическая модель в оценках западной советологии

Таблица 4.1. Среднегодовые темпы роста душевого потребления и доли фонда личного потребления в ВВП СССР в 1961—1987 гг., %

| Показатель | 1961—1965 | 1966—1970 | 1971—1975 | 1976—1980 | 1981—1985 | 1987 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------|
| Рост душевого личного потребления | 2,5 | 5,0 | 3,0 | 2,0 | — | 0,7 |
| Доля фонда личного потребления в ВВП | 54 | 51 | 53 | 53 | 54 | 54 |

Источники: Estimating the Size and Growth of the Soviet Economy. Wash., GPO, 1991. P. 54.

Данные табл. 4.1 показывают, что темпы роста душевого личного потребления в СССР были сравнительно высокими лишь во второй половине 60-х гг., а в другие периоды они были низкими, а главное, снижающимися. В конце 80-х гг. рост личного потребления населения практически прекратился. Доля фонда личного потребления населения в ВВП СССР была весьма низкой: чуть больше половины, что, конечно, заметно ниже, чем в развитых капиталистических странах.

Представляют интерес западные оценки урожая зерновых в СССР. Первые пересчеты завышенных советских официальных данных об урожае были сделаны Н. Ясным еще в 1949 г.¹ На этой основе английский советолог А. Ноув подсчитал, что в 1952 г. реальный урожай в СССР был не 130 млн т, как сообщалось, а лишь 92 млн т. Официально СССР в те годы вел подсчет, как уже говорилось, не реального, а «биологического» урожая, т.е. зерна на корню. Впоследствии весьма интересную работу на эту тему опубликовал американский советолог Л. Волин².

В советские времена многие данные медицинской, экологической и демографической статистики также носили *закрытый характер*. Западная советология сталкивалась с серьезными трудностями в проведении своих расчетов. Но можно отметить работы известного американского экономиста и демографа М. Фешбаха, в которых получило достаточно реалистичное отражение то, что происходило в Советском Союзе в этой сфере.

¹ Jasny N. The Socialized Agriculture of the USSR. Stanford, 1949.

² Volin L. Century of Russian Agriculture. Cambridge, 1970.

4.3. Потребление населения и социальное положение

Еще в начале 70-х гг. М. Фешбах обнаружил, что коэффициент детской смертности в СССР стал повышаться. В 1971 г. он составил 22,9 (число смертных случаев в расчете на 1000 человек, рожденных живыми), а в 1974 г. — 27,9. В СССР продолжали считать, что этот коэффициент снижается, но когда поняли, что это не так, публикации на данную тему прекратились¹.

По оценке американских советологов П. Рапавей и Г. Болдуина, в 1970—1980 гг. в СССР в целом и по всем союзным республикам коэффициент смертности населения повысился, а средняя продолжительность жизни у мужчин снизилась с 67 лет в 1964 г. до 62 лет в 1980 г., у женщин — с 76 до 73 лет соответственно².

В исследовании, подготовленном в 1982 г. для Объединенного экономического комитета Конгресса США, М. Фешбах выявил повышение коэффициентов смертности в результате разных заболеваний населения СССР. Так, вследствие заболеваний сердца смертность на 100 тыс. человек в 1960 г. была равна 247, а в 1979 г. — 500 (увеличение почти вдвое), по онкологическим заболеваниям аналогичный коэффициент возрос в 1960—1978 гг. со 115 до 137. Половина смертных случаев в результате отравлений и травм в СССР прямо определялась алкогольным опьянением. В 1976 г. по причине алкогольного отравления в СССР было зарегистрировано 38 тыс. смертельных исходов по сравнению с 400 в США (разрыв — в 95 раз)³.

На Западе много писали об *экологических проблемах* и даже катастрофах, имевших место в СССР. Речь шла о радиоактивном загрязнении ряда районов страны (Новая Земля, Семипалатинск, Томск, озеро Карачай и т.д.), об испытаниях биологического и химического оружия, о вредных выбросах в атмосферу из заводских труб и проч. В 1992 г. М. Фешбах и А. Френдли издали в Москве на русском языке книгу «Экоцид в СССР», в которой обобщили результаты своих исследований за многие десятилетия. Опираясь на огромное количество конкретных примеров и фактов, почерпнутых из советских источников, авторы пришли к выводу об ужасающем отношении к человеку и природе в Советском Союзе, об ог-

¹ Trembl V. Censorship, Access and Influence: Western Sovietology in the Soviet Union. University of California at Berkeley, 1999. P. 38.

² Soviet Economy in the 1980: Problems and Prospects. Part II. Wash., GPO, 1982. P. 276.

³ Ibid. P. 206, 207.

ромной цене, которую придется заплатить новой России за ликвидацию ущерба, нанесенного окружающей среде в бывшем СССР. «Ни одна другая промышленная цивилизация не отравляет столь долго и столь планомерно свою землю, воздух, воду и народ», — писали они¹.

Деграляция окружающей среды в СССР происходила в результате непродуманной индустриализации, попыток осуществления утопических проектов без учета социальной стоимости наносимого природе урона. Система централизованного планирования рассматривала природные ресурсы как государственную, или *ничейную, собственность*, бесплатный дар². Недаром в СССР был популярен лозунг «Мы не можем ждать милостей от природы. Взять их у нее — наша задача». А защита природы часто расценивалась как саботаж, сознательный уход от выполнения плановых заданий.

Обостряющиеся проблемы экологии стали важным фактором роста числа заболеваний и коэффициента смертности в СССР. В 1949—1981 гг. заболеваемость детей бронхиальной астмой только в Москве увеличилась в 7 раз. В наиболее загрязненных окрестностях столицы замедление физического развития детей встречалось в 1,5 раза чаще, чем в регионах с относительно чистым воздухом³.

В 1970—1989 гг. показатель смертности трудоспособного населения увеличился с 399 до 480 человек в расчете на 100 тыс. человек населения. В СССР стал широко распространяться СПИД. И это происходило при наличии огромного количества врачей, правда, плохо обеспеченных медицинским оборудованием и медикаментами, имевших низкую заработную плату и часто невысокую квалификацию. В целом же разрыв между качеством медицины в СССР и на Западе был огромным.

4.4. Теневая экономика и военные расходы

Западные советологи первыми обнаружили такую новую и важную сторону советской экономики, как наличие в ней сферы *теневой, или нелегальной, экономики*. Основные исследования этой проблемы проводились в университете Калифорнии в Беркли и в Дьюкском университете (США) под руководством Г. Гроссмана. Ключо-

¹ Фейсбах М., Френдли А. Экоцид в СССР. М., 1992. С. 1.

² Там же. С. 32.

³ Там же. С. 148.

чевой в данной области явилась работа Г. Гроссмана «Корни проблем Горбачева». Автор рассчитал, что у городского населения в СССР в конце 70-х гг. «левые» доходы, включая легальные частные, составляли до 30% всех семейных доходов¹.

В 1981 г. на Западе были опубликованы данные о ежегодном воровстве 4,3 млн т бензина в СССР². Ворованный бензин продавался по более низкой цене частным владельцам автомашин. В 1982 г. известный американский советолог советского происхождения В. Трэмль сделал приблизительную оценку масштабов самогонварения в СССР. Оказалось, что в течение ряда лет ежегодно на эти цели в стране уходило около 1 млн т сахара, покупаемого «производителями» в розничной торговле³. Значительная часть продукции самогонварения нелегально продавалась по ценам более низким, чем в магазинах.

В конце 80-х гг. американский советолог К. Нойхаузер подсчитала, что годовой объем продаж наркотиков в СССР превышает 11 млрд руб. Эта цифра была в десятки раз больше тех, которые к тому времени стали появляться на страницах печати в СССР. Но председатель КГБ В. Крючков в статье в «Правде» от 18 августа 1990 г., по существу, подтвердил ее оценку.

Примерно в то же время В. Трэмль оценивал продукцию теневого сектора, или *второй экономики*, в СССР в 30% ВВП. По его расчетам, в ней было занято 18—20% рабочей силы, а уровень оплаты труда превышал средний по стране в 8—10 раз. В СССР получили широкую известность так называемые трикотажники (частные предприятия по выпуску трикотажных изделий) и валютчики (валютные операции). Широко распространились взятки государственным чиновникам, с помощью которых директора предприятий решали проблемы материально-технического снабжения, облегчения плановых заданий и их исполнения.

Американские советологи резко критиковали меры советского правительства по борьбе с алкоголизмом путем принятия административных решений по сокращению производства водки и вина,

¹ Grossman G. Roots of Gorbachev's Problems: Private Income and Outlay in the Late 1970-s // Joint Economic Committee. US Congress. Gorbachev's Economic Plans. Wash., GPO, 1987. Part I.

² Alexeev M. Illegal Gasoline Consumption in the USSR // Radio Liberty Research Bulletin. 1981. No 240/81 (June).

³ Trembl V. Op. cit. P. 33.

закрытию множества магазинов, ликвидации виноградников, а также по ограничению нетрудовых доходов.

С проблемой теневой экономики был тесно связан вопрос о сознательном недоучете советской статистикой определенных групп работников, занятых в отдельных секторах и отраслях народного хозяйства СССР. Так, значительный недоучет занятости имел место в сельском хозяйстве, где не учитывались занятые на приусадебных участках, на которых производилось до $\frac{1}{3}$ всей продукции отрасли. Не включались в число занятых и горожане, посылаемые на сельскохозяйственные работы в колхозы и совхозы в страдную пору. Особенно много их было на уборке хлопка в Узбекистане.

Занижалась численность рабочей силы и в ВПК. В стране было много секретных и даже подземных военных заводов, целые города, не отмеченные на географических картах, где работали миллионы людей, не учитываемые официальной статистикой.

Американские советологи Р. Мурстин, Р. Пауэлл, Т. Хеленияк, П. Рапавей и другие в своих исследованиях давали более реалистичную картину занятости в СССР, чем официальная советская статистика.

Данные о военных расходах в СССР содержали особенно грубые искажения. Официально считалось, что военные расходы в конце 80-х гг. составляли 20,2 млрд руб., или 2,3% ВВП¹. При этом всерьез говорилось о том, что СССР удалось сравняться с США по военной мощи. Общая сумма военных расходов в США составляла тогда примерно 300 млрд долл. в год. На деле оказалось, что официальная цифра военных расходов занижалась в СССР в 10 раз: в действительности их общая величина достигала не менее 200 млрд руб. в 1988 г., или около 23% ВВП², а по оценке известного шведского советолога А. Ослунда — 25%³.

В своей новой книге, изданной и на русском языке, А. Ослунд, ныне живущий в США, пишет: «Коммунистическая экономика — это прежде всего экономика военного времени, и вследствие этого она была чрезвычайно милитаризована. В конце 1980-х гг. в оборонной промышленности (СССР. — В.К.) производилось до $\frac{1}{4}$ об-

¹ Рассчитано по: Народное хозяйство СССР в 1990 г. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 5, 16.

² См.: Сегодня. 1996. 28 февр.

³ См.: *Shelton I. The Coming Soviet Crash*. N.Y., 1989. P. 80.

щего объема ВВП. Все советское хозяйство было пропитано логикой милитаристической экономики со всеми ее особенностями, что не позволяло направить экономику на что-то общественно полезное¹.

Несмотря на расхождения во взглядах и количественных оценках, основанных на разных методологических подходах, западные советологи, как правило, мирно уживались друг с другом, приходя практически к одним и тем же выводам. Вопросы же конкретной оценки военных расходов СССР в течение многих лет вызывали горячие споры в США, в которых отдельные специалисты занимали крайние позиции, обвиняя друг друга либо чуть ли не в секретном сотрудничестве с КГБ и, следовательно, в намеренном преуменьшении советских военных расходов, либо в обслуживании интересов Пентагона и, следовательно, в намеренном их преувеличении. Здесь обнаруживались самые разные подходы к статистическим оценкам: одна группа исследователей искала военные расходы, спрятанные в дебрях советской бюджетной статистики, другая (в основном аналитики правительства США) шла путем установления таких физических величин, как, например, число танков, самолетов, ракет и т.д. с последующей их оценкой в рублях и долларах. Так как в СССР цены на все товары для армии были засекречены, то проводилась сложнейшая работа по определению цен на советскую военную технику в долларовом выражении. При этом за базу брались конкретные образцы советской военной техники, стоимость которых рассчитывалась исходя из оптовых долларовых цен на аналогичные изделия в американской военной промышленности. В конце 1980-х гг. стало ясно, что эти оценки неточны.

Со временем американские советологи все же разобрались с этим вопросом и стали более реалистично оценивать масштабы военных расходов СССР, считая, что по военной мощи в 80-е гг. он не уступал США. Однако, по свидетельству специалистов, качество военной техники, порядок и организованность в Вооруженных Силах СССР отставали от уровня США и НАТО в целом. Это отставание в Советском Союзе старались компенсировать наращиванием количественных показателей производимой военной продукции.

¹ *Ослунд А. Строительство капитализма*. М.: Логос, 2003. С. 75.

4.5. Внешняя торговля

В 1982 г. В. Тремль и Б. Костинский (Министерство торговли США) завершили анализ внешней торговли СССР по данным разработанного ими *межотраслевого баланса СССР* (с участием еще двух исследователей), пересчитав экспорт и импорт СССР из валютных во внутренние цены и получив таким образом возможность определить соотношение объемов внешней торговли и ВВП. Результаты анализа показали, что реально СССР зависел от внешней торговли намного больше, чем следовало из других советологических и тем более советских исследований. В частности, импортные предметы потребления в начале 80-х гг. составляли 14—15% розничного товарооборота в СССР. И главное: степень этой зависимости (особенно по отдельным статьям импорта) все время нарастала. Иными словами, СССР становился все более открытым для мировой экономики, международных связей, чем это было принято считать ранее. А значит, и уязвимость советской экономики перед внешними шоками оказывалась большей.

Таким образом, западная экономическая советология делала важное дело. Она объективно помогала советским экономистам, плановикам и политикам лучше понять проблемы советского общества и экономики. Однако они оказались в целом плохими учениками, так как часто возражали против многих выводов западной советологии под воздействием идеологических штампов.

Западные советологи давали информацию и рекомендации своим правительствам не только по отдельным вопросам сопоставления экономических показателей или анализа тенденций развития советской экономики, но и по проблемам политики и торговли. В частности, с начала 1970-х гг. многие советологи призывали политиков предпринять конкретные шаги для окончания холодной войны, развития торговли с СССР, налаживания с ним более тесных и даже доверительных отношений.

Горбачевская перестройка была встречена западными советологами с воодушевлением. На одной конференции Г. Шредер даже в шутку заявил, что за анализ тенденций развития советской экономики и вывод о неизбежности ее краха западная экономическая советология заслужила орден Ленина.

Однако все сказанное отнюдь не означает, что у западной советологии не было никаких просчетов. С позиций сегодняшнего дня можно отметить, что даже в самых серьезных исследованиях, рас-

четах и выводах западной советологии содержались неизбежные ошибки.

4.6. Ошибки и просчеты западной советологии

1. Несмотря на титаническую работу по составлению альтернативной статистики для всей советской экономики, западная советология *преувеличивала относительные объемы производства* в СССР. Именно по этому направлению шла критика в адрес ЦРУ в 1980-х гг. Его оппоненты справедливо указывали на то, что ЦРУ делает недостаточную поправку на низкое качество советской продукции и не учитывает разницу в производительности труда в сфере услуг СССР и США, практически считая ее одинаковой в обеих странах.

Как уже указывалось, наиболее высокий уровень соотношения объемов производства ВВП СССР и США, по расчетам ЦРУ, отмечался в 1982 г. — 60%¹. Говоря о завышенных оценках ЦРУ, А. Ослунд писал, что, «если бы оценки ЦРУ были точными, советская экономика была бы зрелой индустриальной экономикой... Тогда не было бы нужды в радикальной экономической реформе, пришествие Горбачева было бы не востребовано, а вся та критика, которая потом разразилась в СССР, была бы необоснованной»².

2. ЦРУ *преувеличивало и темпы роста экономики СССР*. Как и в случае с объемами производства, здесь речь идет не о сравнении с данными официальной советской статистики, которая приукрашивала истинное положение вещей в значительно большей степени, чем ЦРУ, а о корректности самих альтернативных оценок. Завышение показателей темпов роста советской экономики происходило в результате недостаточно критичного отбора исходных данных (особенно по машиностроению) и переоценки динамики продукции сферы услуг, основанной на предположении, что уровень производительности труда в этой сфере в СССР и США практически одинаков (использовались индексы, характеризующие динамику человеко-часов, отработанных в этой сфере).

В результате динамика ВВП и промышленного производства в СССР в 1928—1987 гг. оказалась завышенной. Однако в порядке

¹ Post-Soviet Affairs. 1994. Vol. 10. No 4. P. 309.

² The Impoverished Superpower / ed. by H. Rowen and Ch. Wolf. San Francisco, 1990. P. 15.

курьеза напомним, что отдельные советологи (например, М. Боретский) не соглашались с этим выводом и, наоборот, полагали, что ЦРУ США примерно на $\frac{1}{3}$ недооценивает реальный рост ВВП и машиностроительного производства в СССР¹.

3. В 1977 г. ЦРУ США опубликовало шумевший прогноз, в соответствии с которым в результате *истощения природных нефтяных ресурсов* СССР резко сократит экспорт и добычу нефти. При этом делался вывод, что страна уже в 1985 г. станет ее чистым нетто-импортером². Жизнь не подтвердила такой прогноз. Более того, в настоящее время значительную часть дохода от внешней торговли Россия получает за счет растущего экспорта нефти и не прибегает к ее масштабному импорту. По оценкам российских геологов, перспективные запасы нефти, особенно в северных и восточных районах страны, довольно значительны.

4. В 1983 г. на Западе была издана монография, подготовленная группой известных американских советологов под редакцией А. Бергсона и Г. Левина и посвященная анализу перспектив развития советской экономики до 2000 г.³ Значит, в то время в США не предвидели краха СССР. Впрочем, этого не ожидали и советские экономисты. Однако отдельные диссиденты говорили о подобной возможности⁴, следовательно, данный упрек в адрес западной советологии вполне уместен. Западные советологи и в 1991 г., чуть ли не накануне распада СССР, не верили в то, что это может случиться так быстро. Таковы исторические факты.

5. Некоторые западные советологи необоснованно связывали снижение факторной производительности, или эффективности экономики СССР, не с системными проблемами, не с выбором соответствующей модели хозяйствования, а с наращиванием *военных расходов* (Ван Брабант и др.). Если бы не огромные и постоянно растущие военные расходы, утверждали они, советская экономика развивалась бы намного лучше и ее эффективность повышалась бы. Отдельные советологи считали, что советская экономика развалилась не под тяжестью собственных внутренних проблем и противоречий, а в результате горбачевской перестройки, приведшей к

¹ Journal of Comparative Economies. 1987. No 11. P. 533.

² Post-Soviet Affairs. 1995. No 11. P. 219, 220.

³ The Soviet Economy. Toward the Year 2000 / ed. by A. Bergson and H. Levine. L., 1983.

⁴ Amalrik A. Will the Soviet Union Survive until 1984? N.Y., 1970.

дестабилизации страны в 1985—1991 гг.¹ Не будь М. Горбачева и начатых им перестроечных процессов, система существовала бы еще многие годы. Однако большинство западных советологов не соглашались с этой точкой зрения и делали вывод о преимущественной роли факторов, связанных с органической нежизнеспособностью самой социалистической системы.

6. Западная советология сумела раскрыть в экономике бывшего СССР много тщательно скрываемых тайн. Одной из них являлась организация Сталиным страшного голода в южных районах страны, особенно на Украине, в целях запугивания крестьян, не желавших вступать в колхозы. Тем не менее были и такие тайны, которые западные советологи разгадать не сумели. Примером может служить *бюджетный дефицит* в СССР, нараставший в 80-е гг. и превысивший в 1987 г. 150 млрд руб. (почти 20% ВВП). Этот дефицит покрывался денежной эмиссией, ведущей к инфляционному росту цен. В результате создавался огромный денежный «навес», когда в условиях товарного дефицита население увеличивало свои вклады в сбербанке.

7. Надо признать, что Запад, несмотря на крупные советологические школы, разветвленные разведывательные службы и т.д., далеко не все знал о том, что же реально происходило за полтора-два десятилетия до развала социалистической системы в международном коммунистическом движении, в советском обществе, за стенами Кремля. Как справедливо пишет бывший помощник Л. Брежнева А. Черняев, после 1973 г. «страна «незаметно» вползла в полосу общественной депрессии и нарастающего маразма в верхах»². Многие в Советском Союзе в 1970-е гг. поняли, что политическая, военная и экономическая мощь СССР, мировой социалистической системы и мирового коммунистического движения, представляющая якобы смертельную угрозу Западу, является скорее мифом, нежели реальным фактом. «Мы между собой от души хохотали, читая доклады ЦРУ или очередной «анализ» в американском журнале Problems of communism, где международное коммунистическое движение изображалось как мощная сила в руках Москвы, угрожающая самому существованию западного мира»³.

¹ Post-Soviet Affairs. 1995. No 11. P. 223.

² Черняев А. Моя жизнь и мое время. М. : Международные отношения, 1995. С. 298.

³ Там же. С. 272.

Дела в СССР, особенно с середины 1970-х гг., шли все хуже, а западная советология не всегда адекватно оценивала их, полагая, что СССР и другие социалистические страны развиваются лучше, чем это было в действительности. Этому способствовали *официальный оптимизм и бодрячество*, исходившие от руководства Советского Союза и призванные замаскировать обострившиеся внутренние проблемы страны и социалистической системы в целом.

А. Черняев так описывает состояние системы, которую хорошо знал изнутри: «Система (как живой социальный организм) была уже большим уродом, если сопоставить ее с «идеалом» и даже первоначальным замыслом. Скелет (силовые структуры, как теперь бы сказали) еще был крепок, но тело одряхлело, истощилось и местами отвисло. На сохранившихся мускулах присосались огромные паразитические наросты, которые отравляли кровь, но могли еще дать мышцам импульсы для опасных, непредсказуемых действий. Мозг сориентирован больше во вред организму, чем для нормального его обслуживания. Психика уже отдавала шизофренией. Вот что представляла собой система в середине 80-х гг.»¹.

8. В западной экономической советологии сложилось довольно *пренебрежительное отношение к советским экономистам*, прежде всего, из-за их политической и идеологической зашоренности. И тем не менее отдельные советологи не стеснялись заимствовать из советской экономической литературы огромное количество цифр и фактов без ссылок на источники, пересказывать работы советских ученых, а также официальные документы и материалы без какого-либо анализа, обобщения и альтернативных выводов. Поэтому среди советологических работ были такие, которые отличались неоригинальностью, несамостоятельностью и поверхностностью, что, впрочем, было характерно и для советских специалистов, изучавших экономику и политику Запада.

Обзор и анализ экономической советологии — это попытка объективно оценить работу, проводившуюся на Западе на протяжении нескольких десятилетий, вплоть до развала Советского Союза в 1991 г. В те годы на изучение СССР и его экономики Запад расходовал внушительные финансовые и научные ресурсы. Помимо государственных органов в США этим занималось не менее 150 научных центров при университетах, а изучение русского

¹ Черняев А. Указ. соч. С. 450.

языка и закупка советской литературы, проведение конференций и слушаний в Конгрессе были поставлены на широкую ногу. Сегодня такого интереса к России уже нет, как нет и прежнего финансирования, соответствующих исследований. Редуют ряды настоящих специалистов. И, похоже, Запад знает современную Россию хуже, чем бывший Советский Союз.

Итак, западная советология внимательно изучала экономику бывшего Советского Союза, базируясь на собственных исследованиях, статистических расчетах и советской экономической литературе. Выводы, к которым она приходила, как правило, резко отличались от выводов советской экономической науки. Историки и экономисты на Западе, специализирующиеся на изучении советской экономики и общества, давали часто весьма негативные оценки и обобщения. Последние связаны, прежде всего, с пониманием социализма как общественной системы.

Западная советология оценивала объем советского ВВП в 80-х гг. примерно на уровне 40% ВВП США. Темпы роста ВВП СССР оценивались примерно в 1,5—2,0 раза ниже советских официальных данных. Объем душевого потребления оценивался в 1/3 американского уровня, военные расходы считались равными военным расходам США.

В годы правления Брежнева и Горбачева западная советология оказывала заметное влияние на советскую номенклатуру и на принятие в СССР ряда решений на государственном уровне. Но в то же время западные советологи в оценках советской экономики допускали ряд серьезных ошибок, связанных, в частности, с перспективами ее развития.

Список литературы

Основная

1. Кудров В., Трель В. Достоинства и недостатки западной экономической советологии // Вопросы экономики. 2000. № 11.
2. Малия М. Советская трагедия: история социализма в России, 1917—1991 гг. М. : РОССПЭН, 2002.
3. Pipes R. Communism: A History. N.Y., 2001.

Дополнительная

1. Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М., 2000.

4. Советская социально-экономическая модель в оценках западной советологии

2. *Bergson A.* The Real National Income of Soviet Russia since 1928. Cambridge, 1961.
3. *Nutter W.* Growth of Industrial Production in the Soviet Union. Princeton, 1962.
4. Estimating the Size and Growth of the Soviet Economy. Wash., GPO, 1981.

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Оценка объемов производства СССР западной советологией.
2. Оценка темпов экономического роста СССР западной советологией.
3. Западная советология об эффективности экономики СССР и ее конкурентоспособности.
4. Западная советология об уровне жизни населения СССР.
5. Западная советология о теневой экономике в СССР.
6. Западная советология о военной мощи СССР.
7. Достоинства и недостатки западной экономической советологии.

Контрольные вопросы

1. Как западная советология оценивала советскую социально-экономическую модель?
2. Как на Западе оценивали темпы экономического роста?
3. Как западная советология оценивала объем производства в СССР?
4. Как на Западе оценивали жизненный уровень населения в СССР?
5. Что думали западные советологи о советской военной мощи?
6. Какие прогнозы в отношении развития СССР делала западная советология?
7. Какое влияние оказывала западная советология на принятие ряда государственных решений в СССР?
8. В чем состояли ошибки и недостатки западной советологии в отношении ее оценок бывшего СССР?

ГЛАВА

5

Современные модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

5.1. На пороге рыночных реформ / 5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ / 5.3. Страновые модели рыночной трансформации / 5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия / 5.5. Международные сопоставления / 5.6. Уроки для России

5.1. На пороге рыночных реформ

Сейчас принято больше говорить и писать о ЕС с упором на такие главные страны Западной Европы, как Германия, Франция и Великобритания. Однако для России и ее незавершенных реформ особенно важен практический опыт стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Именно эти постсоциалистические страны не только накопили удачный опыт постсоциалистической рыночной и демократической трансформации, но и стали в результате этого полноправными членами ЕС (май 2004 г.). В настоящее время они продолжают свои реформы, пользуясь полной поддержкой не только ЕС, но и всего мирового сообщества. Несмотря на отдельные политические столкновения и разногласия с Россией и рядом других стран, эти страны приобрели общемировую привлекательность и четко стоят на выбранном пути в общем русле мирового цивилизационного процесса.

Не забудем, что сразу же после Второй мировой войны все без исключения страны ЦВЕ приняли при поддержке, а порой и под давлением СССР, советскую нерыночную, плановую модель экономики. В этих странах формировалась своя правящая номенклатура с феодальными привилегиями, жесткие вертикали командно-административной системы — партийная, хозяйственная и военная (контроль над общественным сознанием, органы безопасности или сыска). Общественные фонды потребления базировались на раздаточном принципе. Производство было некачественным,

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

однообразным, несбалансированным, неэффективным и неконкурентоспособным по мировым стандартам. Страны находились в изоляции от мирового рынка и входили в особую нерыночную мировую социалистическую систему. Официальная статистика была лживой и заидеологизированной. Но уже вскоре стало ясно, что советская модель экономики не является ни эффективной, ни перспективной для стран ЦВЕ. Первой страной, которая отказалась от этой модели, была Югославия (1948 г.). Затем попытку ее изменить предприняли Венгрия (1956 г.) и Чехословакия (1968 г.). В последние две страны нам пришлось вводить войска, чтобы вернуть их «на правильный путь» («братская помощь», как тогда говорили). Серьезные внутривнутриполитические противостояния и смуты регулярно происходили в Польше в 1950-е и 1970-е гг.

Однако Советский Союз крепко держал эти страны, за исключением Югославии, в своей орбите, щедро финансируя их экономику и поставляя сырье по ценам ниже мировых. Проводились в некоторых из этих стран частичные или фрагментарные экономические реформы в целях совершенствования социализма, придания ему «человеческого лица». Но вскоре стало ясно, что надо не совершенствоваться, а уходить от социализма, избавляться от его исторической тупиковости, хотя идеи построения социального государства или социального общества вполне приемлемы для самомотивированной и не приказной рыночной экономики с демократическими институтами гражданского общества. Просто социальные программы при социализме базировались на ложной и утопической идее о том, что якобы все принадлежит народу, носили эгалитарный характер за счет низкой общей оплаты труда, изъятия прибавочного продукта у более эффективных производителей (уравниловка) и существенно более высокой нормы эксплуатации, чем при капитализме.

По оценкам западной советологии, уровень реальной оплаты труда в странах ЦВЕ относительно стран Запада, несмотря на громкие утверждения о преимуществах социализма, в постсоветский период постоянно снижался (см. табл. 5.1).

5.1. На пороге рыночных реформ

Таблица 5.1. Соотношение реальной заработной платы в странах ЦВЕ и в Австрии (Австрия = 100,0)

| Страна | 1965 г. | 1970 г. | 1975 г. | 1980 г. | 1982 г. |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Чехословакия | 68 | 57 | 46 | 41 | 39 |
| ГДР | 77 | 60 | 47 | 43 | 42 |
| Венгрия | 57 | 48 | 40 | 38 | 38 |
| Польша | 62 | 45 | 44 | 40 | 29 |
| справочно: СССР | 45 | 41 | 31 | 34 | 33 |

Источник: Economic Transition in Eastern Europe / ed. by P. Admiraal. Blackwell, 1993. P. 4.

В области производительности труда, эффективности производства и его конкурентоспособности общий тренд был таким же. К этому следует добавить уродливость отраслевой и воспроизводственной структуры экономики, выражавшейся в чрезмерно высоком удельном весе тяжелой промышленности и низком удельном весе пищевой и легкой промышленности, перенакоплении инвестиций, избыточной занятости и сверхизбыточном потреблении сырья. И все это за счет жизненного уровня населения. Растущая неэффективность производства сопровождалась ростом внешнего долга, несрабатываемостью «социалистической интеграции» в рамках СЭВ, трудностями во внешней торговле и т.п. Все сказанное свидетельствовало о несостоятельности самой экономической системы, созданной в социалистических странах. Поэтому трансформация этой системы стала жизненной необходимостью, что, к сожалению, понимают даже сегодня далеко не все (прежде всего в России).

В конце 1980-х гг. в странах ЦВЕ начались «бархатные революции», направленные в одних странах на решительный, в других на постепенный отход от социализма, как от несостоявшейся общественной системы. Проведенные там экономические реформы вскрыли внутреннюю неэффективность этой системы и были направлены на ее замену рыночной системой. Возник вопрос: а почему рыночные реформы не состоялись в этих странах раньше, например в конце 60-х или начале 70-х гг.?

Со временем был получен и ответ: а потому, что эти страны не были самостоятельными и находились в серьезной политической и

экономической зависимости от СССР. Советский Союз управлял лидерами стран ЦВЕ, напрямую участвовал в смене этих лидеров, контролировал многие государственные органы этих стран, держал свои войска в некоторых из них (ГДР, Польша, Чехословакия), давал кредиты и т.д. Свою роль сыграли идеологические факторы, Варшавский договор, Совет экономической взаимопомощи и т.д. Но внутри стран ЦВЕ уже давно вызревало мощное внутреннее сопротивление как социализму и его планово-административному режиму, так и СССР. Однако все попытки трансформации в рамках классического социализма терпели поражение, и социализм, как общественная система, постоянно утрачивал свою историческую динамику¹.

И только благодаря переменам, свершившимся в годы горбачевской перестройки в СССР, а также честному заявлению М. С. Горбачева о том, что теперь Советский Союз не будет вмешиваться в дела суверенных государств и не намерен оказывать им очередную «братскую помощь», это внутреннее сопротивление окрепло и широко вылилось наружу, став настоящей революцией, системным социально-экономическим переворотом общемирового значения. Реальным мотором системной трансформации во всем регионе ЦВЕ стали Польша, Венгрия и Чехословакия (затем Чехия).

Весь последующий анализ я буду основывать на статистических данных и других материалах ООН, точнее Европейской экономической комиссии (ЕЭК) ООН, в аналитическом отделе которой мне пришлось в свое время поработать. Материалы ЕЭК я до сих пор регулярно получаю из Женевы, за что выражаю руководству аналитического отдела глубокую благодарность и признательность.

5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ

До 1989 г., когда в странах ЦВЕ начались «бархатные революции», темпы их экономического роста уже 15—20 лет постоянно снижались, производственная база устаревала, а конкурентоспособность продукции падала. Немотивированность к качественному труду и к инновациям становилась обычным признаком социализма как системы. Отсутствие разнообразия товаров в магазинах, гласности в

¹ Европейские левые на рубеже тысячелетий. М. : Огни-ТД, 2005. С. 58.

СМИ, свободы для человека и постоянная зависимость от «старшего брата» в лице СССР с изоляцией по отношению к Западу, равно как и многое другое (особенно невысокий жизненный уровень, отсутствие свободы в выборе политических и идеологических предпочтений, предпринимательской инициативы) вызывали серьезное недовольство в значительных слоях населения. В общественное сознание наций все больше приходили такие ценности, как свобода личности, плюрализм мнений и свобода их выражения, плюрализм партий, программ и личного выбора, предпринимательство, рыночная экономика и конкуренция, замена властных государственных вертикалей горизонтальными гражданскими связями и т.д. Назревал системный кризис, объективно требовавший трансформации и модернизации экономики и общества, формирования такой общественной системы, которая позволит полностью использовать ресурсы человеческого капитала, высокий жизненный уровень и эффективное производство, не стиснутое в объятиях государственных чиновников и планов, а также контактов с западным миром, к которому многие из стран ЦВЕ принадлежали в недалеком прошлом. Системный кризис вызвал неизбежный коллапс коммунистических режимов, развал мировой социалистической системы. При этом все, что происходило в то время в странах ЦВЕ, вскоре произойдет и в СССР.

Политическая экономия системной трансформации несостоявшегося социализма в современный капитализм выдвигала на передний план задачу не только отмены однопартийной системы и недемократического режима, но и замены государственной собственности частной, централизованного государственного планирования рынком. Особенно четко и обоснованно эта задача была сформулирована в работах известного венгерского экономиста-математика Я. Корнаи. В книге «Социалистическая система: политическая экономия коммунизма» он писал, что экономика социализма — это экономика постоянного дефицита и дисбалансов. «...Социалистическая система не способна обновить себя изнутри настолько, чтобы доказать жизнеспособность в долгосрочной перспективе. Поэтому, в конце концов, приходит время поистине революционных изменений, время ликвидации социалистической системы и движения общества в сторону капиталистической рыночной экономики»¹. И далее: «Отход от классической (социали-

¹ Корнаи Я. Социалистическая система: политическая экономия коммунизма // Вопросы экономики. 2000. С. 23.

стической. — В. К.) системы — комплексный процесс, протекающий в различных сферах общественной жизни. Перемены происходят в политической структуре, идеологии, распределении прав собственности, относительном значении различных механизмов координации, в структуре экономического роста, пропорциях предложения и спроса и т.д. Меняется поведение многих субъектов хозяйства... В конечном счете рыночная координация станет господствующей в экономике тогда и только тогда, когда частный сектор как подлинная почва для рыночного механизма будет преобладать в экономике»¹.

Весь процесс системной трансформации и построения рыночной экономики можно разделить на три этапа. Первый этап — первичная реструктуризация, когда проходит процесс постепенного фактического отказа от ортодоксальной социалистической модели экономики и государственные предприятия переводятся на хозрасчет, т.е. на самоокупаемость с наделением их управленческого персонала правами большей самостоятельности в принятии решений, формирование торговых связей между предприятиями, предприятиями и государством, делаются отступления от практики государственного ценообразования, формируются коммерческие банки, кооперативы, расширяется частный сектор в розничной торговле и в сельском хозяйстве, закрепляется мелкий бизнес в промышленности и строительстве, носивший ранее нелегальный, теневой характер, и т.д.

Второй этап — приватизация, когда на совершенно законном основании идет процесс формирования слоя частных собственников в виде реальных владельцев и инвесторов предприятий и огромного числа собственников акций — акционеров. Формируется рыночная инфраструктура в виде рынков капитала, рабочей силы, земли, товаров, услуг, интеллектуальных продуктов и т.д. Формируется и механизм конкуренции вместе с механизмами государственного регулирования экономики, антимонопольной политики. Наконец, третий этап, когда на базе в основном уже проведенной приватизации происходит дальнейшая реструктуризация экономики, которая теперь уже охватывает не только сферу производства товаров и услуг, но и укрепление новой банковской системы, а также создание новой системы социального обеспечения населе-

¹ Корнаи Я. Указ. соч. С. 414, 542.

ния, новых механизмов функционирования таких сфер, как наука, образование, здравоохранение и культура, когда осуществляется не только государственное финансирование, но и привлекаются средства бизнеса и личные средства населения. При этом начинает быстро расти его жизненный уровень.

Все названные три этапа системной трансформации опираются на постоянно создаваемую, укрепляющуюся и расширяющуюся законодательную базу, широкое использование опыта развитых капиталистических стран, на приток иностранных капиталов и знаний. К этому надо добавить и широкую общественную поддержку начатой в странах ЦВЕ системной трансформации. Общественный менталитет в этих странах не был так сильно изменен и испорчен искусственным социализмом, как в СССР.

Надо отдать должное тому непреложному факту, что частичные экономические реформы в таких странах, как Польша, Венгрия и Чехословакия (о Югославии речь не идет, поскольку начиная с 1952 г. она встала на путь формирования особой самоуправленческой модели социализма, и в 1991 г. там началась гражданская война, приведшая в конечном счете к распаду страны и краху особого югославского социализма), начались еще до 1989 г. Эти частичные реформы можно назвать первичной реструктуризацией экономики и общества. После 1989 г. они были резко ускорены на базе системных политических переворотов, направленных на отказ от советской модели социализма, как азиатского способа производства, на развитие рыночных взаимовыгодных отношений, демократизацию общества и тесную интеграцию в мировую экономику (шведская модель «капиталистического социализма» оказалась куда эффективнее и привлекательнее).

1989 г. — поворотный пункт в послевоенном историческом развитии Европы. Стало ясно, что народы стран ЦВЕ, хотя и в разной мере, но в большинстве своем хотели радикальных и системных перемен в своих обществах и регионах, в их экономических основах. Поражает организованность и скорость начавшихся революций и четкость отказа от давно изжившего себя социализма в пользу капитализма, который существовал в этих странах до войны, а старшее поколение все время его вспоминало и объясняло своим детям реальную разницу между социализмом и капитализмом. Ни о каком так называемом третьем пути в таких странах, как Польша, Венгрия и Чехословакия, речь не шла. Интеллигенция этих стран прекрасно понимала, что «третий путь» — это всего

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

лишь очередная утопия. Но при строительстве капитализма, тем не менее, важно было не выпустить из рук социальный компонент и ориентироваться на создание социального рыночного хозяйства, социально крепкого капитализма, как это имеет место в развитых капиталистических странах.

Экономика стран ЦВЕ в 1980-х гг. явно затормозилась в своем развитии и даже остановилась. Темпы роста ВВП, промышленного производства и капитальных вложений были значительно ниже, чем прежде, и ниже, чем в развитых капиталистических странах (табл. 5.2).

Таблица 5.2. Среднегодовые темпы экономического роста стран ЦВЕ в 1980-х гг., %

| Страна | 1981—1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|---------------------------|-----------|------|------|------|------|-------|
| Национальный доход* | | | | | | |
| Польша | -0,8 | 4,9 | 1,9 | 4,9 | -0,2 | -14,9 |
| Чехословакия | 1,8 | 2,6 | 2,1 | 2,3 | 0,7 | -1,1 |
| ГДР | 4,5 | 4,3 | 3,3 | 2,8 | 2,1 | -13,4 |
| Венгрия | 1,3 | 0,9 | 4,1 | -0,5 | -1,1 | -5,5 |
| Болгария | 3,7 | 5,3 | 4,7 | 2,4 | -0,3 | -11,5 |
| Румыния | 4,4 | 3,0 | 0,8 | -2,0 | -8,0 | -9,9 |
| Югославия | 0,3 | 3,5 | -1,1 | -1,2 | 0,6 | -7,6 |
| Страны ЦВЕ в целом | 2,2 | 3,7 | 2,4 | 2,1 | -1,0 | -10,5 |
| Промышленное производство | | | | | | |
| Польша | 0,4 | 4,7 | 3,4 | 5,3 | -0,5 | -24,2 |
| Чехословакия | 2,7 | 3,2 | 2,5 | 2,1 | 0,8 | -3,5 |
| ГДР | 4,1 | 3,7 | 3,1 | 3,2 | 2,3 | -28,1 |
| Венгрия | 2,0 | 1,9 | 3,5 | -0,3 | -2,5 | -4,5 |
| Болгария | 4,3 | 4,7 | 6,0 | 3,2 | -0,3 | -12,6 |
| Румыния | 4,0 | 3,9 | 7,3 | 2,4 | 3,1 | -19,0 |
| Югославия | 2,1 | 3,0 | 0,4 | -1,0 | 1,3 | -11,7 |
| Страны ЦВЕ в целом | 2,8 | 4,6 | 3,2 | 3,3 | -0,1 | -15,1 |
| Капитальные вложения | | | | | | |
| Польша | -1,5 | 5,1 | 4,2 | 5,4 | -2,4 | -10,1 |

5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ

Окончание табл. 5.2

| Страна | 1981—1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|--------------------|-----------|------|------|------|-------|-------|
| Чехословакия | -0,7 | 1,4 | 4,4 | 4,1 | 1,6 | 7,7 |
| ГДР | -1,0 | 5,3 | 8,0 | 7,3 | 0,9 | -5,7 |
| Венгрия | -3,2 | 6,5 | 9,8 | -9,1 | 5,1 | -8,7 |
| Болгария | 4,0 | 13,7 | 0,3 | 4,5 | -10,1 | -12,0 |
| Румыния | -0,1 | 1,1 | -1,4 | -2,2 | -1,5 | -38,3 |
| Страны ЦВЕ в целом | -1,1 | 4,5 | 3,2 | 2,4 | -1,8 | -13,6 |

*В эти годы в странах ЦВЕ «буржуазный» показатель ВВП, включающий сферу услуг, не рассчитывался официальной статистикой. Наиболее близок к нему «марксистский» показатель «национальный доход», рассчитывавшийся официальной статистикой только по сфере материального производства (сумма чистой продукции промышленности, сельского хозяйства, строительства, торговли, транспорта и связи).

Источники: Кудров В. Мировая экономика. М.: Дело, 2004. С. 453; Economic Survey of Europe in 1991—1992. Geneva; N.Y., 1992. P. 294, 299, 302.

Замедление темпов роста и падение производства в 80-х гг. прошлого столетия в странах ЦВЕ сопровождалось ухудшением в области эффективности общественного производства: замедлились темпы роста производительности труда, снижалась фондоотдача. Во многих странах ЦВЕ снижалась факторная производительность или совокупная производительность факторов производства. Материалоёмкость производства, определяемая поставками дешевого сырья из СССР, была чрезмерно высокой. Все это определяло не только серьезное отставание этого региона от Западной Европы по эффективности общественного производства и его конкурентоспособности, но и общий кризис социализма как общественной системы.

Общий кризис социализма выражался не только в замедлении и падении производства и его эффективности, но и в низком уровне жизни населения, в частности, в сравнении с жизненным уровнем близлежащих стран Западной Европы. Особенно разительными были результаты сравнения жизненного уровня в ГДР и ФРГ, в Восточной и Западной Германии: разрыв составлял 3 раза. А ведь жизненный уровень в ГДР был самым высоким в регионе ЦВЕ.

В период первичной реструктуризации проходила спонтанная приватизация, выражавшаяся в фактическом приходе во владение предприятиями бывших их директоров и иных руководителей, назначенных в свое время партаппаратом. Происходил фактический

раздел или переход государственной собственности в частные руки. Этот процесс сопровождался формированием рынка, где теперь уже самостоятельные предприятия могли конкурировать друг с другом. Создавались частные коммерческие банки — будущие зачатки рыночной финансовой системы. Старая партийная и хозяйственная номенклатура либо перестраивалась и начинала заниматься бизнесом, либо уходила в сторону, уступая дорогу руководителям другого толка, прежде всего профессионалам с рыночной ориентацией мышления. Началось массовое создание совместных предприятий с участием капитала и менеджмента из стран Запада. Этот процесс особенно активно шел в Польше, куда хлынул капитал польской диаспоры как из Северной, так и Южной Америки, а также в Венгрии, где закон о совместных предприятиях был принят еще в 1972 г.¹

Процесс спонтанной приватизации сопровождался спонтанной либерализацией цен. Цены все более освобождались от государственного приказного формирования и, получив свободу, стали ориентироваться на реальный спрос, и, естественно, это не могло не вызвать всплеска инфляции и не ударить по уровню жизни населения. Этот процесс особенно активно проходил в Польше и Венгрии. Так, индекс розничных цен в Польше в 1987 г. вырос на 25,5%, в 1988 г. — на 59%, в 1989 г. — в 2,6 раза, а в 1990 г. — в 5,8 раз. Индекс розничных цен в Венгрии вырос в 1988 г. на 15,5%, в 1989 г. — на 18,8% и в 1990 г. — на 28,9%². В других странах ЦВЕ либерализация цен и их взлет произойдут немного позднее.

В процессе инфляции стали снижаться не только реальные доходы населения, но и исчезать денежный навес, образовавшийся в результате роста сбережений населения, не находивших себе реального товарного покрытия. Тем не менее либерализация цен — это важнейший компонент системной трансформации, означающий уход от ложных и волюнтаристских, бюрократических цен, характерных для социалистической экономики.

Либерализация цен — это и отход от марксистской теории трудовой стоимости на практике. Согласно этой теории, цены отражают общественно необходимые затраты труда, определяемые производительностью этих затрат в часах. При этом не учитывается ни спрос, ни предложение, т.е. общественная полезность произ-

¹ Economic Survey of Europe in 1990—1991. UN, N.Y., 1991. P. 104.

² Ibid. P. 226.

веденного продукта. К тому же фиксированные государственные цены при социализме были административными и обычно мало соотносились с реальными затратами труда. И, как пишет Б. Болотин, в конечном счете, ориентировались «на волюнтаристские соображения планово-управленческого и партийного аппарата, что порождало немалые возможности для разных манипуляций»¹. Либерализация цен стала отражать реальную полезность производимых благ и услуг и, следовательно, дала производителям и потребителям правильную ориентацию в поведении.

Все это послужило мотором к реаллокации производственных ресурсов, формированию современной структуры производства и конкретных ориентиров для производителей. В то время обычно считалось, что быстрая системная трансформация — это быстрый успех, а медленная и, тем более, половинчатая, трансформация — это не только высокие издержки, но и дополнительный риск провала реформ, ибо потенциал противников реформ (а их было немало, прежде всего среди чиновников госаппарата и в силовых структурах) легче сломить при высокой, чем при замедленной скорости реформ.

Спонтанная либерализация цен сопровождалась таким же спонтанным движением в направлении введения конвертабельности валют. Этот процесс был ускорен, когда в 1990 г. Советский Союз отказался от расчетов в переводных рублях в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) и перешел на расчеты в долларах, поскольку был мощным поставщиком в страны ЦВЕ нефти и газа, которые во всем мире продавались только за доллары, а валюта, как известно, никогда не бывает лишней.

Рассмотренные экономические стороны первичной реструктуризации и спонтанной приватизации в странах ЦВЕ в 80-х гг. прошлого века должны быть дополнены политической стороной, тоже ставшей важным фактором системной трансформации экономики и всего общественного строя стран ЦВЕ. Речь идет об эрозии коммунистических партий и их управленческого аппарата, о потере их влияния в обществе. Этот фактор вместе с давно возникающими спонтанными реструктуризационными процессами и обеспечил сравнительную легкость, эластичность и бескровность трансформационных процессов во всем регионе ЦВЕ.

¹ Переходная экономика. М. : Экономика, 2005. С. 292.

Уже первые выборы, состоявшиеся в странах ЦВЕ в 1989—1990 гг., продемонстрировали стремление большинства населения ряда этих стран к радикальным политическим переменам. На выборах в Польше в июне 1989 г. Солидарность получила 99% свободно избираемых мандатов, в Венгрии в марте 1990 г. социалистическая партия — наследница компартии получила лишь около 11% голосов, в ЧССР в июне 1990 г. за коммунистов проголосовало менее 14% избирателей, партия демократического социализма (также наследница компартии) в марте 1990 г. получила 16,4% голосов¹. Однако в Болгарии и Румынии победили партии — наследницы компартий, что и затормозило их последующую трансформацию.

Все рассмотренные конкретные шаги в процессе первичной реструктуризации или спонтанной трансформации отнюдь не были чистой эмпирикой или развитием по методу проб и ошибок. Они опирались на реальный опыт формирования рыночных социально-экономических моделей, использованных развитыми странами со зрелой рыночной экономикой, а также на теоретические постулаты и концепции крупнейших экономистов либерального направления, в частности, М. Калецкого, К. Ласки, В. Бруса (Польша) и Я. Корнаи (Венгрия). Так, еще в 1989 г. вышла книга Я. Корнаи «Духовный памфлет об экономическом переходе»², где намечались конкретные пути постепенного перехода Венгрии к капитализму.

В этой книге Я. Корнаи рассматриваются три вопроса: права собственности; макроэкономическая стабилизация или хирургическая операция; политика переходного периода.

Разработка прав собственности должна, по мысли автора, включать в себя следующие цели: обеспечение полной свободы для частного сектора (неограниченный рынок, свобода ценообразования, заключения контрактов, никакого контроля над занятостью и заработной платой, свободное использование и накопление активов всех видов, включая твердую валюту и золото, право выхода на внешний рынок и т.д.); принятие закона, гарантирующего свободу контрактных соглашений; декларация о свободе собственности; нейтральное (линейное, непрогрессив-

ное) налогообложение; поддержка кредитования и общественная поддержка частного сектора.

Автор обосновывал необходимость широкомасштабной приватизации государственных предприятий, осуществляя при этом следующие меры: предоставлять частному сектору право покупать государственные активы; все продавать по реальным рыночным ценам, используя в том числе открытые аукционы; предоставлять кредиты частным покупателям; расширять практику арендных отношений; доход, полученный в результате приватизации, направить на выплату внутреннего государственного долга и на борьбу с инфляцией. На фоне поощрения частного предпринимательства автор предлагал урезать права директоров государственных предприятий, поскольку они всего лишь слуги государства, расходуют не свои деньги, а деньги налогоплательщиков, т.е. народа, и не могут стоять вровень с частным предпринимателем.

Говоря о макроэкономической стабилизации, Я. Корнаи отмечает, что большая социалистическая экономика нуждается в хирургической операции, которая должна пройти быстро, ибо пациент не должен страдать долго. При этом недопустимы ни промедление, ни половинчатость в принятии решений. Прежде всего необходимо проводить жесткую антиинфляционную политику. Далее необходимо сбалансировать государственный бюджет, что требует проведения ясной налоговой реформы и устранения всех субсидий. Убыточные предприятия должны быть либо проданы, либо закрыты. В процессе либерализации цен следует ориентироваться на структуру цен Австрии или ФРГ. Однако перед началом хирургической операции надо создать социальные резервные фонды в виде фонда помощи отдельным лицам, заказов сырья и потребительских товаров, резерва в твердой валюте и кредитного резерва.

Что касается политики переходного периода, то Я. Корнаи делает акцент на социальную ее составляющую, говоря о необходимости тесного сотрудничества правительства с профсоюзами в целях удержания уровня занятости. При этом рост цен и товарного дефицита неизбежен, но в течение короткого срока все должно встать на свои места. Неизбежен и рост безработицы, но государственная политика должна смягчить эту проблему стимулированием трудоустройства и экономического роста. То же относится и к борьбе с бедностью, которая, как и безработица, временно возрастет, однако государство должно сделать все возможное, чтобы не допустить провала в этом вопросе и в процессе налаживания роста

¹ *Daudertshedt M., Demutра M., Эрке М.* Солидарность с Восточной Европой: сотрудничество вместо катастрофы. Friederich Ebert Stiftung. Бонн, май 1993.

² *Kornai I.* Indulates Röpikat a Guzdasagi atmenet uggelon. Budapest, 1989.

экономики и вывести страну на высокие параметры жизненного уровня ее населения, максимально приближенного к достойному уровню, достигнутому в развитых капиталистических странах.

Вместе с тем под объективно сформировавшимся в экономике и обществе напором к системной трансформации коммунистические партии вынуждены были тоже меняться, приспосабливаться и даже трансформироваться в партии социал-демократического толка. Существовавшие же в странах ЦВЕ те или иные (явные и неявные) социал-демократические движения стали переходить с прежнего левого фланга на правый фланг.

Второй этап трансформации — приватизация — отнюдь не исключает более широкого процесса реструктуризации, но тем не менее именно приватизация являлась главным пунктом и главным мотором всего процесса трансформации как государственной плановой экономики в рыночную, так и административно-командного тоталитарного общества в современную демократию. Приватизация началась в Польше, Венгрии и Югославии с 1989 г., когда был запущен пакет законов по ее проведению и созданы государственные органы, ответственные за ее проведение. В ГДР приватизация началась весной 1990 г., в Чехословакии тоже в 1990 г., в Болгарии и Румынии — в 1991—1992 гг.

Если на первом этапе системной трансформации спонтанные реструктуризация и приватизация шли снизу, то на втором этапе трансформации все эти процессы стали регулироваться и стимулироваться сверху. В Польше уже в сентябре 1989 г. была принята широкая программа трансформации экономики и общества. В Венгрии в том же году принят закон о трансформации, официально разрешивший приватизацию и корпоратизацию предприятий, в Чехословакии создано Министерство приватизации. В Чехословакии прошла знаменитая ваучерная приватизация, обеспечившая прозрачность, предсказуемость и достаточно высокую эффективность этого процесса. Но особенно четко и быстро процесс трансформации проходил в бывшей ГДР. Восточная Германия попросту приняла те институты, порядки и нормы, которые уже давно сформировались в Западной Германии, и за счет последней стала строить капитализм. Руководил приватизацией в этой части Германии Treuhandanstalt, или Treuhand — специальный орган по руководству приватизационным процессом, своего рода Попечительское ведомство, осуществлявшее открытые торги госпредприятий бывшей ГДР.

Государственный сектор в социалистической экономике стран ЦВЕ составлял от 70 до 95%. Самая низкая его доля была в экономике Польши и Югославии, где в сельском хозяйстве было мало колхозов и совхозов и много индивидуальных фермеров. С течением времени росла доля частного сектора за счет спонтанного роста числа частных предпринимателей в розничной торговле и ремесленничестве. Но в любом случае государственный сектор был огромным, и в процессе приватизации сразу же ставилась задача снижения его доли во всей экономике до 20—50%.

Приватизация шла рука об руку с реформой прав собственности, созданием законодательной базы, гарантирующей соблюдение прав самых разных видов собственности — государственной, частной, акционерной, групповой, товарищеской и т.д. Естественно, что в первую очередь речь шла не только о восстановлении, но и о защите частной собственности, которая всегда рассматривалась при социализме и в марксистской экономической теории как воровская или награбленная.

Ключевой пункт самой приватизации — передача частным лицам государственной собственности на хозяйственные объекты, землю, жилье, финансы. Все факторы производства (труд, земля, капитал, научно-технический потенциал), равно как и производимые товары и услуги, должны принадлежать свободным частным лицам, имеющим свои интересы по максимизации прибыли и на этой основе модернизировать и наращивать производство, создавать его инфраструктуру, повышать оплату труда, т.е. платежеспособный спрос. При этом идет процесс децентрализации не только принимаемых решений, но и всего производства, на базе которого развиваются процессы специализации и кооперирования производства.

В то же время государство сохраняет в своих руках определенный перечень хозяйственных объектов, объектов инфраструктуры и природных зон, но резко снижает свое прямое участие в производстве, проводит политику дерегулирования и обеспечивает эффективное функционирование приватизированных предприятий, частного сектора своей налоговой, таможенной, научной, образовательной и другой политикой. Главное — сконцентрировать внимание производителей не на чиновниках, а на бизнесе и менеджменте, на целях достижения высокой конкурентоспособности и эффективности производства с последующим серьезным повыше-

нием жизненного уровня всего населения и на новые стимулы достижения этих целей.

Естественно, что процесс приватизации не мог идти гладко и спокойно. Он был связан с ростом безработицы, падением жизненного уровня населения и другими трудностями. К этим внутренним шокам прибавились и внешние, связанные с распадом СССР, на который приходилась когда-то основная часть внешней торговли стран ЦВЕ, войной в Персидском заливе (1990 г.), ростом мировых цен на нефть и т.д.

Приватизация обычно делилась на три вида: большую, малую и ваучерную. Большая приватизация охватывала крупные предприятия и организации, малая — мелкие и средние, ваучерная приватизация заключалась в раздаче населению за низкую плату ваучеров с последующим их обменом на акции предприятий и других хозяйствующих субъектов. В таких странах, как ГДР, Чехословакия и Болгария, приватизация проходила под гарантии государства. При этом люди сами выбирали форму своей собственности и будущей деятельности. Ничего необычного в этом не было. С начала 1980-х гг. в Великобритании, Франции и Италии также стала проводиться приватизация ранее национализированных предприятий. Этот процесс не завершен и до сих пор. Продолжается он и в странах ЦВЕ.

Процесс приватизации и связанной с ней дальнейшей реструктуризации в качестве своей главной цели ставил повышение эффективности производства, его рентабельности и конкурентоспособности на микроуровне, достижение экономической стабилизации и сбалансированности между отраслями на макроуровне. Нужно было найти надежного инвестора, чтобы начать, наконец, масштабное обновление некачественного производственного аппарата. Приватизация, как правило, не была бесплатной, она была денежной и приносила в государственные бюджеты стран ЦВЕ заметные по своим масштабам доходы. При этом повсеместно возникали новые малые предприятия, число которых многократно увеличивалось как в результате разукрупнения прежних крупных предприятий с последующей приватизацией их частей, так и в результате формирования новых предприятий малого бизнеса. Все приватизированные предприятия немедленно коммерциализировались, т.е. переходили на хозрасчет, самоокупаемость в целях получения прибыли и заработной платы, достижения успеха в конкурентной борьбе за счет лучшего использования своих производст-

венных ресурсов и ориентации на научно-технический потенциал. Самыми распространенными формами приватизации были: прямая продажа государственных объектов, акционирование, передача по дешевке или бесплатно собственности менеджерам (дирекции) или работникам предприятий (приватизация «с налета»), ваучеризация. Посредниками или инструментами приватизационного процесса часто выступали приватизационные инвестиционные фонды (ПИФы), внешние инвесторы. По прошествии определенного времени часто наступал вторичный передел собственности: скупка, смена владельца, объединение или раздробление хозяйствующего объекта и т.д. Все это приводило к более эффективной аллокации имеющихся производственных ресурсов, формированию профессионального предпринимательства и менеджмента. Следует добавить, что в странах ЦВЕ были приняты законы о реституции, и в процессе приватизации собственность возвращалась к прежним (довоенным) их владельцам-собственникам.

Все страны ЦВЕ создавали у себя большое количество совместных предприятий (СП) с участием западного капитала и фирм. И хотя западный капитал примерно половину своих прибылей репатриировал в свои страны, другая половина оставалась в странах ЦВЕ и служила делу системных экономических преобразований. Помимо СП Запад стал оказывать массивную финансово-экономическую поддержку и по другим направлениям. Так, уже в июле 1989 г. Большая семерка (G-7) приняла решение о выделении финансовой помощи Польше и Венгрии. В 1990 г. в число стран-реципиентов вошли Чехословакия, Болгария, Румыния, Югославия и Албания. Увеличилось и число стран, предоставляющих эту помощь. Шел процесс отмены и реструктуризации долгов стран ЦВЕ, выдачи им кредитов и инвестиций, а также помощи по линии таких международных организаций, как МВФ, ВБ, ЕБРР, ЕС, ОЭСР и т.д. Уже в 1990 г. сводный поток внешней поддержки достиг 9,7 млрд долл., из которых свыше 40% приходилось на Польшу, 25% — на Венгрию. В 1991 г. этот поток увеличился вдвое¹.

Начавшееся еще до проведения массовой и регулируемой государством приватизации создание двухуровневой финансовой системы все более укреплялось и расширялось. Она уже включала в себя помимо государственного Центробанка большое количество

¹ Economic Survey of Europe in 1991—1992. N.Y., 1992. P. 182—183.

частных коммерческих банков, конкурирующих между собой за привлечение средств от физических и юридических лиц и выдачу кредитов под разные проценты. Однако уже с самого начала становилось все яснее, что банковская система большинства стран ЦВЕ все больше и больше попадает в зависимость от иностранного капитала, позволяя ему свободно функционировать на своих рынках. По данным на 2002—2003 гг. в таких четырех странах ЦВЕ как Польша, Венгрия, Чехия и Словакия, около 80% их банковского капитала принадлежала иностранцам, в том числе в Чехии — свыше 90%, Словакии — 85%, Венгрии — около 80% и в Польше — 65%¹. При этом никто не печалится об этой зависимости от иностранного капитала, считая ее вполне естественной в условиях глобализации и тем более в рамках ЕС, никто не говорит об утрате суверенитета и т.д.

Серьезному реформированию в процессе приватизации подверглась и налоговая система стран ЦВЕ. По существу, создавалась такая же налоговая система, как в странах Евросоюза. Была сформирована новая система налогообложения доходов населения и предприятий (прибыли). Старая система налога с оборота заменена налогом на добавленную стоимость и косвенными налогами. Введены были инструменты налоговых кредитов и льгот. В конечном счете, в странах ЦВЕ налоговая нагрузка на ВВП оказалась ниже, чем в ЕС. Так, в 1995 г. доля всех налогов в ВВП в странах ЦВЕ составила 35,4% против 40,0% в ЕС, в 2001 г. соответственно 32,0 и 41,5%. При этом наиболее низкая налоговая нагрузка имела место в Болгарии и Румынии².

Но самое сложное — это реформа системы социального обеспечения, которой так гордились при социализме, забывая сказать о том, что все фонды общественного потребления тогда формировались за счет серьезной недоплаты за труд, т.е. за счет низкой заработной платы. Создавая новую монетарную систему социального обеспечения, странам ЦВЕ нужно было частично отделить ее от бюджета страны и увязать с бизнесом и системой страхования. Это особенно касалось пенсионной системы, здравоохранения и защиты от безработицы. Вводились новые для этих стран технологии отчислений от предпринимательского и личного фондов, формировались специальные фонды и т.д. Часто это вызывало серьезное

¹ Economic Survey of Europe. 2004. No 1. UN, N.Y. and Geneva, 2004. P. 89.

² Ibid. P. 134.

недовольство у населения, что сопровождалось и политическими конфронтациями. Однако по мере приобретения опыта и здравого смысла многие проблемы удавалось решить, хотя многое еще предстоит сделать. Тем не менее проведение рыночных реформ позволило резко снизить в странах ЦВЕ бюджетную нагрузку на ВВП, открыть дорогу к повышению конкурентоспособности экономики стран ЦВЕ.

Приватизация была тесно связана с продвигающейся либерализацией торговли и цен. Принцип свободной торговли стал действовать не только внутри каждой из стран ЦВЕ, но и в их отношениях с внешним миром. Бывшие государственные предприятия, став частными, получили возможность свободно выходить на мировой рынок при соблюдении всех норм и правил внешней торговли. В результате стала резко сокращаться их торговля с СССР и наращиваться торговля со странами Запада. Так, если в 1988 г. на долю СССР приходилось свыше 27% экспорта стран ЦВЕ, то в 1994 г. — лишь 9%¹.

Поначалу все рыночные реформы привели к серьезному трансформационному спаду производства. За период с 1989 по 1993 г. ВВП стран региона ЦВЕ сократился на 21%, в том числе в Югославии — на 59%, в Болгарии — на 23,9%, в Венгрии — на 18,1%, Румынии — на 23,8%, Словакии — на 24,9%, а в Польше лишь на 12,4% и в Чехии — на 13,1%². Однако затем (в Польше с 1992 г.) ВВП стал быстро расти, и к началу XXI в. объем производства в регионе ЦВЕ превзошел уровень 1989 г., чего нельзя сказать о России и Украине.

Трансформационный спад не был драматичным, если учесть повышение качества и расширение ассортимента производимой продукции. Отдельные исследователи (например, А. Ослунд) вообще считают, что на деле никакого спада производства не было, если исключить из расчета выпуск ненужной продукции, которой много производилось по плану при социализме³. Стала быстро расти доля частного сектора в экономике. В большинстве стран ЦВЕ в 1989 г. она, как правило, была в пределах 5% ВВП (в Польше — 30%), но уже в 1994 г. превысила 50%⁴. Доля частного сектора

¹ Обзор экономического положения Европы. 1998. № 3. С. 192.

² Кудров В. Центральная и Восточная Европа: десять лет перемен // Общественные науки и современность. 2001. № 1. С. 42.

³ Ослунд А. Строительство капитализма. М.: Логос, 2003.

⁴ Economic Survey of Europe in 1994—1995. UN, N.Y. and Geneva, 1995. P. 10.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

в отдельных отраслях экономики стран ЦВЕ изменилась особенно рельефно по структуре занятого населения (табл. 5.3).

Таблица 5.3. Доля занятого населения в частном секторе по отраслям экономики, %

| Страна | 1990 г. | | | 1996 г. | | |
|----------|--------------------|----------------|--------|--------------------|----------------|--------|
| | Сельское хозяйство | Промышленность | Услуги | Сельское хозяйство | Промышленность | Услуги |
| Польша | 86 | 31 | 34 | 98 | 55 | 46 |
| Чехия | — | 8 | 7 | 49 | 60 | 54 |
| Болгария | 2 | 1 | 4 | 84 | 25 | 32 |
| Румыния | 23 | 2 | 6 | 90 | 24 | 35 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 1. 1998. UN, N.Y. and Geneva, 1998. P. 122.

Эти данные свидетельствуют о лавинообразном росте доли частного сектора в отдельных отраслях экономики стран ЦВЕ, о формировании принципиально новой отраслевой структуры производственной деятельности.

Важные изменения в отраслевой структуре экономики стран ЦВЕ можно проследить и по показателю ВВП. В отраслевой структуре ВВП стран ЦВЕ также везде бурно росла доля сферы услуг и снижалась доля сельского хозяйства и промышленности (табл. 5.4).

Таблица 5.4. Отраслевая структура ВВП стран ЦВЕ на втором этапе системной трансформации, %

| Страна и отрасль | 1990 г. | 1991 г. | 1992 г. | 1993 г. |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|
| Польша | | | | |
| Промышленность | 45 | 40 | 34 | 33 |
| Сельское хозяйство | 8 | 7 | 7 | 7 |
| Строительство | 9 | 10 | 7 | 6 |
| Услуги | 36 | 41 | 48 | 53 |
| Чехия | | | | |
| Промышленность | 50 | 55 | 45 | 40 |

5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ

Окончание табл. 5.4

| Страна и отрасль | 1990 г. | 1991 г. | 1992 г. | 1993 г. |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|
| Сельское хозяйство | 7 | 6 | 6 | 6 |
| Строительство | 8 | 6 | 4 | 5 |
| Услуги | 32 | 31 | 45 | 50 |
| Венгрия | | | | |
| Промышленность | 27 | 29 | 28 | 26 |
| Сельское хозяйство | 13 | 9 | 7 | 6 |
| Строительство | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Услуги | 55 | 54 | 59 | 62 |
| Болгария | | | | |
| Промышленность | 43 | 39 | 37 | 35 |
| Сельское хозяйство | 18 | 14 | 11 | 9 |
| Строительство | 7 | 4 | 5 | 5 |
| Услуги | 30 | 41 | 44 | 47 |
| Румыния | | | | |
| Промышленность | 41 | 38 | 38 | 34 |
| Сельское хозяйство | 22 | 19 | 19 | 21 |
| Строительство | 5 | 4 | 5 | 5 |
| Услуги | 32 | 39 | 38 | 40 |

Источник: Economic Survey of Europe in 1994—1995. UN, N.Y. and Geneva, 1995. P. 79.

Что касается эффективности производства и его конкурентоспособности, то они стали заметно расти после окончания трансформационного спада. Так, за период с 1994 по 2005 г. производительность труда в народном хозяйстве Польши возросла на 51%, Чехии — на 32%, Венгрии — на 41%, Румынии — на 37%, Болгарии — на 31%, Словакии — на 49%¹. Что касается конкурентоспо-

¹ Кудров В. Экономика «трех Европ» (сопоставительный анализ) // Общество и экономика. 2005. № 2. С. 20; Россия и страны — члены Европейского Союза, 2007. М., 2007. С. 70.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

собности своей экономики, то, по данным на 2005 г., в сравнении с 2004 г. рейтинг стран ЦВЕ заметно улучшился, рейтинг России снизился¹.

Экономическая трансформация стран ЦВЕ проходила все же непросто и болезненно. Помимо падения производства имели место падение занятости и жизненного уровня населения, а также повышение уровня безработицы и инфляции. Индекс занятости по всему региону ЦВЕ в 1989—1997 гг. снизился почти на 18%. Общее число безработных увеличилось с 2,8 млн чел. в 1990 г. до 7,2 млн чел. в 1993 г., затем стало снижаться (в 1997 г. численность безработных была равна 6,2 млн чел.)². Инфляция достигала значительных размеров, особенно в Польше и Румынии, но уже к 1997 г. она была доведена до приемлемого уровня. Если в 1990 г. индекс розничных цен в Польше составил 580%, то в 1997 г. — 15%. В Румынии индекс розничных цен в 1993 г. был равен 256%, в 1996 г. — 39%³.

Все это привело к снижению жизненного уровня населения, но не в 2—3 или более раз, а намного меньше. Так, реальные потребительские расходы в Польше сначала (1989—1990 гг.) снизились на 27%, затем стали расти и уже в 1993 г. превысили уровень 1989 г. В Чехии эти расходы снизились только в 1991 г. на 24% и в 1996 г. превысили уровень 1989 г. В Румынии эти расходы снизились до 1992 г. на 9%, затем стали расти и превысили уровень 1989 г. уже в 1995 г.⁴ В Болгарии и Словакии реальные потребительские расходы снижались соответственно до 1997 и 1994 гг. (на 36% и 28% соответственно), затем стали расти и достигли уровня 1989 г. лишь примерно к 2005 г. На фоне всех этих трудностей из региона ЦВЕ в 1991—1993 гг. эмигрировало 2,5 млн чел.

В ходе значительных внешних заимствований в интересах реструктуризации производства и приватизации в странах ЦВЕ имел место порой быстро нарастающий внешний долг. За период с 1990 по 1994 г. размер этого долга по разным странам выглядел следующим образом (табл. 5.5).

¹ IMD World Competitiveness Yearbook, 2005. Growth Competitiveness Index Rankings 2005 and 2004 Comparisons.

² Обзор экономического положения Европы. 1998. № 3. Нью-Йорк и Женева, 1948. С. 185.

³ Там же. С. 186.

⁴ Там же. С. 182; Economic Survey of Europe. 2005. No 1. P. 129.

5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ

Таблица 5.5. Внешний долг стран ЦВЕ в 1990—1994 гг., млрд долл.

| Страна и регион | 1990 г. | 1991 г. | 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Польша | 48,5 | 48,4 | 47,1 | 47,2 | 41,9 |
| Чехия | 4,4 | 7,5 | 7,5 | 8,5 | 9,3 |
| Словакия | 2,0 | 2,6 | 2,8 | 3,6 | 4,2 |
| Венгрия | 21,3 | 22,7 | 21,4 | 24,6 | 28,5 |
| Болгария | 10,4 | 11,9 | 13,0 | 13,2 | 11,0 |
| Румыния | 1,2 | 2,2 | 3,5 | 4,2 | 5,0 |
| Регион ЦВЕ | 92,9 | 100,5 | 100,9 | 107,4 | 106,5 |

Источники: Economic Survey of Europe in 1994—1995. UN, N.Y. and Geneva, 1995. P. 138.

Запад при этом много делал для того, чтобы реструктурировать и даже скостить этот долг. Важным инструментом, стимулирующим обновление и рост производства, стали прямые иностранные инвестиции (ПИИ), направляемые в этот регион, которые в 1990 г. составили лишь 0,6 млрд долл., но уже в 1991 г. — 2,3 млрд долл., в 1992 г. — 3,1 млрд долл., в 1993 г. — 4,0 млрд долл.¹ Накопленные ПИИ по отдельным странам в 1995 г. составили: в Болгарии — 337 млн долл., в Чехии — 5943 млн долл., в Венгрии — 11 394 млн долл., в Польше — 2751 млн долл., в Румынии — 967 млн долл. и в Словакии — 690 млн долл., а всего в регионе ЦВЕ — 23 101 млн долл.²

Следует иметь в виду, что государство в странах ЦВЕ активно помогало системной трансформации, оказывая финансовую поддержку процессу приватизации, проводя антикризисную и антиинфляционную политику, налоговую, финансовую и иные реформы. Однако прежнее участие государства в производстве и народно-хозяйственных инвестициях резко сократилось. Зато выросла его поддержка малого и среднего предпринимательства, создания новой финансовой системы и всего бурно растущего частного сектора, становившегося основой всей экономики рассматриваемых стран.

¹ Economic Survey of Europe in 1994—1995. UN, N.Y. and Geneva, 1995. P. 151.

² Economic Survey of Europe in 1995—1996. UN, N.Y. and Geneva, 1996. P. 150.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

Третий этап рыночной трансформации, начавшийся по завершении масштабной приватизации после 1994 г., характеризовался подъемом производства, продолжением его реструктуризации, масштабными вливаниями капитальных вложений, ростом внешнеторгового оборота, вливания иностранного капитала в экономику стран ЦВЕ, растущей ориентацией на научно-технический прогресс и конкурентоспособность своего производства, увеличением доли частного сектора в экономике. К концу 2000 г. доля частного сектора в ВВП составила: в Чехии и Венгрии — 80%, Словакии — 75%, Польше и Болгарии — 70%, Румынии — 60%¹.

Темпы экономического роста стран ЦВЕ начиная со второй половины 90-х гг. прошлого века были практически вдвое выше, чем в странах Западной Европы. Это четко прослеживается по показателям годовых приростов ВВП и промышленного производства (табл. 5.6).

Эти данные свидетельствуют, однако, не только о сравнительно высоких темпах роста производства в странах ЦВЕ (особенно в Польше), но и о падениях производства, вызванных не только внутренними проблемами и трудностями, например, в Болгарии в 1996 г., но и таким внешним фактором, как мировой финансовый кризис 1997—1998 гг., зародившийся в Юго-Восточной Азии. Тем не менее страны ЦВЕ не испытали кризисного падения производства в 2001—2003 гг., которое приобрело мировой масштаб и особенно затронуло экономику Западной Европы и США. Более того, именно в эти годы они нарастили и стабилизировали темпы своего экономического роста. Однако стали отставать от России и Украины, где экономический рост возобновился намного позднее, чем в странах ЦВЕ. (Совсем иначе отразился на экономике стран ЦВЕ мировой финансовый кризис 2008 г.)

Рост производства в странах ЦВЕ сопровождался заметно более медленным и нестабильным ростом численности занятых, сначала увеличением, а затем сокращением безработицы. За годы трансформационного спада страны ЦВЕ много сделали для того, чтобы обновить, модернизировать производственную базу своих предприятий, ставших в большинстве своем частными, по-новому аттестовать имеющуюся рабочую силу, делая упор на квалифицированных и мотивированных на качественный труд работников.

¹ Центрально-Восточная Европа. Т. 3. Ч. 1. М.: Наука, 2002. С. 135.

Таблица 5.6. Годовые приросты объемов производства на третьем этапе системной трансформации, %

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|-------------------------|----------------------------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | Валовой внутренний продукт | | | | | | | | | | | | |
| Польша | 5,2 | 7,0 | 6,0 | 6,8 | 4,8 | 4,1 | 4,0 | 1,0 | 1,4 | 3,8 | 5,3 | 3,4 | 5,3 |
| Чехия | 2,2 | 5,9 | 4,2 | -0,7 | -1,1 | 1,2 | 3,9 | 2,6 | 1,5 | 3,2 | 4,4 | 5,7 | 6,2 |
| Словакия | 6,2 | 5,8 | 6,1 | 4,6 | 4,2 | 1,5 | 2,0 | 3,8 | 4,6 | 4,5 | 5,5 | 5,6 | 8,1 |
| Венгрия | 2,9 | 1,5 | 1,3 | 4,6 | 4,9 | 4,2 | 5,2 | 3,8 | 3,5 | 2,9 | 4,2 | 4,1 | — |
| Болгария | 1,8 | 2,9 | -9,4 | -5,6 | 4,0 | 2,3 | 5,4 | 4,1 | 4,9 | 4,5 | 5,6 | 5,2 | 6,0 |
| Румыния | 3,9 | 7,1 | 3,9 | -6,1 | -4,8 | -1,2 | 2,1 | 5,7 | 5,1 | 5,2 | 8,3 | 4,2 | 5,0 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 2,8 | 2,6 | 1,8 | 2,7 | 3,0 | 3,0 | 3,8 | 1,9 | 1,2 | 1,1 | 2,3 | — | — |
| США | 4,0 | 2,5 | 3,7 | 4,5 | 4,2 | 4,4 | 3,7 | 0,8 | 1,9 | 3,0 | 4,4 | 3,1 | 2,5 |
| Россия | -12,7 | -4,1 | -3,6 | 1,4 | -5,3 | 6,4 | 10,0 | 5,1 | 4,7 | 7,3 | 7,2 | 6,3 | 6,7 |
| Украина | -22,9 | -12,2 | -10,0 | -3,0 | -1,9 | -0,2 | 5,9 | 9,2 | 5,2 | 9,6 | 12,1 | 6,3 | 8,5 |
| | Промышленное производство | | | | | | | | | | | | |
| Польша | 13,1 | 10,3 | 9,4 | 11,3 | 4,7 | 4,8 | 7,5 | 0,4 | 1,4 | 8,8 | 12,7 | 3,8 | 12,3 |
| Чехия | 2,1 | 8,7 | 2,0 | 4,5 | 1,6 | -3,2 | 5,4 | 6,5 | 9,5 | 5,8 | 9,9 | 6,1 | 9,2 |
| Словакия | 4,9 | 8,3 | 2,6 | 1,2 | 5,5 | -2,1 | 8,3 | 6,9 | 6,4 | 5,1 | 4,0 | 4,1 | — |

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|----------------------------|-------|-------|------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Венгрия | 9,7 | 4,6 | 3,4 | 11,1 | 12,5 | 10,3 | 18,2 | 3,6 | 2,7 | 6,4 | 8,3 | 12,0 | 5,8 |
| Болгария | 10,6 | 4,5 | 5,1 | -18,4 | -8,5 | -8,0 | 8,3 | 1,6 | 6,5 | 14,0 | 18,3 | 6,2 | 10,4 |
| Румыния | 3,1 | 9,4 | 6,3 | -7,2 | -13,8 | -2,4 | 7,1 | 8,3 | 4,3 | 3,1 | 5,3 | 2,0 | 7,7 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 4,9 | 3,2 | 0,3 | 3,7 | 3,3 | 1,7 | 4,6 | -0,1 | -0,9 | 0,2 | 1,6 | — | — |
| США | 5,4 | 4,8 | 4,3 | 7,3 | 5,8 | 4,5 | 4,3 | -3,6 | -0,3 | 0,3 | 4,2 | 2,1 | 2,0 |
| Россия | -20,9 | -3,3 | -4,0 | 2,0 | -5,2 | 11,0 | 11,9 | 4,9 | 3,7 | 7,0 | 7,3 | 4,0 | 4,0 |
| Украина | -27,3 | -12,0 | -5,1 | -0,3 | -1,0 | 4,0 | 13,2 | 14,2 | 7,0 | 15,8 | 12,5 | 5,1 | 5,6 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 59, 66, 70, 72; Россия и страны — члены Европейского Союза, 2007. М., 2007. С. 66, 109.

5.2. Механизмы и этапы проведения экономических реформ

Прошли времена, когда всякая производимая продукция считалась приемлемой и распределялась независимо от реального спроса по плану материально-технического снабжения, а все работники считались одинаковыми, чтобы получать примерно равную заработную плату. Данные о годовых приростах занятости и норме безработицы приведены в табл. 5.7.

Мы видим, что динамика численности занятых в экономике стран ЦВЕ заметно хуже, чем в странах Западной Европы и США, и примерно такая же, как в России и Украине. Что касается нормы безработицы, то в половине стран ЦВЕ, приведенных в табл. 5.7, она существенно выше, чем в США и Западной Европе, в другой половине — ниже. При этом норма безработицы в странах ЦВЕ заметно выше, чем в России и Украине. Все это неизбежно накладывает свой отпечаток на темпы роста производительности труда, которые, естественно, повышаются при снижении занятости, что влияет и на повышение эффективности общественного производства. Данные о темпах роста производительности труда приведены в табл. 5.8.

Наш расчет показывает, что темпы роста производительности труда в народном хозяйстве стран ЦВЕ, как правило, превышают аналогичные темпы в США и ЕС-15. При этом выделяются Польша и Румыния. Но в последние годы большинство стран ЦВЕ стали отставать по темпам роста производительности труда от России и Украины.

Рассмотренные темпы роста производства и производительности труда формировались на базе, как правило, массивного наращивания капитальных вложений в экономику стран ЦВЕ (табл. 5.9).

Из табл. 5.9 видно, что темпы наращивания капитальных вложений в экономику стран ЦВЕ были существенно выше, чем в США и Западной Европе. В этом отношении впереди шла Польша в период с 1995—2000 гг. и Болгария в период 1998—2003 гг. Что касается России и Украины, то здесь рост капиталовложений после длительного и глубокого падения начался лишь в 1999 г. и 1997 г. соответственно и в настоящее время находится на более высоком уровне, чем в странах ЦВЕ (в Украине 2005 г. стал исключением).

На третьем этапе рыночной трансформации продолжался и нарастал поток иностранного капитала в страны ЦВЕ, который использовался в интересах расширения и углубления этой трансфор-

Таблица 5.7. Годовые приросты занятости и норма безработицы, %

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|----------------------------|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | Численность занятых | | | | | | | | | | |
| Польша | 1,0 | 1,8 | 1,9 | 2,8 | 2,3 | -2,7 | -2,3 | -0,6 | -2,2 | -0,7 | -0,1 |
| Чехия | 1,1 | 0,7 | 0,2 | -0,7 | -1,4 | -2,1 | -0,7 | -0,1 | 0,8 | -0,7 | -0,6 |
| Словакия | -4,2 | 2,1 | 3,3 | -0,5 | -0,3 | -3,0 | -1,4 | 1,0 | 0,2 | 1,8 | 0,3 |
| Венгрия | -2,0 | -1,9 | -0,8 | - | 1,4 | 3,1 | 1,2 | 0,3 | 0,1 | 1,3 | -0,5 |
| Болгария | 0,6 | 1,3 | 0,1 | -3,9 | -0,2 | -2,1 | -3,5 | -0,4 | 0,4 | 6,3 | 2,2 |
| Румыния | -1,5 | -6,3 | -2,3 | - | -3,1 | -1,8 | -1,3 | -1,9 | -4,2 | -0,1 | -0,1 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | -0,1 | 0,8 | 0,5 | 0,9 | 1,8 | 1,7 | 2,0 | 1,4 | 0,6 | 0,4 | 0,7 |
| США | 2,2 | 1,4 | 1,3 | 2,2 | 1,4 | 1,5 | 2,5 | -0,2 | -0,3 | 0,9 | 1,1 |
| Россия | -3,3 | -3,0 | -0,7 | -1,9 | -1,4 | 0,2 | 0,6 | 0,2 | 2,6 | -0,6 | 2,4 |
| Украина | -3,8 | 3,0 | -2,1 | -2,7 | -1,1 | -2,3 | -2,5 | 1,0 | 0,6 | 0,4 | 0,7 |
| | Норма безработицы* | | | | | | | | | | |
| Польша | 14,4 | 13,3 | 12,3 | 10,9 | 10,2 | 13,4 | 16,4 | 18,5 | 19,8 | 19,2 | 18,8 |
| Чехия | 4,4 | 4,1 | 3,9 | 4,8 | 6,4 | 8,6 | 8,7 | 8,0 | 7,3 | 7,8 | 8,3 |
| Словакия | 13,7 | 13,1 | 11,3 | 11,9 | 12,6 | 16,7 | 18,7 | 19,4 | 18,7 | 17,5 | 18,0 |

| | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Венгрия | 6,1 | 5,6 | 9,6 | 9,0 | 8,4 | 6,9 | 6,3 | 5,6 | 5,6 | 5,8 | 5,9 |
| Болгария | 12,8 | 11,1 | 12,5 | 13,7 | 12,2 | 16,0 | 17,9 | 17,9 | 16,3 | 13,5 | 12,2 |
| Румыния | 10,9 | 9,5 | 6,6 | 8,8 | 10,3 | 11,5 | 10,5 | 8,8 | 8,4 | 7,4 | 6,2 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 10,5 | 10,1 | 10,1 | 9,9 | 9,3 | 8,5 | 7,7 | 7,2 | 7,6 | 8,0 | 8,0 |
| США | 6,1 | 5,6 | 5,4 | 4,9 | 4,5 | 4,2 | 4,0 | 4,8 | 5,8 | 6,0 | 5,5 |
| Россия | 2,1 | 3,2 | 3,4 | 2,8 | 2,7 | 1,7 | 1,4 | 1,6 | 1,8 | 2,2 | 2,6 |
| Украина | 0,3 | 0,6 | 1,5 | 2,8 | 4,3 | 4,3 | 4,2 | 3,7 | 3,8 | 3,6 | 3,5 |

* Отношение численности безработных к численности рабочей силы.
Источники: Economic Survey of Europe, No 2, 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 67, 68, 73, 75.

Таблица 5.8. Годовые приросты производительности труда в народном хозяйстве, %

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-----------------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Польша | 4,2 | 5,1 | 4,0 | 4,0 | 2,4 | 7,0 | 6,4 | 3,4 | 4,5 | 5,1 | 4,0 | 1,2 |
| Чехия | 1,4 | 3,2 | 3,5 | 1,2 | 0,2 | 3,8 | 4,1 | 2,0 | 1,3 | 5,0 | 4,1 | 4,4 |
| Словакия | 10,9 | 3,6 | 2,7 | 5,1 | 4,5 | 4,6 | 3,4 | 2,6 | 1,9 | 3,1 | 3,9 | 3,7 |
| Венгрия | 5,0 | 3,5 | 2,1 | - | 3,5 | 1,1 | 4,2 | 3,8 | 4,3 | 2,8 | 5,6 | 4,3 |
| Болгария | 1,2 | 1,6 | 9,3 | -1,2 | 4,2 | 4,4 | 8,5 | 4,5 | 4,5 | 2,9 | 3,0 | - |
| Румыния | 5,5 | 14,3 | 6,3 | - | -1,8 | 0,6 | 3,4 | 7,7 | 9,6 | 5,0 | 5,9 | - |
| Справочно: | | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа | | | | | | | | | | | | |
| (ЕС-15) | 2,9 | 1,7 | 1,5 | 1,8 | 1,2 | 1,1 | 1,4 | 0,4 | 0,6 | 0,7 | 1,6 | - |
| США | 1,7 | 0,4 | 2,0 | 2,2 | 2,5 | 2,3 | 1,7 | 0,9 | 2,5 | 2,8 | 3,3 | 3,0 |
| Россия | -9,3 | -1,1 | -2,9 | 3,4 | -4,0 | 6,2 | 7,8 | 3,6 | 3,8 | 7,0 | 6,5 | 5,5 |
| Украина | -19,6 | -14,8 | -8,1 | -0,3 | -0,8 | 2,1 | 8,6 | 10,5 | 3,4 | 9,7 | 22,2 | - |

Источник: расчет на базе табл. 5.6 и 5.7; Россия и страны — члены Европейского Союза, 2007. С. 70.

Таблица 5.9. Годовые приросты капиталовложений, %

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|
| Польша | 9,2 | 16,5 | 19,7 | 21,7 | 14,2 | 6,8 | 2,7 | -8,8 | -5,8 | -0,9 | 5,1 |
| Чехия | 9,1 | 19,8 | 7,6 | -3,4 | -1,1 | -3,5 | 4,9 | 5,4 | 3,4 | 4,7 | 7,6 |
| Словакия | -2,5 | 0,6 | 29,1 | 15,0 | 11,0 | -19,6 | -7,2 | 13,9 | -0,6 | -1,5 | 2,5 |
| Венгрия | 12,5 | -4,3 | 6,7 | 9,2 | 13,2 | 5,9 | 7,7 | 5,0 | 10,3 | 2,5 | 7,9 |
| Болгария | 1,1 | 16,1 | -21,2 | -20,9 | 35,2 | 20,8 | 15,4 | 23,3 | 8,5 | 13,9 | 12,0 |
| Румыния | 20,7 | 6,9 | 5,7 | 1,7 | -5,7 | -4,8 | 5,5 | 10,1 | 8,2 | 9,1 | 10,1 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа | | | | | | | | | | | |
| (ЕС-15) | 2,7 | 3,4 | 2,5 | 3,6 | 6,9 | 5,8 | 4,9 | 0,9 | -1,1 | 0,6 | 2,5 |
| США | 7,3 | 5,7 | 8,1 | 8,0 | 9,1 | 8,2 | 6,1 | -1,7 | -3,1 | 4,5 | 9,0 |
| Россия | -26,0 | -7,5 | -20,1 | -9,6 | -12,4 | 8,1 | 16,6 | 10,9 | 3,1 | 12,8 | 10,8 |
| Украина | -41,0 | -30,8 | -22,7 | 2,1 | 2,6 | 0,1 | 12,4 | 6,2 | 3,4 | 15,8 | - |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 62, 71.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

мации. Выделим прежде всего ту часть этого потока, которая представляет собой прямые иностранные инвестиции. Имеющиеся данные ООН говорят об этом следующее (табл. 5.10).

Прямые иностранные инвестиции в страны ЦВЕ стабильно росли вплоть до 2002 г., когда они составили почти 27 млрд долл., но в 2003 г. сократились на 30% в результате экономического кризиса на Западе и завершения масштабной приватизации в странах ЦВЕ. Тем не менее объемы накопленных в этих странах ПИИ оказались внушительными. Так, к концу 2003 г. их объем во всем регионе ЦВЕ достиг почти 165 млрд долл., в том числе в Чехии — 43 млрд, Польше — 42 млрд, Венгрии — 25 млрд, в Словакии — 11 млрд долл. В расчете на душу населения во всем регионе ЦВЕ это составляет 1309 долл., что на 40% превышает среднемировой уровень, хотя и ниже, чем накопленные ПИИ в менее развитых странах ЕС-15. Например, в Португалии этот показатель составил в 2002 г. 4360 долл., в Испании — 5290 долл., в то время как в Чехии — 4186, Венгрии — 2447, Словакии — 1974, в Польше — 1098 долл.¹

Поток ПИИ в Россию до 2003 г. был заметно ниже, чем, к примеру, в Чехию, Польшу и даже в Венгрию. Однако в 2003 г. он составил почти 8 млрд долл., что заметно превзошло страны ЦВЕ. Возможно, Запад стал уже больше доверять России. В последующем поток ПИИ в Россию стал нарастать, превысив 30 млрд долл. в год. Однако в 2008 г. он сократился, а накопленные ПИИ в расчете на душу населения в России составили меньше, чем в странах ЦВЕ.

Нетрудно понять, что с притоком ПИИ идет приток современной техники и технологий, профессионального опыта в области менеджмента, совершенствуется процесс формирования рыночных институтов, модернизации устаревшего производственного аппарата и, конечно, в области производства новых и более качественных товаров и услуг. При этом надо иметь в виду, что многие страны ЦВЕ, не говоря уже о России, сами вкладывают свои ПИИ за рубежом. Так, за период 1990—2000 гг. ПИИ из стран ЦВЕ составили 3,9 млрд долл., в том числе из Венгрии — 1,9 млрд долл.²

Во внешней торговле стран ЦВЕ все время нарастал дефицит, импорт серьезно превосходил экспорт, что вело к наращиванию внешнего долга. В этом отношении ситуация в странах ЦВЕ кар-

¹ Economic Survey of Europe. No 1. 2004. UN, N.Y. and Geneva. P. 86.

² Economic Survey of Europe. No 1. 2004. UN, N.Y. and Geneva. P. 87.

Таблица 5.10. Прямые иностранные инвестиции, млн долл.

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------|------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Польша | 1875 | 3659 | 4498 | 4908 | 6365 | 7270 | 9343 | 5714 | 4131 | 4123 | 6159 |
| Чехия | 869 | 2562 | 1428 | 1300 | 3718 | 6324 | 4986 | 5641 | 8483 | 2101 | 4463 |
| Словакия | 269 | 308 | 353 | 231 | 707 | 428 | 1925 | 1584 | 4141 | 669 | 1107 |
| Венгрия | 1146 | 4834 | 3333 | 4174 | 3350 | 3309 | 2763 | 3929 | 2998 | 2155 | 4178 |
| Болгария | 105 | 90 | 109 | 505 | 537 | 819 | 1002 | 813 | 905 | 2097 | 1803 |
| Румыния | 338 | 420 | 267 | 1221 | 1976 | 1027 | 1057 | 1158 | 1141 | 2196 | 5088 |
| ЦВЕ, всего | — | — | 11 413 | 15 142 | 20 043 | 22 231 | 23 987 | 22 866 | 27 472 | 19 283 | 28 850 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | |
| Россия | 690 | 2065 | 2579 | 4865 | 2761 | 3309 | 2714 | 2748 | 3461 | 7958 | 11 672 |
| Украина | 159 | 267 | 521 | 623 | 743 | 496 | 595 | 792 | 693 | 1424 | 1715 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 85.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

динально отличалась от ситуации в России и Украине. Лучше всего этот вопрос могут осветить данные платежных балансов по текущим операциям (табл. 5.11).

Хотя дефицит платежного баланса стран ЦВЕ не идет ни в какое сравнение, например, с дефицитом этого же баланса США, измеряемого многими сотнями миллиардов долларов, тем не менее он достаточно наложен для экономики этих стран и доля его в их ВВП существенна. Однако наращивание импорта этими странами происходило в целях масштабных закупок современной техники и технологий на Западе, что в интересах экономической трансформации и реструктуризации всей хозяйственной жизни в этих странах. И это вполне понятно и оправданно.

Нельзя не затронуть также проблему динамики жизненного уровня населения в странах ЦВЕ. Как уже отмечалось, на втором этапе системной трансформации, на этапе массовой приватизации под государственным контролем жизненный уровень населения во всех этих странах снизился на 10–30%, т.е. значительно меньше, чем в России и Украине. В последние же годы, на третьем этапе системной трансформации, он стал заметно расти, о чем свидетельствуют данные о динамике личного потребления населения (табл. 5.12).

Из таблицы ясно, что падение жизненного уровня населения к 1994 г. прекратилось в большинстве стран ЦВЕ (исключение составляют Болгария и Венгрия). В годы же его подъема темпы его роста в странах ЦВЕ оказались, как правило, выше, чем в Западной Европе и США. В России и Украине падение жизненного уровня населения, также начавшееся в 1990 г., продолжалось намного дольше, чем в странах ЦВЕ, и было заметно глубже. Рост жизненного уровня населения в этих странах начался лишь в 2000 г., и его темпы стали превышать темпы, характерные для стран ЦВЕ. Жизнь покажет, насколько этот рост будет продолжительным, качественным и стабильным. Но самое главное: в странах ЦВЕ создано надежное правовое поле, крепкая власть закона, и государство активно участвует в системной трансформации, сокращая свое присутствие в производстве, но расширяя свою функцию мотора этой трансформации.

5.3. Страновые модели рыночной трансформации

«Бархатные революции» в странах ЦВЕ вызревали задолго до 1989 г. и стали ключевым поворотным пунктом в развитии не только этой

Таблица 5.11. Сальдо платежного баланса по текущим операциям, млн долл.

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------|-------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Польша | 954 | 854 | -3264 | -5744 | -6901 | -12 487 | -9981 | 5376 | -5011 | -4590 | -3585 |
| Чехия | -787 | -1369 | -4124 | -3564 | -1255 | -1462 | -2718 | -3273 | -4166 | -5690 | -5574 |
| Словакия | 759 | 511 | -1960 | -1827 | -1982 | -980 | -702 | -1746 | -1924 | -276 | -1447 |
| Венгрия | -3911 | -1656 | -1788 | -2055 | -3393 | -3762 | -4010 | -3200 | -4639 | -7183 | -8945 |
| Болгария | -32 | -198 | 164 | 1046 | -61 | -652 | -704 | -984 | -827 | -1856 | -1806 |
| Румыния | -422 | -1789 | -2604 | -2107 | -2887 | -1444 | -1376 | -2226 | -1527 | -3454 | -5466 |
| ЦВЕ, всего | -3027 | -7377 | -18 284 | -21 499 | -22 312 | -26 984 | -23 462 | -21 376 | -26 096 | -33 012 | -38 818 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | |
| Россия | 7844 | 6963 | 10 847 | -80 | 219 | 24 616 | 46 839 | 33 935 | 29 116 | 35 410 | 60 109 |
| Украина | -1163 | -1152 | -1185 | -1335 | -1296 | 1658 | 1481 | 1402 | 3173 | 2891 | 6804 |

Источник: Economic Survey of Europe, No 2, 2005, UN, N.Y. and Geneva, P. 84.

Таблица 5.12. Годовые приросты потребительских расходов населения, %

| Страна и регион | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Польша | 3,9 | 3,2 | 8,5 | 6,9 | 4,8 | 5,2 | 2,8 | 2,0 | 3,4 | 3,1 | 3,2 |
| Чехия | 6,9 | 5,9 | 8,8 | 1,3 | -1,5 | 2,1 | 2,9 | 2,6 | 2,8 | 4,6 | 2,1 |
| Словакия | 1,0 | 5,4 | 7,9 | 5,5 | 6,5 | 3,2 | -0,8 | 4,7 | 5,5 | -0,6 | 3,5 |
| Венгрия | 0,1 | -6,9 | -3,6 | 1,9 | 4,8 | 5,6 | 5,5 | 5,7 | 10,3 | 7,7 | 3,0 |
| Болгария | -4,5 | -1,9 | -8,2 | -9,6 | 4,0 | 8,8 | 5,7 | 4,4 | 3,6 | 6,6 | 5,0 |
| Румыния | 3,8 | 10,8 | 7,0 | -4,3 | 1,1 | -2,5 | 1,5 | 6,3 | 4,9 | 6,9 | 10,3 |
| Справочно: | | | | | | | | | | | |
| Западная Европа | | | | | | | | | | | |
| (ЕС-15) | 2,0 | 1,9 | 2,1 | 2,2 | 3,2 | 3,5 | 3,4 | 2,0 | 1,5 | 1,5 | 1,9 |
| США | 3,7 | 2,7 | 3,4 | 3,8 | 5,0 | 5,1 | 4,7 | 2,5 | 3,1 | 3,3 | 3,8 |
| Россия | -3,1 | -2,7 | -2,6 | 2,8 | -2,1 | -1,2 | 5,6 | 6,8 | 7,0 | 6,2 | 9,2 |
| Украина | -9,7 | -3,6 | -8,4 | -1,8 | -0,1 | -3,7 | 2,0 | 9,3 | 5,0 | 12,8 | 12,2 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 60, 71.

5.3. Страновые модели рыночной трансформации

части Европы, но и Европы в целом. Однако страны ЦВЕ были готовы к ним по-разному, да и сами революции проходили тоже по-разному, точнее, по своим национальным моделям. Но общее между ними заключалось в том, что все страны ЦВЕ до 1989 г. имели государственную мобилизационную социалистическую экономику и довольно дружно устремились к ее трансформации в частнорыночную, конкурентную капиталистическую экономику.

ГДР

Пожалуй, самой решительной системной трансформацией оказалась «бархатная революция» в ГДР. В этой стране все послевоенное время находились советские войска, весьма хорошо подготовленные и первоклассно технически оснащенные. По уровню производительности труда и жизненному уровню населения ГДР занимала первое место в мировой социалистической системе. В стране широко укреплялись догматическое мышление, фундаменталистский подход к социализму. Тем не менее именно из Восточной Германии постоянно шел поток эмигрантов на Запад (более 1 млн чел. до 1961 г., когда была построена стена между ГДР и ФРГ). Крушение берлинской стены осенью 1989 г. стало началом объединения Западной и Восточной Германии в 1990 г. В последней начался процесс замены устаревших и неэффективных институтов социализма новыми для нее институтами рыночной экономики и плюралистской демократии.

По существу, здесь имел место перенос правовой системы и рыночных институтов из ФРГ, а также огромный поток финансовых и иных ресурсов из Западной Германии в Восточную. Всего за период с 1990 по 2005 г. ФРГ трансплантировала в свои восточные земли, как уже говорилось, порядка 1,5 трлн долл. (в среднем по 100 млрд долл. в год), не говоря уже о трансплантации институтов и механизмов приватизации.

Основным методом приватизации стала широкомасштабная открытая продажа социалистических государственных предприятий «компетентным аутсайдерам» после их первичной реструктуризации. Но были и другие методы, например, разделение крупных предприятий на несколько предприятий, получавших разных собственников.

Все государственные предприятия передавались под контроль и управление Тройханда, или Общества доверительного управле-

ния, которое продавало их западным новым владельцам и инвесторам. Самыми обычными покупателями были компании ФРГ, которые таким образом создавали свои филиалы на востоке теперь уже одной единой страны. Одновременно создавались государственно-частные предприятия и совместные предприятия (СП). Участие восточных немцев в приватизации и дележе новой собственности было небольшим.

Важной особенностью организационной структуры промышленности и строительства бывшей ГДР было наличие в ней 430 огромных комбинатов, по существу, социалистических монополий. Почти половина из них распалась еще на этапе спонтанной приватизации, до создания Тройханда. Но затем пошел процесс организованной дезинтеграции комбинатов с расчленением их на множество предприятий. Важной стороной этого процесса был наем новых менеджеров, создание конкурентной среды, а главное, недопущение банкротства. Именно на это направлялись большие финансовые ресурсы.

Развал архаичной системы государственной собственности и централизованного планирования шел быстро. От многих специалистов требовались профессионализм, самостоятельность в принятии решений, что производить, кому, и по какой цене продавать, куда инвестировать свои средства и от каких видов производимой продукции отказываться. По линии Министерства финансов широко привлекались западные эксперты (прежде всего из ФРГ), чтобы оценить каждое предприятие, возможный объем его выпуска, качество менеджмента, наличие потенциальных рынков и партнеров на Западе. Лишь после этого производилась продажа предприятий.

Тройханд, или Общество доверительного управления, строго требовало прозрачности и перехода бухучета на западные, т.е. международные стандарты. При этом резко возрастало число приватизированных предприятий, где создавались свои бухгалтерии. Это был результат расчленения не только комбинатов и государственных корпораций, но и крупных государственных предприятий, становившихся частными.

Процесс приватизации шел быстро. В июле 1990 г. в распоряжении Общества доверительного управления находилось порядка 8 тыс. крупных предприятий с числом заводов 44 тыс. До конца 1993 г. было продано 6 тыс. предприятий, 1,5 тыс. предприятий были возвращены бывшим их владельцам (до национализации в ГДР), 3,2 тыс. предприятий было закрыто, часть предприятий пе-

редана местным органам власти и т.д.¹ В конечном счете у Тройханда осталось более 1 тыс. предприятий, которые предлагались любому желающему их купить за одну марку, т.е. раздавались бесплатно. Однако он строго следил за тем, чтобы был найден надежный инвестор и предприниматель, способный сохранить и усовершенствовать эти предприятия. Как правило, приватизированные предприятия становились акционерными обществами.

Приватизация шла как сверху, так и снизу. На государственном и региональном уровнях разрабатывались программы по поддержке конкретных отраслей и производств с помощью выдачи кредитов и субсидий, льгот по налогообложению и т.д. Речь шла, прежде всего, о химической промышленности и микроэлектронике. В Саксонии был составлен план модернизации ряда предприятий, выдавались гарантированные займы, проводилась политика по сохранению рабочих мест. До конца 1991 г. рабочие в Восточной Германии получали до 90% их прежнего дохода, даже если их предприятие не работало или работало не на полную мощность.

Общая стоимость приватизированных предприятий в бывшей ГДР составила 215 млрд западногерманских марок (дойчмарок). Иностранцам, т.е. не немцам, было продано лишь порядка 800, или 6,2%, всех приватизированных предприятий². При этом следует подчеркнуть, что в стране был принят закон о реституции, и бывшая частная собственность возвращалась ее бывшим владельцам или их потомкам. Было предъявлено более 1 млн требований по реституции национализированной собственности, включая бывших собственников 12 тыс. малых и средних предприятий. Было предъявлено 16 тыс. требований местным властям на передачу прав собственности на землю, здания, кинотеатры и даже пекарни. При этом местные власти помогали новым собственникам осуществлять инвестиционные проекты. Было приватизировано около 4 млн га сельскохозяйственных и лесных земель площадью, составляющей 40% территории бывшей ГДР. К концу 1990 г. общее число малых фирм в торговле, ремесленничестве и секторе услуг возросло с 362 тыс. до 1,14 млн, создано еще 516 тыс. других фирм, а 119 тыс. ликвидировано³.

Процесс быстрой приватизации в Восточной Германии вызвал ряд временных негативных последствий. Главным из них было па-

¹ Economic Survey of Europe in 1993—1994. UN, N.Y. and Geneva, 1994. P. 176, 177.

² Op. cit. P. 177

³ Ibid. P. 146, 147.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

дение производства и занятости. Общая численность занятых сократилась почти на 3 млн чел. (с 9 до 6,1 млн). Только в промышленности работу потеряли 2 млн чел. Падение производства и рост безработицы особенно сильно ударили по отраслям машиностроения Восточной Германии (производство в общем машиностроении упало на 70%, в электромашиностроении — на 50%).

К сентябрю 1993 г. было закрыто 3151 предприятие. Большая часть их работников пополнила армию безработных. Свои рабочие места сохранило лишь 37% прежнего персонала (в случаях банкротства предприятий обычно сохранялось 16% их персонала). Разделение старых комбинатов и крупных предприятий привело к значительному увеличению общей численности предприятий. Так, из 8 тыс. предприятий, подвергшихся приватизации, было образовано почти 17 тыс. предприятий¹.

В отличие от стран ЦВЕ в Восточной Германии большого взлета инфляции не произошло, хотя большинство розничных цен было либерализовано 1 июля 1990 г. Просто после перехода на западногерманскую валюту и создания единого общегерманского рынка цены в Восточной Германии быстро подошли к уровню цен в Западной Германии, а восточные немцы получили конвертируемую валюту. Резкое падение производства и занятости вызвало волну миграции населения Восточной Германии в Западную. Однако привлеченный в Восточную Германию, где рабочая сила была существенно дешевле, чем в Западной, западногерманский капитал стал быстро наращивать и обновлять производство. Начался быстрый рост реальной заработной платы на частных предприятиях, намного опережающий рост производительности труда, чего в бывшей ГДР не было. Введена западногерманская система социального обеспечения, финансовая система в Восточной Германии претерпела перестройку и также стала составной частью финансовой системы единой Германии. Рынок капитала в Восточной Германии формировался легче, чем в странах ЦВЕ: просто западногерманский капитал хлынул на новую территорию Германии вместе с присущей ему институциональной инфраструктурой.

В прошлом ГДР, как уже говорилось, была самой продвинутой страной среди других социалистических стран. Доля частного сектора в ее экономике составляла всего лишь 4% в сравнении с 19% в Польше. Уровень реальных доходов населения и производитель-

¹ Economic Survey of Europe in 1993—1994. P. 180.

5.3. Страновые модели рыночной трансформации

ности труда достигал лишь $\frac{1}{3}$ соответствующих показателей ФРГ. После всех пережитых трансформаций и шоков сегодня доля частного сектора в экономике Восточной Германии превышает 70% ВВП, а уровень производительности труда достигает $\frac{2}{3}$ соответствующего показателя Западной Германии (реальных доходов населения — 90%). Уроженка и воспитанная в ГДР А. Меркель стала в 2005 г. канцлером объединенной Германии.

Восточная Германия, вставшая на путь развития свободной рыночной экономики и демократических институтов, тем не менее и сегодня висит тяжелым грузом на плечах Западной Германии, со стороны которой финансовые инъекции продолжают. Но норма безработных в Восточной Германии пока вдвое выше, чем в Западной (18 и 9%), уровень производительности труда, качества и конкурентоспособности производства заметно ниже, чем в Западной Германии. Отток населения продолжается, несмотря на приток западного капитала и предпринимательства. В целом восточно-германскую модель рыночной трансформации можно считать радикальной, повлекшей за собой серьезную шоковую терапию, сильнее, чем шоковая терапия Л. Эрхарда в 1948 г.

Но, несмотря на шок, Восточная Германия добилась важных успехов в системной трансформации своей экономики и общества, о чем говорят соотношения основных макроэкономических показателей двух Германий в пользу Восточной, сложившиеся в 90-е гг. XX в. Эти успехи намного больше, чем в других странах ЦВЕ (табл. 5.13).

Таблица 5.13. Соотношение ряда макроэкономических показателей Восточной и Западной Германии в 1991—1997 гг. (Западная Германия = 100,0)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| ВВП в расчете на душу населения | 31,3 | 38,9 | 47,7 | 52,3 | 55,5 | 57,1 | 57,9 |
| Заработная плата на одного занятого | 46,7 | 60,7 | 67,9 | 70,4 | 72,0 | 72,8 | 73,8 |
| Производительность труда | 31,0 | 43,5 | 53,1 | 56,6 | 57,8 | 59,3 | 60,9 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 1998. UN, N.Y. and Geneva, 1998. P. 112.

Эти данные свидетельствуют о том, что в 1991 г., на старте развития процесса органического воссоединения двух Германий,

ВВП в расчете на душу населения и производительность труда в Восточной Германии составляли менее $\frac{1}{3}$ уровня этого показателя в Западной Германии, заработная плата в расчете на одного занятого была менее половины, но уже в 1997 г. душевой ВВП и производительность труда в Восточной Германии приблизились к уровню Западной Германии почти вдвое, составив практически 60%, а по заработной плате на одного занятого — почти 74%. Это не могло не послужить примером для других стран ЦВЕ.

Польша

Польша стала пионером «бархатных революций» в странах ЦВЕ. Эта ее роль долго готовилась на протяжении 60—70-х гг. прошлого века и особенно в течение 80-х гг., когда образовалось и постепенно нарастало мощное политическое движение, получившее название профсоюза «Солидарность». Внутриполитический кризис в Польше имеет давнюю историю, именно он и вызвал цепь спонтанных градуалистских реформ, перешедших в шоковую терапию к концу 1989 г.

Теоретической базой этого кризиса были работы таких известных польских экономистов, как О. Ланге и М. Калецкий, а также политические рекомендации Экономического совета, созданного после известного восстания в октябре 1956 г. в Познани. Интеллигенция Польши постоянно давила на правящие круги своими предложениями и требованиями по хотя бы частичному возврату к рыночным и демократическим ценностям (чего не было у советской интеллигенции). Но в 60—70-е гг. прошлого столетия политические перемены в Польше были невозможны, хотя темпы роста производства снижались, страна была охвачена настроениями недовольства и поисками выхода из состояния постоянной зависимости от государственных планов, государственных чиновников и восточного соседа (в эти годы, когда бурно развивался антагонизм между арабами и Израилем на Ближнем Востоке, поляки спрашивали друг друга: «А как у нас с положением на Ближнем Востоке?»).

В экономической науке и политике Польши постепенно стали распространяться и утверждаться идеи не просто наращивания вала, а эффективности и рентабельности производства, стала признаваться необходимость международной специализации производства, использования сравнительных преимуществ во внешней

торговле. Стали распространяться современные методы оценки экономической эффективности производства, капиталовложений и внешней торговли с использованием «буржуазного» математического аппарата, выдвигались идеи селективного развития, т.е. опоры на отдельные отрасли промышленности как конкретные точки роста всей экономики, сокращения производства в устаревающих отраслях и т.д. Но эти идеи были отодвинуты назад в результате серьезного внутриполитического кризиса в декабре 1970 г., вызванного резким ростом розничных цен на продовольственные товары и недовольства в широких слоях населения.

В 70-х гг. прошлого столетия новые политические лидеры страны сделали попытку заменить зреющие экономические реформы административными мерами по массовой закупке иностранной техники и технологий на основе заимствования средств на Западе, по форсированной сверху концентрации и централизации производства, в частности, созданию крупных производственных объединений. В результате страна получила избыточные инвестиции, масштабную растрату других ресурсов, рост внешнего долга и, как всегда, социальное недовольство. При этом в теории продолжали существовать и распространяться идеи повышения рентабельности предприятий и перехода от жесткого государственного контроля и централизованного планирования к системе экономического регулирования и хозрасчета.

Таким образом, начиная с конца 50-х гг. XX в., экономические реформы в Польше шли по принципу stop and go (остановился и иди). Однако во второй половине 80-х гг. в стране стали появляться альтернативные движения политического и экономического толка, которые создавали почву для более радикальных реформ 80-х гг.

В реформах 80-х гг., начавшихся под растущим влиянием движения «Солидарность», акцент стал делаться на самостоятельность предприятий, их самоуправление, на рационализацию ценообразования, с отказом от полного административного назначения цен и учетом структуры мировых цен, на использование таких денежных институтов, как процентная ставка, валютный курс и т.д., на экономическое регулирование вместо командования и централизованного распределения ресурсов сверху, на замену детального директивного планирования по отдельным продуктам, выдвижение целей повышения эффективности и конкурентоспособности производства, на формирование более либеральной, прозрачной и

стабильной налоговой политики, увеличение роли несоциалистического сектора в экономике — сельского хозяйства, ремесленничества, малого бизнеса, услуг частного сектора и проч.

Под давлением растущего политического движения «Солидарность» в 1981 г. правительством были разработаны основные контуры экономической реформы, которые вошли в силу закона с 1 января 1982 г., и в стране государственные предприятия получали все большую самостоятельность. Централизованный государственный план постепенно терял свой директивный, обязательный характер, и государство все больше стало использовать косвенные экономические методы регулирования экономики. Все цены были разделены на три категории: административные, регулируемые и свободные.

Дальнейшее движение по пути рыночных реформ в Польше было связано с принятием закона о создании мелких иностранных фирм (от 6 июля 1982 г.) и закона о совместных с иностранным капиталом предприятиях (от 26 апреля 1986 г.). После 1982 г. начала проводиться гибкая политика в области валютных курсов, Польша встала на путь введения конвертабельности злотого. Все это усиливало начавший работать механизм конкуренции в экономике, повышало ее гибкость и выживаемость, способствовало развитию торговли с Западом. Но никакого заметного повышения эффективности производства не было. До опасной черты нарастал внешний долг страны. Более радикальная реформа была объявлена в 1987 г., когда юридическое равноправие получили разные формы собственности, включая частную. Однако события развивались по еще более радикальному пути.

В это время в Польше много говорилось и писалось о необходимости снятия напряженности в снабжении населения потребительскими товарами (в стране были введены карточки на ряд продуктов), снижении капиталоемкости, фондо- и материалоемкости производства, его сбалансировании за счет ускорения развития сферы услуг, легкой и пищевой промышленности, жилищного строительства и сельского хозяйства. Даже в Польше многие из этих прогрессивных идей жестко отвергались многими истинно коммунистическими влиятельными политическими и хозяйственными чиновниками-лоббистами, защищавшими становящуюся все более архаичной командно-административную модель социалистической экономики и экстенсивный экономический рост на базе тяжелой промышленности, производства средств производства, а не предметов потребления для народа, т.е., по существу, в пользу

производства ради производства, как это было в СССР. Поэтому сегодня обвинять во всем бывший СССР или новую Россию — наследницу СССР было бы не совсем правильно. Полезно взглянуть и в самих себя.

Тем не менее весной 1988 г. рост социального недовольства в стране привел к правительственному кризису. Новое правительство М. Раковского по второй половине 1988 г. подготовило «План консолидации национальной экономики», приняло ряд либеральных законов, отменило карточки, снизило субсидии на потребительские товары. Были приняты и непопулярные решения, например, о закрытии ряда неэффективных производств, заражающих окружающую среду, особенно в металлургии, химической промышленности, судостроении. По-прежнему это были частичные или фрагментарные попытки реформ, движение в спонтанном русле. Стране же требовались истинные, системные и радикальные реформы.

Настоящие реформы начались лишь в конце 1989 г. после прихода к власти первого некоммунистического правительства Польши под руководством Т. Мазовецкого (июнь 1989 г.). Началась реальная трансформация страны и ее экономики в подлинно демократические и рыночные. В своем выступлении в Сейме 18 января 1990 г. Мазовецкий заявил следующее: «Начиная с января 1990 г., мы приступаем к проведению в жизнь очень трудной экономической программы, которая должна преодолеть долгий и тяжелый кризис. Впервые в послевоенной истории страны это не программа совершенствования системы. Мы хотим изменить экономическую систему, мы хотим построить рыночную экономику в Польше. Могу добавить: социальную рыночную экономику. Рыночная экономика должна быть создана из самых глубин и развиваться на основе индивидуальной и коллективной активности народа. Мы серьезно ограничим роль государства в экономике»¹.

Уже 1 августа 1989 г. большинство цен на потребительские товары стали свободными, что сразу же подтолкнуло вверх инфляцию. При этом наряду с инфляцией сохранялся дефицит многих товаров и услуг, стагнировало и снижалось производство, нарастали бюджетный дефицит и платежи по растущему внешнему долгу. К концу 1989 г. сумма внешнего долга достигла почти 40 млрд долл. и 5,9 млрд руб. Только на обслуживание этого долга в

¹ Economic Survey of Europe in 1989—1990. UN, N.Y. and Geneva, 1990. P. 238.

1981—1989 гг. Польша затратила 19,1 млрд долл., а чистый отток капиталов за границу за эти годы составил 10,6 млрд долл.¹ Стала расти безработица и в еще большей мере, чем ранее, снижались реальные доходы населения. Но благодаря общественной поддержке и помощи Запада новое правительство приступило к разработке, а затем и практической реализации своей стратегии системной трансформации государства, общества и экономики.

Эта реформа включала в себя конкретные программы по стабилизации и трансформации политической жизни, приватизации, дерегулирования экономики, подъему производства и жизненного уровня населения. Реформа была принята Сеймом Польши и одобрена МВФ. Главным ее разработчиком и исполнителем был назначен вице-премьер и министр финансов Л. Бальцеревич.

Главным пунктом политической трансформации в Польше стала ликвидация авторитарной однопартийной системы, переход к демократической многопартийной системе, к принципу разделения властей: законодательной, исполнительной и судебной. Главным пунктом экономической трансформации стала дальнейшая либерализация цен, приватизация государственных предприятий, формирование рынков факторов производства и механизмов конкуренции. Главными задачами практической реализации этой стратегии на начальном этапе были достижение финансовой стабилизации, ликвидация бюджетного дефицита, доходившего до более 16% расходной части бюджета, борьба с растущей инфляцией и стимулирование экономического роста².

Приватизация государственных предприятий проводилась довольно осторожно. При бурной приватизации малых предприятий, которые росли как грибы после дождя, приватизация крупных государственных предприятий шла медленно и под контролем правительства. В процессе борьбы с инфляцией проводилась жесткая денежная политика по ограничению роста денежной массы, сокращению уровня монетизации экономики. Параллельно проводилась политика по обеспечению конвертабельности злотого, что было связано с его резкой девальвацией: если в ноябре 1989 г. доллар стоит 3800 злотых, то в январе 1990 г. — уже 9500 злотых. Всеячески поощрялся экспорт польской продукции, но дефицит внеш-

¹ Кудров В. Мировая экономика. М. : Дело, 2004. С. 463.

² Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. Т. 3. Ч. II. М. : Наука, 2002. С. 164.

неторгового баланса нарастал. Либерализация внешней торговли проявлялась прежде всего в значительном увеличении импорта. В результате решительной переориентации на Запад уже в 1992 г. около 72% польской внешней торговли стало приходиться на страны Запада, прежде всего Западной Европы, и лишь 16—17% — на страны ЦВЕ, Россию и Украину.

В июле 1990 г. принят закон о приватизации, в августе того же года создано министерство приватизации. Затем было принято свыше 20 законов и правил, регулирующих процесс приватизации, и, кроме того, ежегодно принимались конкретные приватизационные программы, было налажено постоянное обучение персонала, привлекались консультанты из стран Запада. Использовались четыре метода приватизации: акционирование, продажа, вхождение в новую компанию и аренда на определенный срок. Работники предприятий получали большие льготы, поскольку 10% акций по закону раздавались бесплатно, 20% — по половинной цене, а рабочие советы предприятий контролировали весь ход приватизации.

Обычно говорилось тогда, что главная цель приватизации заключается не только в том, чтобы избавиться от неэффективной государственной собственности и немотивирующей среды для качественного производства, но и в более эффективной аллокации и использовании имеющихся ресурсов.

Государство, тем не менее, играло определяющую роль в формировании правовой и институциональной базы для приватизации, контролировало ее практическую реализацию. В апреле 1993 г. правительство приняло программу массовой приватизации с участием инвестиционных фондов. В официальных изданиях того времени подчеркивалось, что главная цель приватизации — это создание рыночной экономики с доминированием частного сектора. Более конкретные цели приватизации намечались в переходе от единой системы централизованного планирования к системе многочисленных конкурентных рынков, к постоянному совершенствованию деятельности предприятий на основе все более эффективного использования труда, капитала и менеджмента, к стимулированию частной инициативы, уменьшению размеров государственного сектора и, следовательно, бремени на госбюджет, созданию фондов от продажи госсобственности для финансирования реструктуризации вновь созданных частных фирм, к широкому распространению частной собственности и развитию предпринимательской и управленческой инициативы.

В стране начался бурный рост числа частных (особенно мелких) предприятий: от 814 тыс. в декабре 1989 г. до 1683 тыс. в июне 1993 г. Доля частного сектора в ВВП выросла с 29% в 1989 г. до 47% в 1992 г. и превысила 50% уже в 1993 г.¹

Образовался мощный частный сектор экономики, который потянул за собой все общественное производство. Но многие крупные государственные предприятия не передавались в частную собственность, а коммерциализировались, что практически соответствовало российскому «акционированию» при сохранении за государством контрольного пакета акций. Уже в 1992 г. прекратился спад производства и начался бурный экономический рост, получивший название «польского экономического чуда», когда за 1993—1995 гг. среднегодовой прирост ВВП страны достиг 6,1%, в то время как по принятой программе он должен был составить 4,7% (по капитальным вложениям 9,6 и 6,5% соответственно). Конечно, какая-то часть роста производства в частном секторе экономически была связана с легализацией и выходом из тени ряда незаконных ранее производств. Доля частного сектора в ВВП уже в 1996 г. достигла почти 70% ВВП.

Начиная с 1995 г. правительство приступило к широкой приватизации крупных предприятий, их последующей реструктуризации, чтобы соблюсти параметры ЕС по открытости экономики и ее демонополизации, снизить бюджетный дефицит и инфляцию. При этом основная часть созданных коммерческих банков уже поступила в распоряжение иностранного капитала. В целом в стране росли реальные доходы населения, увеличивалась и его социальная дифференциация.

Но не забудем, что «большой» приватизации предшествовала массовая «малая». Малая приватизация практически была проведена за короткий срок в 1990—1992 гг., когда в частные руки перешло 97% розничной торговли и бытовых услуг. Как правило, проводилось акционирование, и собственниками становились работники этих секторов хозяйственной деятельности. К 1995 г. оборот частных магазинов в розничной торговле увеличился в 10 раз, в оптовой — почти в 17 раз². Было создано множество мелких частных предприятий в промышленности и в строительстве, которые выполняли роль амортизатора падения всего промышленного произ-

¹ Economic Survey of Europe in 1993—1994. UN, N.Y. and Geneva, 1994. P. 205.

² Economic Survey of Europe in 1989—1990. UN, N.Y. and Geneva, 1990. P. 176.

водства за счет, прежде всего, государственных предприятий. Что касается сельского хозяйства, то, поскольку в Польше не было коллективизации, в этой отрасли доля частных ферм в производстве всегда составляла около 80%. Однако в период системной трансформации в частные руки перешло много земли, ранее национализированной, более чем втрое возросли размеры средней фермы и доля частного сектора еще более увеличилась.

Прогресс за восемь лет перемен, как видим, значительный. Что касается реальных доходов населения, то по мере роста объемов производства и развития системной трансформации средняя заработная плата поднялась примерно с 300 долл. в месяц во времена социализма до более 500 долл. в наши дни. При этом дифференциация в оплате труда в Польше хотя и возросла, но находится на уровне существенно меньшем, чем в России (децильный коэффициент равен 8,5 и 17 соответственно).

Тем не менее опыт Польши отчетливо показал, что теоретическое преимущество частного сектора над государственным сразу, как правило, на практике не достигается. Пройдут семь-восемь лет, когда его превосходство по эффективности производства и качеству выпускаемой продукции становится объективной и бесспорной реальностью.

Начиная с 1996 г. в Польше стала проводиться реформа системы социального обеспечения в целях переложения части финансирования этой системы на бизнес и самих работников, оплата труда которых стала заметно повышаться. Формируются частные пенсионные и медицинские фонды. В своих реформах Польша все более ориентируется на требования ЕС к зрелой рыночной экономике, имея в виду перспективу вступления в эту организацию. Такой подход характерен для проведения судебной, налоговой и других реформ.

В целом системная трансформация в Польше, несмотря на свой радикальный и даже шоковый характер, прошла успешно и пользовалась вполне достаточной общественной поддержкой. Характерно, что бывшие польские коммунисты быстро трансформировались в социал-демократов и стали поддерживать рыночные и демократические преобразования в своей стране. Но это не значит, что трансформация Польши в современную капиталистическую страну проходила только успешно и была хорошо продумана и осуществлена во всех деталях. Случались и ошибки, и явные недоработки, связанные прежде всего с чрезмерным сдерживанием роста заработной платы, противоречивой финансовой политикой

и другими факторами, вызвавшими более глубокий, чем можно было ожидать, шок. Цена, заплаченная за реформы, тоже оказалась немалой: это и снижение жизненного уровня населения, рост безработицы и инфляции, распад сложившейся ранее системы социального обеспечения и, конечно, спад производства. Однако этот шок, скорее всего, избыточный, и допущенные ошибки были меньше, чем в бывшей ГДР, и в Польше, как и в других странах ЦВЕ, в целом проходил позитивный процесс, говоря словами Й. Шумпетера, созидательного разрушения.

Венгрия

В течение более чем 20 лет до поворотного 1989 г. Венгрия была в авангарде экономических реформ, проводимых в условиях социализма многими странами ЦВЕ. Введенный Я. Кадаром в 1968 г. (год «пражской весны» в Чехословакии) новый экономический механизм (НЭМ) положил начало формированию зачатков рыночной экономики и даже многопартийности.

В период стихийной, или спонтанной, приватизации венгерской экономики при социализме заметное развитие получили разные формы мелкого предпринимательства, особенно в сфере услуг и ремесленничества. Начался процесс первичной реструктуризации государственных предприятий, перевода их на хозяйственную самостоятельность, на хозрасчет. Шел процесс перераспределения доходов: стимулировалось зарабатывание доходов государственными предприятиями, сокращались государственные субсидии, предприятия стали получать доходы от экспорта и инвестиций за свой счет. Все это приводило не только к росту жизненного уровня, но и к формированию реальных собственников как в мелком бизнесе, так и на государственных предприятиях.

До начала 80-х гг. прошлого столетия венгерская промышленность была одной из самых концентрированных в мире. Доля предприятий с числом занятых свыше 1000 чел. в 1970 г. превысила 35%, в 1980 г. — 44% общего числа промышленных предприятий. Но затем эта доля стала быстро снижаться и в 1989 г. составила менее 10%, увеличилось число мелких и средних предприятий¹. Количество индивидуальных предприятий выросло в несколько раз. Государство все более уходило от прямого участия в производстве,

¹ Economic Survey of Europe in 1993—1994. UN, N.Y. and Geneva, 1994. P. 186.

передавая прежние свои функции новым реальным предпринимателям и менеджерам, создававшим крупный частный сектор в экономике страны. Все хотели свободы и независимости от чиновников, формирования собственного дела и бизнеса, и государство этому не противилось и даже помогало.

В 1983 г. было разрешено формирование рынка ценных бумаг. В 1985 г. введено самоуправление на государственных предприятиях. На $\frac{2}{3}$ предприятий венгерской промышленности были созданы рабочие советы, которые управляли производством, назначали директоров, формировали организационную структуру, решали вопросы о разделении предприятий на отдельные самостоятельные субъекты хозяйствования или, наоборот, об объединении с другими в формате вновь образованного холдинга и т.д. В 1987 г. проведена реформа банковской системы, стала создаваться сеть коммерческих банков. В 1988 г. началась налоговая реформа по образцу стран Запада с заменой косвенных налогов на НДС. В 1990 г. принят закон об иностранных инвестициях. К этому времени примерно 90% всех цен уже были отпущены на рыночную свободу.

По всем этим причинам переход страны от спонтанной к организованной и реальной системной трансформации был более мягким и естественным, чем в других странах ЦВЕ. Удивительно, но этот мягкий и плавный переход после замены весной 1990 г. коммунистического правительства на социал-демократическое встретил критику парламентской оппозиции за свою постепенность и даже заторможенность. Лишь в июле 1990 г. была принята чрезвычайная программа финансовой стабилизации, в сентябре опубликована Белая книга с изложением основных направлений социально-экономического и политического развития страны на период до 1993 г., в декабре представлен новый бюджет. К руководству на всех уровнях уже были выдвинуты новые кадры профессионалов с рыночной ориентацией мышления, не зашоренные на мифических «социалистических ценностях».

Тем не менее первые меры нового (буржуазного!) правительства были направлены на сохранение и защиту государственной собственности, усиление централизма в решениях о ее распродаже в частные руки. Было создано специальное Агентство по приватизации государственной собственности. Государство разработало ряд приватизационных программ и встало на путь широкой распродажи этих предприятий. По первой такой программе было приватизировано 20 крупных предприятий стоимостью 54 млрд форинтов,

по второй — 23 предприятия стоимостью 24 млрд форинтов¹. Одновременно с приватизацией выдвигались конкретные требования по реконструкции и реструктуризации этих предприятий. Но были и предприятия, которые приватизировались без контроля Агентства по приватизации государственной собственности. В процессе приватизации многие крупные государственные предприятия разделились и продавались по отдельным своим частям, становясь самостоятельными частными предприятиями. Особенно широко это практиковалось в сельскохозяйственном машиностроении, текстильной промышленности и в строительстве.

Как в ГДР и Польше, приватизация в Венгрии шла за деньги под контролем государства. Полученные средства направлялись на финансирование всего процесса трансформации и уплаты долгов. Особое внимание уделялось укреплению новой банковской системы. Повсюду в процессе приватизации как производства, так и банков широко привлекался иностранный капитал. Только за 1991—1993 гг. в страну было инвестировано капитала на сумму примерно 5 млрд долл. И сейчас Венгрия отличается от многих других стран ЦВЕ большей долей участия иностранного капитала в своей экономике. Нужно прямо сказать, что Запад серьезно помог Венгрии в трансформации ее экономики в рыночную.

Своей кульминации процесс приватизации в этой стране достиг к 1995—1997 гг., когда было приватизировано около 60% всей собственности, подвергшейся приватизации, за весь период 90-х гг. прошлого века. К концу XX в., можно считать, трансформация экономики и общества в Венгрии была завершена.

Процесс приватизации в Венгрии сопровождался дальнейшим становлением новой законодательной и судебной системы, что обеспечивало надежную правовую базу для последующего развития реформ в русле уже давно начатых рыночных и демократических преобразований. Хотя государство часто и не позволяло приватизировать многие предприятия, боролось с безработицей и инфляцией и даже использовало скрытые формы субсидий, в целом цена, заплаченная за трансформацию, тоже оказалась довольно высокой. Только за 6 месяцев 1991 г. разорилось и подверглось ликвидации 40% предприятий, особенно в добывающей промышленности и в черной металлургии. Норма безработицы в отдельных

¹ Economic Survey of Europe in 1993—1994. UN, N.Y. and Geneva, 1994. P. 191.

регионах страны поначалу достигала 15—20% (1991 и 1992 гг.), выросли инфляция и безработица. Только за период с 1992 г. по август 1993 г. обанкротилось свыше 5 тыс. предприятий, ликвидации подверглось 15,6 тыс. предприятий¹. Резко сократился экспорт и стал нарастать дефицит во внешней торговле.

В настоящее время объем ВВП страны превысил уровень 1989 г. и ежегодно растет примерно на 3—4%. Это ниже, чем в Польше, но душевой ВВП и жизненный уровень населения в Венгрии заметно выше, чем в Польше. Среднегодовой темп роста инфляции теперь уже опустился до уровня ниже 5%, а среднегодовой прирост потребительских расходов населения (порядка 5%) сегодня выше, чем в Польше.

В отличие от Польши, модель трансформации которой получила название радикальной реформы и даже шоковой терапии, модель трансформации в Венгрии всегда называют градуалистской, или моделью эволюционной, постепенной трансформации. Каждая страна с переходной экономикой использует ту модель постсоциалистической трансформации, которая лучше соответствует ее экономической истории и национальной специфике.

Чехия и Словакия

В отличие от Польши и Венгрии, где будущие рыночные преобразования практически готовились задолго до «бархатных революций», в Чехословакии такая подготовка не велась. Более того, после ввода советских войск в августе 1968 г. в эту страну, где начинались демократические преобразования, в ней сформировался антидемократический режим сталинского типа, который возглавил консерватор Г. Гусак, авторитарно руководивший страной в течение 18 лет. И только после его ухода, когда в СССР уже вовсю шла горбачевская перестройка, возродившая идеи и ценности «пражской весны» 1968 г. применительно теперь уже к нашей стране, в Чехословакии начались, наконец, политические подвижки в сторону реформ и системной трансформации.

Смена коммунистического правительства в этой стране произошла на фоне серьезных народных волнений в ноябре 1989 г. Но уже в 1988 г. многие государственные предприятия стали менять старую приказную систему командно-бюрократического управле-

¹ Economic Survey of Europe in 1993—1994. UN, N.Y. and Geneva, 1994. P. 193.

ния на модель рабочего самоуправления. По существу, это была форма или вариант мягкой спонтанной приватизации. Также спонтанно началась и либерализация цен.

Однако реальная экономическая реформа, как органическая часть системной трансформации, началась в Чехословакии в январе 1991 г. и имела, как и в Польше, но в отличие от Венгрии, все признаки «шоковой терапии». Реформа была поддержана МВФ, который выделил на нее кредит в сумме 1,78 млрд долл.¹ В это же время началась массовая приватизация государственных предприятий под руководством либерального сначала министра финансов, потом премьер-министра, а ныне президента страны В. Клауса.

В отличие от других стран ЦВЕ, приватизация в Чехословакии базировалась не на прямой продаже госпредприятий, а на ваучерной технологии (ваучерная, или купонная, приватизация). Это особый вид приватизации, который сам по себе не создает частного собственника, а коммерциализирует производство и формирует отряды и армии акционеров, но при этом формируется новый менеджмент и проводится реструктуризация производства.

В период первой волны приватизации через нее прошло 50—60% всего основного капитала страны. Технология ваучерной приватизации заключалась в том, что каждый гражданин в возрасте, начиная с 18 лет получал ваучер по цене 1000 крон (35 долл.). На этот ваучер он получал в инвестиционном фонде акцию приватизируемого предприятия того же достоинства. Ваучеры были именными.

В годы первой волны приватизации было создано 400 инвестиционных фондов. При этом на 11 фондов пришлось $\frac{1}{3}$ всех акций (расчет велся по так называемым инвестиционным единицам, или пунктам). Было создано 988 крупных акционерных компаний с капиталом 200 млрд крон². Было создано министерство приватизации, и в процессе приватизации стало заметно нарастать число предприятий, поскольку крупные предприятия делились на более мелкие. Только за один 1991 г. число частных предприятий увеличилось с 379 тыс. до свыше 1 млн. Доля частного сектора в ВВП страны возросла с 0 в 1989 г. до 18% в 1992 г. и до 50% в 1993 г.³

¹ Кудров В. Мировая экономика. М.: Дело, 2004. С. 469.

² Economic Survey of Europe in 1993—1994. UN, N.Y. and Geneva, 1994. P. 167.

³ Ibid. P. 168.

Стала быстро меняться структура всей экономики: росла доля сферы услуг, доля малых предприятий, заработал механизм предпринимательской инициативы. В стране был принят закон о реституции, и собственность возвращалась ее бывшим владельцам. Инфляция нарастала, но все же она была более мягкой, чем в Венгрии и Польше. Безработица поначалу также была меньше, чем в этих странах. Внешний долг и дефицит платежного баланса также были меньшей тяжестью. Однако жизненный уровень населения снизился существенно, хотя и в пределах 20%.

Объем ВВП в Чехословакии в 1989—1992 г. сократился на 21%, в то время как в Польше — на 16, а в Венгрии — на 18%¹. Приток иностранного капитала был значительным: за период 1990—1992 гг. приток лишь ПИИ превысил 1,6 млрд долл., в то время как в Польшу, чуть больше 1 млрд, а в Венгрию — свыше 3,2 млрд долл.

Начиная с января 1991 г. было либерализовано примерно 70% всех цен, затем этот коэффициент все нарастал и к концу 1992 г. достиг 95%, что сопоставимо с аналогичным показателем для стран ЕС². Реформа финансовой системы шла полным ходом, и помимо формирования сети коммерческих банков шел процесс сращивания финансового и промышленного капиталов. Банки скупали контрольные пакеты акций ключевых промышленных предприятий. В капитализации банковской системы нарастало участие иностранного капитала, иностранных менеджеров и собственников. Это было связано с тем, что подавляющая часть предприятий приватизировалась, имея внушительную задолженность. В свою очередь государство сдерживало не только рост безработицы, но и банкротства убыточных предприятий.

1 января 1993 г. Чехословакия распалась на две суверенные страны — Чехию и Словакию, и каждая из них продолжила рыночные реформы. При этом надо было разделить совместное имущество, доставшееся в наследство от единой Чехословакии. Деление было решено проводить по соотношению численности населения в обеих новых странах (10,3 млн чел. в Чехии и 5,3 млн чел. в Словакии), т.е. как 2 : 1.

В Чешской республике в 1994 г. началась вторая волна приватизации. В нее были включены 860 крупных компаний с капиталом 150 млрд крон. Продолжились падение занятости и рост

¹ Economic Survey of Europe in 1995—1996. UN, N.Y. and Geneva, 1996. P. 184.

² Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. Т. 3. Ч. II. С. 314.

безработицы, по-прежнему быстро росло число малых предприятий. Но уже стало расти производство. ВВП в 1993 г. увеличился на 0,1% при падении промышленного производства на 5,3%, однако уже в следующем, 1994 г., ВВП страны увеличился на 2,2%, промышленное производство — на 2,1%¹.

Во все последующие годы экономический рост в Чехии продолжался, за исключением 1997 и 1998 гг., когда экономику страны затронул мировой финансовый кризис, начавшийся в Юго-Восточной Азии. Чешская крона была девальвирована с 28 до 35 крон за доллар, приостановился приток иностранного капитала, стал снижаться уровень золотовалютных резервов страны. Все это привело к валютному кризису. Помимо внешнего фактора к валютному кризису страну привели и внутренние факторы, связанные, прежде всего, с дефицитом платежного баланса, недостаточной реструктуризацией производства на приватизационных предприятиях, слабостью рыночных институтов и низкой рентабельностью производства. Этот кризис вскрыл недостатки банковской системы, ее чрезмерную зависимость от иностранного капитала, и В. Клаусу пришлось много потрудиться, чтобы восстановить ее равновесие.

В борьбе с финансовым кризисом в апреле 1997 г. правительство ввело пакет мер по сокращению бюджетного дефицита, решению ряда структурных проблем с помощью ограничения роста заработной платы, увеличения импорта потребительских товаров. В мае того же года введен в действие второй пакет мер по макроэкономической стабилизации и укреплению валюты (дальнейшее сокращение бюджетных расходов, продолжение структурных и институциональных реформ). В конечном счете кризис был преодолен, начиная с 1999 г. продолжился экономический рост темпом порядка 3—4% в год. И в 2001—2003 гг., когда случился мировой экономический кризис, и ВВП многих стран (особенно Германии) стал не только замедлять свой рост, но и снизился в абсолютном выражении, ВВП Чехии продолжал расти такими же темпами.

Доля частного сектора в экономике страны достигает сейчас 80%. Государство сохраняет свою собственность лишь на около 300 предприятий, работающих главным образом в энергетике, металлургии и угольной промышленности. Из них 38 предприятий считаются «стратегическими». Жизненный уровень населения

¹ Economic Survey of Europe, 2005. No 1. P. 117, 124.

достаточно высок, инфляция низка. Общество приняло радикальные перемены и уже привыкло к свободной и достойной жизни. Последнему, безусловно, способствовала грамотная социальная политика чешских реформаторов. Эта политика была направлена прежде всего на борьбу с инфляцией и безработицей, а также на поддержку доходов населения, особенно той его части, которая находилась за чертой бедности.

Что касается Словакии, то поначалу процесс системной трансформации в ней шел более трудно, чем в Чехии. Уровень инфляции и безработицы был намного выше, падение жизненного уровня населения и объемов ВВП было заметно больше. Появились пессимистические прогнозы не только о будущем экономическом развитии, но и о самом существовании нового государства. Однако начиная с 1994 г. страна четко встала на избранный путь реформ и показала весьма высокие темпы экономического роста, как правило, более высокие, чем в Чехии.

За период с 1994 по 2006 г. ВВП Словакии вырос на 60%, в Чехии — на 43%, народно-хозяйственная производительность труда, на 38 и 36% соответственно (табл. 5.6 и 5.8). В стране продолжился приватизационный процесс, активно форсировался экспорт. Объем ВВП 1989 г. уже превзойден, однако темпы системной трансформации пока что ниже, чем в Чехии. Благодаря форсированию экспорта в стране стал снижаться дефицит платежного баланса (в 2003 г. он составил 280 млн долл. против почти 2 млрд долл. в 2002 г.).

Процесс приватизации в Словакии был непростым и в своем развитии прошел три этапа. Первый этап приходился на годы рыночной трансформации в составе Чехословакии, когда проводилась массовая ваучерная приватизация. Второй этап был связан с выделением страны в самостоятельное государство и отказом от модели ваучерной приватизации.

Специфика словацкой приватизации заключалась в отказе от продолжения ваучерной приватизации и укреплении роли государства в экономике (1993—2000 гг.). Государство стало собственником контрольного пакета акций большинства крупных предприятий. Отставание страны от Чехии, Польши и Венгрии по масштабам и глубине системной трансформации становилось все более явным и не сулило больших перспектив стать членом ЕС.

И лишь начиная с 2000 г. начался третий этап, когда страна прочно встала на путь радикальной трансформации на базе широкомасштабных продаж пакетов акций, находившихся в собственно-

сти государства, в частные руки, укрепления рыночной конкурентной среды. Шел процесс укрепления позиций иностранного капитала в банковской системе Словакии. И хотя уровень ПИИ в расчете на душу населения в Словакии был существенно ниже, чем в Чехии, Польше и Венгрии, их общие масштабы явно увеличивались: если в 1994 г. они составили 269 млн долл., то в 2002 г. — 4 млрд долл. Правда, в 2003 г. ПИИ сократились в 7 раз, что, конечно, связано с конъюнктурными факторами, но отнюдь не с продвижением страны по пути системной трансформации, которое не замедляется. Доля частного сектора в экономике страны приблизилась уже к 70%¹. В мае 2004 г. Словакия вместе с Чехией, Польшей и Венгрией стала полноправным членом ЕС, страной, осуществившей революцию в своей экономике и общественной жизни.

Похоже, что в последние годы процесс системной трансформации в Словакии шел быстрее, чем в Чехии: принят новый трудовой кодекс, проведена налоговая реформа, направленная на снижение ставок налогообложения, и т.д.

Болгария и Румыния

Подобно тому, как создаваемая в Словакии модель системной трансформации отличалась от модели этой трансформации в Чехии, Польше и Венгрии, модель системной трансформации в Болгарии и Румынии также была иной. Как и в Словакии, процесс ее формирования был непоследовательным и противоречивым. Однако, как и в случае со Словакией, все образовалось и встало на свои места, различия с тремя наиболее продвинутыми странами сглаживались, общие черты нарастали и закреплялись.

Как и в других странах ЦВЕ, начальным импульсом к системной трансформации в Болгарии послужил политический фактор — уход консервативного партийного руководства от власти и ее передача под давлением реформаторского крыла руководства компартии в руки либеральных социал-демократов (осень 1989 г.). В июне 1990 г. была принята новая конституция, по которой Болгария основывала свою политическую жизнь на многопартийности и политическом плюрализме, а экономику — на свободной хозяйственной жизни.

¹ Economic Survey of Europe in 1995—1996. UN, N.Y. and Geneva, 1996. P. 70; Economic Survey of Europe. 2005. No 1. P. 143.

Тем не менее страна в течение ряда лет не сумела выбрать стабильный курс реформ и колебалась от дерегулирования экономики и рыночной либерализации до резкого усиления централизма, государственного вмешательства в экономику. Чувствовалось влияние прежних социалистических методов хозяйствования и «коммунистических ценностей», к которым привыкла значительная часть электората и общественности страны. Привычная же ориентация на «положительный советский (российский) опыт» в этом случае уже ничего не давала: в России шло резкое падение производства, бурно нарастала инфляция, падал жизненный уровень населения, а масштабная приватизация за рубежом вызывала разные толки, большие споры. Подобная же неразбериха имела место и в Болгарии.

Поначалу Болгария встала на путь постепенных градуалистских реформ, приняв в качестве главной цели достижение экономической стабильности. В октябре 1990 г. Правительство предоставило в парламент страны программу, которая включала в себя достижение следующих целей: 1) обеспечение населения топливом и продовольствием; 2) обеспечение макроэкономической стабилизации путем либерализации цен, сдерживания роста заработной платы, проведения жесткой налоговой и денежной политики; 3) приватизация государственных предприятий, либерализация внешней торговли, налоговая и банковская реформы. Однако из-за отсутствия в стране политического консенсуса парламент не принял эту программу.

Тем не менее уже в первой половине 1991 г. была проведена первая либерализация цен. Экономическое положение страны ухудшалось: за период с 1989 по 1993 г. ВВП сократился на 27%, промышленное производство — более чем в 2 раза, численность занятых уменьшилась на 26%, уровень безработицы превысил 16%¹. Если в 1989 г. рост розничных цен составил 9,2%, то в 1990 г. — 23,8%, а в 1991 г. — 338%, затем годовой прирост розничных цен до 1996 г. составил 60—80%². Это был один из самых высоких в ЦВЕ показателей инфляции.

В стране был принят закон о равенстве разных форм собственности, частная собственность на землю признана еще в феврале 1991 г., но лишь в пределах 30 га. Все колхозники получили право

¹ Economic Survey of Europe in 1995—1996. UN, N.Y. and Geneva, 1996. P. 184—186; Economic Survey of Europe. 2005. No 1. P. 133.

² Economic Survey of Europe. 2005. No 1. P. 134.

стать частными фермерами и создавать свои ассоциации. Однако процесс приватизации в Болгарии шел противоречиво из-за политических разногласий и часто носил характер частичной приватизации государственных предприятий, хотя стратегический провал государственной собственности и централизованного планирования был уже очевиден. В процессе трансформации проводилась жесткая налоговая и финансовая политика. Возросли не только ставки налогообложения, но и процентные банковские ставки на кредит (45%). Произошло резкое падение курса национальной валюты — лева, состояние банковской системы, несмотря на появление множества коммерческих банков, было удручающим.

Шел процесс снижения жизненного уровня населения, нарастания внешнего долга страны, ухудшения состояния внешней торговли. Правительство делало все возможное, чтобы притормозить рост цен и снижение реальных доходов населения, ввело частичную индексацию заработной платы. Запад оказывал поддержку проводимым реформам, хотя ее масштаб по сравнению с другими странами ЦВЕ был невелик (объем ПИИ в 1994—1996 гг. составлял лишь 100 млн долл. в год).

Лишь в середине 1997 г. страна отчетливо встала на путь радикальных рыночных и демократических реформ на основе прихода к власти социал-демократов. Начался реальный процесс стабилизации экономики и общества, роста производства и системной трансформации.

Если к весне 1990 г. в частную собственность перешло лишь 4% государственных материальных активов, то к июню 1997 г. — 18%, а в начале 2000 г. уже было разгосударствлено около $\frac{2}{3}$ государственных активов, подлежащих приватизации. В этом году около 70% ВВП было создано в частном секторе, который теперь уже стал определять экономический рост в стране¹. За период с 1997 по 2004 г. ВВП Болгарии вырос на 28%, промышленное производство в 1997—1999 гг. сократилось почти на 40% в результате начавшейся массовой приватизации, но затем стало расти на основе реструктуризации предприятий, и в 2000—2004 гг. рост промышленного производства в Болгарии составил около 40%. Резко снизилась инфляция, стали заметно расти реальные доходы населения, его социальная дифференциация и занятость. Если в 1992 г. децильный коэффициент составлял 7,7, то уже в 1998 г. — 9,3 и продолжал нарастать.

¹ Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. С. 55, 56.

В настоящее время после всех непростых перипетий рыночной трансформации, до боли напоминающей ход рыночных реформ в те годы в нашей стране, Болгария все же четко встала на рыночный путь. Реальная перспектива ее вступления в ЕС в 2007 г. серьезно стимулировала ход идущей в стране системной трансформации. В целом можно считать, что Болгария прошла путь не эволюционной, а радикальной трансформации, скорее даже шоковой терапии, так как жизненный уровень в этой стране снизился в большей степени, чем в большинстве стран ЦВЕ.

В 2003 г. ВВП страны был на 13%, промышленное производство на 48% ниже, чем в 1989 г., реальные потребительские расходы населения за период с 1989 по 1997 г. сократились на 40%, а с 1998 по 2004 г. возросли на 40%¹. И хотя это падение и этот рост не были столь крупными, как в нашей стране в данные же периоды времени, быстрота и радикализм перемен в Болгарии совершенно очевидны.

Но еще больший радикализм и шок случились в Румынии, где так же, как и в Болгарии, но в отличие от Польши, Венгрии и Чехословакии во времена социализма практически не было создано какой-либо базы для будущих неизбежных перемен. Более того, социализм в Румынии отличался особой жесткостью, даже в сравнении с СССР. Не случайно, что при отсутствии периода спонтанной эволюционной трансформации в стране произошли кровавые события при устранении диктатора Н. Чаушеску от власти в декабре 1989 г. После этого сразу же началась перестройка старой политической системы, которую возглавили бывшие коммунисты, и было создано около 60 политических партий. Однако началось серьезное противостояние разных политических сил в стране с преобладанием антикоммунистической направленности.

Тем не менее парламентские выборы, состоявшиеся в мае 1990 г., дали большинство мест в новом парламенте Фронту национального спасения, связанному с коммунистами. Но недоверие к Фронту нарастало, и в июне этого же года произошло столкновение на Университетской площади Бухареста сторонников и противников Фронта, который призвал в свою поддержку большие группы шахтеров из провинции. Вновь пролилась кровь, правительство подало в отставку.

Политического консенсуса не получилось. Тем не менее рыночные реформы в формате системной трансформации экономи-

¹ Economic Survey of Europe. 2005. No 1. P. 122, 129, 130.

ки и всего румынского общества начались. Была объявлена либерализация цен, что вызвало бурю протестов и массовые демонстрации в городах в ноябре 1990 г. Многие рабочие бастовали и требовали прекращения реформ, роста заработной платы, улучшения условий труда. Другие же, наоборот, требовали не только ускорения, но и радикализации реформ. Смута в румынском обществе нарастала, и в этих непростых условиях новое правительство приняло решение о продолжении реформ. Правительства часто менялись, общество лихорадило ухудшение экономического положения, снижение жизненного уровня и занятости, рост забастовочной борьбы. Подобное было в России в конце XIX и начале XX в. и даже фрагментарно в начале 1990-х гг.

Формально рыночные реформы в Румынии начались в середине 1990 г., после принятия парламентом 28 июня «Программы концепции реформ», подготовленной при участии западных либералов, сторонников известного «Вашингтонского консенсуса». В 1993 г. Румыния официально его подписала. Поначалу намечались быстрый переход к рынку на основе масштабной приватизации, ведения жесткой финансовой политики, макроэкономическая стабилизация и т.д.

Приватизация государственной собственности началась с сельского хозяйства, когда еще в 1990 г. бывшие колхозники в массе своей стали частными фермерами, забрав себе 80% сельскохозяйственных земель. Был утвержден размер допустимой частной собственности на землю — не более 100 га.

В других отраслях экономики, за исключением банковской сферы, 30% государственной собственности передавалось в частные руки бесплатно, а 70% подлежало акционированию и продаже¹. При этом государственные предприятия в отраслях ТЭК, ВПК и железных дорог в приватизации не участвовали. Все остальные становились акционерными обществами с участием государства. Акции получили широкое распространение среди населения. Определенное распространение получили и ваучеры. Всем процессом приватизации управлял Государственный фонд собственности, создавший целый ряд частных фондов собственности. При этом привлекались и иностранные инвесторы, а рабочие акционерных предприятий, где государству принадлежало по

¹ Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. Т. 3. Ч. II. С. 221.

закону 70% акций, имели право на 10% акций со скидкой в цене на 10%¹. В 1997—1999 гг. рыночные реформы еще более радикализировались. В целом за 90-е гг. XX в. было приватизировано около 7 тыс. предприятий, доля государства в общественном производстве резко снизилась, доля же частного сектора в ВВП в 1999 г. достигла 62%. Как и в других странах ЦВЕ, в Румынии появилась большая сеть мелких частных предприятий, особенно в сфере услуг. Частные фирмы стали обеспечивать 90% розничного товарооборота и около 50% внешней торговли страны². В 2005 г. доля частных предприятий в создании ВВП страны уже превысила 70%.

Государство помогало процессу трансформации, осуществляя антиинфляционную политику, привлекая иностранный капитал, формируя рыночные институты и механизмы. Особое значение имело формирование новой банковской системы по стандартам ЕС, куда страна стала стремиться вступить. Тем не менее мировой финансовый кризис 1997—1998 гг. затронул и Румынию, что негативно повлияло не только на ее макроэкономические показатели, но и на ход системной трансформации.

В целом можно считать, что, несмотря на запоздание и серьезные трудности с началом широкого процесса приватизации, последний в Румынии шел быстрее, чем, например, в Венгрии.

Согласно официальной статистике, ВВП Румынии за период с 1989 по 1993 г. сократился почти на 30%, промышленное производство — более чем в 3 раза. Только в 2005 г. ВВП Румынии превысил уровень 1989 г., а объем промышленного производства еще намного отстает. За 1991 и 1992 гг. потребительские расходы населения сократились на 17,4%. Норма безработицы в 1993 и 1994 гг. превысила 10%. В 1994—1996 гг. имел место неплохой экономический рост, в целом конструктивно шли ранее начатые рыночные реформы. Однако в результате мирового финансового кризиса в 1997—1999 гг. ВВП страны снизился на 12%, промышленное производство — на 23%, но затем снова возобновился экономический рост³.

В 2004 г. ВВП Румынии был меньше уровня 1989 г. на 1%, промышленное производство — почти вдвое. Однако это не помешало стране стать полноправным членом ЕС уже в 2007 г. В целом мож-

¹ Economic Survey of Europe in 1991—1992. UN, N.Y. and Geneva, 1992. P. 238.

² Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. Т. 3. Ч. II. С. 222, 223.

³ Там же. С. 128—130, 133.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

но сказать, что модель системной трансформации в Румынии, как и в Болгарии, носит скорее радикальный, чем градуалистский, характер, хотя резкого падения реальных доходов и жизненного уровня населения в обеих странах не было. Но качество и продвинутость этой трансформации, так же как и уровень экономического развития и зрелости созданной рыночной среды в Румынии, как и в Болгарии, сегодня заметно ниже, чем в тех странах ЦВЕ, которые уже раньше стали членами ЕС.

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

Весь современный мир в целом однозначно положительно оценивает результаты системной трансформации стран ЦВЕ с оговоркой, что наиболее грамотно и четко они прошли в Польше, Венгрии, Чехии и менее грамотно, с большей нерешительностью и трудностями — в Словакии, Болгарии и Румынии. Однако конечная цель этой трансформации — создание рыночной, конкурентной экономики и демократического, правового и современного общества — уже достигнута. Это первый результат рыночной трансформации. Все рассматриваемые страны уже приняты в ЕС. Прием стран ЦВЕ в ЕС — это второй по важности результат системной трансформации. Известно, что в ЕС слабых, неэффективных, некультурных и непредсказуемых не принимают по определению, хотя политический фактор тоже играет свою роль.

Третий результат связан с формированием в рассматриваемых странах современной рыночной инфраструктуры, включающей в себя рынки факторов производства — труда и капитала, рынки товаров и услуг, рынки инноваций и иных продуктов интеллектуального труда. Современная рыночная структура неразрывно связана с конкурентной средой, внутренней мотивацией всех факторов производства к предпринимательской активности, независимости от традиционного бюрократического государственного аппарата.

Четвертый результат — формирование новой постиндустриальной отраслевой структуры производства, ориентация экономики на выпуск качественной, весьма разнообразной и конкурентоспособной продукции.

Пятый результат — либерализация цен, появление реальной сигнальной системы, ориентирующей производителя на конкретного потребителя, на реальный спрос, который постоянно меняет-

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

ся вместе с развитием производительных сил, расширением и взаимопроникновением рынков, рыночного спроса. Либерализация цен тесно связана с конвертабельностью валют, укреплением функций денег как средства обращения и сбережений населения, как факторов спроса на будущее. Недаром во всех странах ЦВЕ их национальные валюты стали внутренне конвертабельными.

Шестой результат — повышение реальных доходов работников, укрепление их мотивации к высококачественному труду, крепкой трудовой дисциплине и ответственности. Повышение жизненного уровня населения, начавшееся после преодоления трансформационного спада, исправления допущенных ошибок в процессе системной трансформации имеет место как прочная тенденция во всех странах ЦВЕ.

Седьмой результат — формирование стабильного экономического роста, опирающегося прежде всего на растущий внутренний платежеспособный спрос, а также на спрос внешнего рынка. Нормальная рыночная экономика не может не базироваться на растущем платежеспособном спросе, т.е. на повышении жизненного уровня населения.

Повышение реальных доходов населения сопровождалось снижением инфляции и безработицы, уменьшением бюджетного дефицита и госдолга.

Восьмой результат — глубокое вхождение стран ЦВЕ в открытый глобальный рынок, в мировую экономику, что заставляет работать с учетом самых высоких требований и норм повышенной конкурентоспособности. В отличие от России страны ЦВЕ в структуре своего экспорта имеют преобладание не сырья, а готовых изделий, а это продукты с высоким удельным весом добавленной стоимости, создаваемые на их территории, что стимулирует рост, прежде всего, обрабатывающей промышленности. С учетом же усиления постиндустриального типа развития экономики стран ЦВЕ приходится иметь в виду и те выгоды, которые они получают в расширяющихся масштабах от экспорта своих информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), других изделий высокой технологии и новой экономики.

Девятый результат — широкое вхождение стран ЦВЕ в форматы и институты ЕС, ВТО, МВФ и других международных организаций, где их воспринимают в качестве надежных и взаимовыгодных партнеров. Страны ЦВЕ получают от этих организаций не только ценный опыт открытого международного сотрудничества,

но и владение инструментами этого сотрудничества, чего не скажешь о тех странах, которые либо не входят в эти организации, либо участвуют в работе с ними в узких пределах.

Десятый результат — страны ЦВЕ, правда, с разной степенью решительности и профессионализма, но все же дружно и окончательно покончили с социализмом, с той моделью экономики, где рынок был заменен централизованным планированием, цены устанавливались государством, демократические институты замещались властью одной партии, руководствующейся одной утопической идеологией, где степень монополизации экономики государством и его чиновничьим аппаратом достигала невероятных размеров и была создана казарменная административно-командная система. В общественном сознании этих стран ностальгия по старым «социалистическим ценностям» или по всемирному братству рабочих и крестьян сейчас уже доведена до крайнего минимума, и огромное большинство населения с энтузиазмом поддерживает свершившуюся революцию, которую принято называть системной трансформацией.

Показательно в этом отношении покаяние Партии демократического социализма Германии — нынешней фактической преемницы Социалистической единой партии Германии бывшей ГДР (псевдоним компартии ГДР). Еще в декабре 1989 г. на чрезвычайном съезде этой партии и СЕПГ было заявлено: «Те, кто еще сегодня состоит в этой партии, признают себя ответственными за ее историю и не намерены избегать ответственности»¹. Процесс отказа от сталинизма, пересмотра оценок прошлого социалистического бытия был продолжен в 1990 г. на ряде конференций под названиями: «Сталинизм в КПП и СЕПГ — корни, воздействие, последствия», «Политика безопасности в ГДР. Об ответственности СЕПГ и роли госбезопасности», «Преследования коммунистов при реальном социализме — от Лубянки до Хоэншёнхаузена» и т.д.² В других странах ЦВЕ сегодня выдвинуты жесткие требования о принципиальном пересмотре прежних оценок и о принесении извинений за «строительство социализма» с командно-административной экономикой на базе национализации частной собственности и приказного планирования с нарушением нормальных прав человека.

В общественном сознании населения нынешних стран ЦВЕ практически уже произошел радикальный поворот к признанию ре-

¹ Европейские левые на рубеже тысячелетий. М., 2005. С. 130.

² Там же. С. 131, 132.

альной свободы частной собственности, предпринимательства, других рыночных институтов и демократической власти. Власти, опирающейся не на авторитаризм того или иного президента, а на реальные демократические институты и гражданское общество. Влияние левых, особенно коммунистических, партий резко ослабло и стало носить по преимуществу популистский характер. Во многих рассматриваемых странах растут настроения по осуждению былой практики мирового коммунистического движения и той общественной системы, которая у них просуществовала с 1945 по 1989 г.

Рассмотрим теперь более конкретные и специальные результаты рыночной трансформации стран ЦВЕ в сферах производства и его эффективности, научно-технического прогресса, жизненного уровня населения и внешней торговли, а также те шоки и потрясения, которые оказались неизбежными и которые пришлось не только терпеть, но и решительно преодолевать.

Производство и его эффективность

После завершения трансформационного спада динамика ВВП и промышленного производства в странах ЦВЕ была следующей (табл. 5.14).

Согласно данным, приведенным в табл. 5.14, наибольший рост ВВП за десятилетие 1994—2004 гг. имел место в Польше, затем в Словакии и Венгрии. На последнем месте среди рассмотренных стран была Болгария. В 1997—1998 гг. произошло падение этого показателя в Болгарии, Румынии и Чехии в результате мирового финансового кризиса. Однако в 2001—2003 гг., когда мировая экономика, экономика ЕС-15 и США испытывали серьезное замедление темпов роста ВВП, экономика стран ЦВЕ развивалась более быстро. Да и за весь период 1994—2004 гг. экономика большинства рассматриваемых стран ЦВЕ росла заметно быстрее, чем экономика ЕС-15 и США. Серьезные изменения начались в 2008 г. в связи с мировым финансовым кризисом.

Промышленное производство в странах ЦВЕ росло с более заметными конъюнктурными и циклическими колебаниями, чем рос ВВП. В Чехии и Словакии в 1999 г. случился небольшой спад промышленного производства, что явилось следствием приватизации. Большой спад промышленного производства имел место в 1997—1999 гг. в Болгарии и Румынии. Однако в целом и рост промышленного производства в рассматриваемых странах ЦВЕ был заметно выше, чем в ЕС-15 и в США.

Таблица 5.14. Динамика ВВП и промышленного производства в странах ЦВЕ в 1994—2004 гг. (1994 г. = 100,0)

| Страна и регион | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|----------------------------|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Валовой внутренний продукт | | | | | | | | | |
| Польша | 107,2 | 113,5 | 121,2 | 127,0 | 132,2 | 137,5 | 138,9 | 140,7 | 146,0 | 153,7 |
| Чехия | 105,8 | 110,5 | 109,6 | 108,4 | 109,0 | 112,5 | 115,4 | 117,1 | 120,8 | 126,1 |
| Словакия | 105,9 | 112,4 | 117,6 | 122,6 | 124,3 | 126,9 | 131,6 | 137,5 | 143,3 | 149,9 |
| Венгрия | 101,4 | 102,8 | 107,5 | 112,7 | 117,4 | 123,5 | 128,3 | 132,7 | 136,6 | 142,3 |
| Болгария | 102,8 | 93,2 | 88,0 | 91,5 | 93,5 | 98,6 | 102,7 | 107,6 | 112,3 | 118,6 |
| Румыния | 107,1 | 111,4 | 104,5 | 99,5 | 98,4 | 100,5 | 106,3 | 111,5 | 116,9 | 126,6 |
| Справочно: | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 102,6 | 104,4 | 107,3 | 110,5 | 113,8 | 118,1 | 120,3 | 121,7 | 123,0 | 125,8 |
| США | 102,5 | 106,3 | 111,1 | 116,1 | 121,2 | 125,7 | 126,0 | 128,4 | 132,2 | 138,0 |
| Россия | 95,9 | 92,4 | 93,7 | 88,7 | 94,4 | 103,8 | 109,1 | 114,2 | 122,5 | 131,3 |
| Украина | 87,8 | 79,0 | 76,6 | 75,1 | 74,9 | 79,3 | 86,6 | 91,1 | 99,8 | 111,9 |
| | Промышленное производство | | | | | | | | | |
| Польша | 110,3 | 120,7 | 134,2 | 140,5 | 147,2 | 158,2 | 158,8 | 161,0 | 169,2 | 176,0 |
| Чехия | 108,7 | 110,9 | 115,9 | 117,8 | 114,0 | 120,2 | 128,0 | 140,2 | 148,3 | 163,0 |
| Словакия | 108,3 | 111,1 | 112,4 | 118,6 | 116,1 | 125,7 | 134,4 | 143,0 | 150,3 | 156,3 |
| Венгрия | 104,6 | 108,2 | 120,2 | 135,2 | 149,1 | 176,2 | 182,5 | 187,4 | 199,4 | 216,0 |
| Болгария | 104,5 | 109,8 | 89,6 | 82,0 | 75,4 | 81,7 | 83,0 | 88,4 | 100,8 | 119,2 |

| | | | | | | | | | | |
|----------------------------|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Румыния | 109,4 | 116,3 | 107,9 | 92,8 | 90,6 | 97,0 | 105,1 | 109,5 | 112,9 | 118,9 |
| Справочно: | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 103,2 | 103,5 | 107,3 | 110,8 | 112,7 | 117,9 | 117,8 | 115,9 | 116,1 | 118,0 |
| США | 104,8 | 109,3 | 117,3 | 124,1 | 129,7 | 135,3 | 130,4 | 130,0 | 131,5 | 137,0 |
| Россия | 96,7 | 92,8 | 94,7 | 89,8 | 99,7 | 111,7 | 117,2 | 121,5 | 130,0 | 139,5 |
| Украина | 88,0 | 83,5 | 83,2 | 82,4 | 85,7 | 97,0 | 110,8 | 118,6 | 137,3 | 154,5 |
| | Капитальные вложения | | | | | | | | | |
| Польша | 116,5 | 139,5 | 169,8 | 193,9 | 207,1 | 212,7 | 194,0 | 182,7 | 181,1 | 190,3 |
| Чехия | 119,8 | 128,9 | 124,5 | 123,1 | 118,8 | 124,6 | 131,3 | 135,8 | 142,2 | 153,0 |
| Словакия | 100,6 | 129,9 | 149,4 | 165,8 | 135,0 | 125,3 | 142,7 | 141,8 | 139,7 | 143,2 |
| Венгрия | 95,7 | 102,1 | 111,5 | 126,2 | 133,6 | 143,9 | 151,1 | 166,7 | 170,9 | 184,4 |
| Болгария | 116,1 | 91,3 | 72,4 | 97,9 | 118,3 | 136,5 | 168,3 | 182,6 | 208,0 | 233,0 |
| Румыния | 106,9 | 113,0 | 114,9 | 108,4 | 103,2 | 108,9 | 120,0 | 129,8 | 141,6 | 155,9 |
| Справочно: | | | | | | | | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 103,4 | 106,0 | 109,8 | 117,4 | 124,2 | 130,3 | 131,5 | 130,1 | 130,9 | 134,2 |
| США | 105,7 | 114,3 | 123,4 | 134,6 | 145,6 | 154,5 | 151,9 | 147,2 | 153,8 | 167,6 |
| Россия | 92,5 | 73,9 | 66,8 | 58,5 | 63,2 | 73,7 | 81,7 | 84,2 | 95,0 | 105,3 |
| Украина | 69,2 | 53,5 | 54,6 | 56,0 | 56,1 | 63,1 | 67,0 | 69,3 | 80,2 | — |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 59, 62, 66, 70—72.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

Что касается динамики капвложений, то в странах ЦВЕ она превосходила темпы роста их производства и также была существенно выше, чем в ЕС-15. Однако она не всегда опережала темпы роста капвложений, которые были в США. Наиболее быстро росли капвложения в Болгарии, Польше и Венгрии. Все это вело к росту нормы накопления (доля капвложений в ВВП) в целом за рассматриваемый период, хотя в первые годы этого отрезка времени норма накопления, как правило, снижалась. Так, в Польше норма накопления в 1991 г. составила 26%, а в 1994 г. — 20%, в Словакии — 37 и 14% соответственно, в Болгарии — 27 и 8%, в Румынии — 30 и 27%¹.

В структуре капвложений росла доля затрат на оборудование. Быстрыми темпами нарастала производительность труда, что не в последнюю очередь происходило за счет снижения или весьма медленного роста занятости на протяжении всего рассматриваемого периода (табл. 5.15).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что за указанный период производительность труда выросла наиболее значительно в народном хозяйстве Румынии, Польши и Словакии. В этих странах рост оказался более динамичным, чем в России и Украине.

Наряду с существенным наращиванием объемов производства в экономике рассматриваемых стран ЦВЕ происходили важные структурные изменения, связанные с органичным встраиванием, прежде всего, в европейское экономическое пространство. На народно-хозяйственном уровне речь идет о развитии постиндустриальных тенденций, преимущественном росте и повышении доли сферы услуг и о снижении доли отраслей материального производства (табл. 5.16).

Таблица 5.16. Отраслевая структура ВВП в странах ЦВЕ и России в 1993 и 1997, 1998 гг., %

| Отрасль | Польша | | Венгрия | | Болгария | | Россия | |
|--------------------|--------|-------------------|---------|------|----------|------------------|--------|------|
| | 1993 | 1998 | 1993 | 1997 | 1993 | 1998 | 1993 | 1998 |
| Сельское хозяйство | 7,2 | 5,6 | 6,6 | 5,8 | 10,6 | 20,0 | 8,2 | 6,9 |
| Промышленность | 35,7 | 29,6 | 26,2 | 28,2 | 29,2 | 26,8 | 34,4 | 28,1 |
| Строительство | 7,1 | 7,7 | 5,3 | 4,6 | 5,8 | 3,5 | 7,9 | 7,1 |
| Торговля | 16,8 | 22,1 ¹ | 13,3 | 13,3 | — | 9,6 ¹ | 19,0 | 19,2 |

¹ Economic Survey of Europe in 1994—1995. UN, N.Y. and Geneva, 1995. P. 92.

Таблица 5.15. Динамика численности занятых и производительности труда в странах ЦВЕ в 1994—2004 гг. (1994 г. = 100,0)

| Страна и регион | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------|--------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | Занятость | | | | | | | | |
| Польша | 101,9 | 103,8 | 106,7 | 109,2 | 106,2 | 103,4 | 103,2 | 100,8 | 100,1 | 100,0 |
| Чехия | 102,7 | 103,3 | 101,9 | 100,0 | 97,5 | 97,2 | 97,0 | 98,1 | 97,4 | 97,0 |
| Словакия | 102,0 | 105,5 | 104,9 | 104,5 | 101,3 | 99,9 | 101,0 | 101,2 | 103,0 | 103,3 |
| Венгрия | 98,1 | 97,2 | 97,2 | 98,5 | 101,5 | 102,8 | 103,1 | 103,2 | 104,5 | 104,0 |
| Болгария | 101,3 | 101,4 | 97,3 | 97,1 | 95,2 | 92,2 | 91,6 | 92,0 | 98,0 | 100,2 |
| Румыния | 94,8 | 92,6 | 92,8 | 90,0 | 88,0 | 86,0 | 85,2 | 81,1 | 79,8 | 79,0 |
| Справочно: | | | | | | | | | | |
| Россия | 97,0 | 96,3 | 94,2 | 92,9 | 93,1 | 93,7 | 93,9 | 96,3 | 95,7 | 98,0 |
| Украина | 103,0 | 100,8 | 98,1 | 97,0 | 91,9 | 89,6 | 88,7 | 89,2 | 89,6 | 90,2 |
| | Производительность труда | | | | | | | | | |
| Польша | 105,2 | 109,3 | 113,6 | 116,3 | 124,5 | 133,0 | 134,6 | 139,6 | 145,9 | 153,7 |
| Чехия | 103,0 | 107,0 | 108,2 | 108,4 | 111,8 | 115,7 | 118,2 | 120,6 | 123,3 | 130,6 |
| Словакия | 103,8 | 106,5 | 112,1 | 117,3 | 122,7 | 127,0 | 130,3 | 136,0 | 139,3 | 145,1 |
| Венгрия | 113,4 | 105,8 | 110,6 | 114,4 | 115,7 | 120,1 | 124,4 | 128,7 | 130,7 | 136,8 |
| Болгария | 101,6 | 92,0 | 90,4 | 94,0 | 96,2 | 103,6 | 111,8 | 117,6 | 120,6 | 118,4 |
| Румыния | 113,0 | 120,3 | 112,6 | 110,6 | 111,8 | 116,7 | 124,8 | 137,5 | 146,5 | 160,3 |
| Справочно: | | | | | | | | | | |
| Россия | 98,9 | 96,0 | 99,5 | 91,4 | 101,4 | 110,8 | 116,2 | 118,6 | 128,0 | 134,0 |
| Украина | 85,2 | 78,4 | 78,1 | 77,4 | 81,5 | 88,5 | 97,6 | 102,1 | 111,4 | 124,1 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 59, 70, 73.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

Окончание табл. 5.16

| Отрасль | Польша | | Венгрия | | Болгария | | Россия | |
|------------------------|--------|-------------------|---------|------|-------------------|-------------------|--------|------|
| | 1993 | 1998 | 1993 | 1997 | 1993 | 1998 | 1993 | 1998 |
| Транспорт и связь | 6,6 | 6,5 ¹ | 8,8 | 9,6 | — | 7,4 | 8,6 | 12,1 |
| Финансы и недвижимость | 6,9 | 11,2 | 17,8 | 19,6 | — | 18,3 | 6,9 | 4,0 |
| Прочие услуги | 19,7 | 17,1 ¹ | 22,0 | 18,8 | 54,4 ² | 49,7 ² | 15,0 | 22,6 |

¹ 1997 г.

² Все услуги.

Источники: Economic Survey of Europe. No 3. 1999. UN, N.Y. and Geneva. P. 86, 87.

Страны ЦВЕ продвинулись в формировании постиндустриальной структуры своего производства заметно дальше, чем Россия, что является нормальным следствием их большей продвинутой к рынку, более успешных рыночных реформ. Но особенно важно посмотреть не столько на отраслевую структуру ВВП, т.е. производства в народно-хозяйственном масштабе, сколько на отраслевую структуру промышленного производства, в частности, обрабатывающей промышленности. Имеющиеся данные ООН представлены в табл. 5.17.

Таблица 5.17. **Отраслевая структура обрабатывающей промышленности стран ЦВЕ в 1993—2000 г. Доля отраслей в 1993 г., %**

| Отрасль | Польша | Чехия | Словакия | Венгрия | Болгария | Румыния |
|-------------------------------------|--------|-------|----------|---------|----------|---------|
| Пищевая | 26,5 | 19,1 | 19,4 | 28,5 | 24,8 | 21,4 |
| Текстильная | 7,0 | 6,1 | 5,3 | 5,0 | 7,0 | 6,4 |
| Кожевенно-обувная | 1,4 | 1,9 | 1,7 | 1,2 | 1,9 | 1,6 |
| Лесная и лесоперерабатывающая | 3,5 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,3 | 3,0 |
| Бумажная и полиграфическая | 5,3 | 4,7 | 5,7 | 5,5 | 3,6 | 2,0 |
| Топливная | 5,6 | 4,6 | 7,9 | 9,4 | 12,4 | 8,3 |
| Химическая | 7,7 | 9,1 | 9,3 | 12,6 | 7,9 | 12,5 |
| Резиновая и пластмассовая | 3,5 | 2,8 | 3,8 | 3,3 | 2,3 | 3,5 |
| Прочие неметаллические производства | 5,0 | 5,2 | 5,3 | 3,9 | 3,6 | 4,9 |

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

Окончание табл. 5.17

| Отрасль | Польша | Чехия | Словакия | Венгрия | Болгария | Румыния |
|---|--------|-------|----------|---------|----------|---------|
| Металлургия и металлообработка | 11,7 | 17,4 | 19,3 | 10,4 | 13,7 | 19,6 |
| Общее машиностроение | 6,3 | 9,3 | 8,4 | 5,7 | 7,3 | 5,5 |
| Электротехника и оптическая | 5,6 | 4,8 | 4,9 | 6,2 | 4,9 | 2,7 |
| Транспортное оборудование | 7,3 | 10,3 | 4,8 | 4,7 | 4,9 | 6,2 |
| Прочие | 3,7 | 3,1 | 2,5 | 1,8 | 4,5 | 2,4 |
| Изменения долей за 1993—2000 гг. (% пункты) | | | | | | |
| Пищевая | -4,6 | -3,5 | -5,1 | -15,2 | -2,1 | 3,9 |
| Текстильная | -2,2 | -2,0 | -2,7 | -2,1 | -0,4 | 0,5 |
| Кожевенно-обувная | -0,5 | -1,4 | -0,6 | -0,7 | -0,7 | 0,3 |
| Лесная и лесоперерабатывающая | 0,5 | -0,1 | -0,3 | -0,6 | -0,1 | -0,5 |
| Бумажная и полиграфическая | 1,5 | 0,5 | 1,4 | -1,7 | 0,2 | — |
| Топливная | -1,7 | -1,4 | — | -6,3 | 6,4 | -0,8 |
| Химическая | -1,2 | -1,2 | -2,0 | -7,6 | 2,9 | -4,2 |
| Резиновая и пластмассовая | 1,8 | 1,5 | 0,1 | -0,1 | 0,1 | -1,8 |
| Прочие неметаллические производства | 0,2 | 0,2 | -0,9 | -1,6 | 0,4 | -0,1 |
| Металлургия и металлообработка | 0,1 | -4,8 | -4,1 | -2,9 | -2,2 | -3,0 |
| Общее машиностроение | -0,7 | -0,1 | -1,7 | -2,1 | 2,1 | -0,3 |
| Электротехника и оптическая | 2,0 | 7,6 | 2,1 | 35,6 | -0,8 | 1,9 |
| Транспортное оборудование | 3,7 | 4,2 | 16,9 | 10,3 | -3,2 | 2,9 |
| Прочие | 0,9 | 0,7 | -0,7 | -0,6 | -3,0 | 1,5 |

Источники: Economic Survey of Europe. No 1. 2001. UN, N.Y. and Geneva. P. 104.

Приведенные в табл. 5.17 данные свидетельствуют о том, что в самых продвинутых странах ЦВЕ по темпу и качеству трансформации

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

онного процесса в Польше, Чехии, Словакии, Венгрии происходит явное падение доли традиционных и простых отраслей, таких как пищевая, текстильная и топливная промышленность. Снижается доля металлургической промышленности и общего машиностроения. При этом заметно растет доля электротехнической промышленности и особенно производства транспортного оборудования. Последнее, естественно, связано и с изменением структуры экспорта этих стран, в которой растет доля продуктов отмеченных отраслей.

Существенно возросла специализация производства на фоне его роста на новой основе после проведения приватизации. Так, чешская промышленность стала все больше сосредотачиваться на машиностроении, металлургии, производстве резиновых изделий и пластмасс, польская — на лесной, деревообрабатывающей и бумажной промышленности, венгерская — на электротехнической промышленности и производстве транспортного и оптического оборудования.

К сожалению, по странам ЦВЕ практически отсутствует информация о доле производства ИКТ и других отраслей высоких технологий. Однако имеющиеся данные о международном рейтинге разных стран мира по уровню конкурентоспособности их экономики свидетельствуют о том, что страны ЦВЕ идут по этому показателю далеко впереди России и Украины, приближаясь к уровню стран Западной Европы (табл. 5.18).

Таблица 5.18. Рейтинг конкурентоспособности экономики стран ЦВЕ и других стран мира

| Страна | 2004 г. | 2005 г. |
|----------|---------|---------|
| Польша | 60 | 51 |
| Чехия | 40 | 38 |
| Словакия | 43 | 41 |
| Венгрия | 39 | 39 |
| Болгария | 59 | 58 |
| Румыния | 63 | 67 |
| Россия | 70 | 75 |
| Украина | 86 | 84 |
| США | 2 | 2 |
| Германия | 13 | 15 |

Источник: Growth Competitiveness Index ranking 2005 and 2004 comparisons.

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

Данные, приведенные в табл. 5.18, свидетельствуют о том, что из всех рассматриваемых стран ЦВЕ самый высокий рейтинг по конкурентоспособности имеют Чехия и Венгрия. По этому показателю эти страны идут впереди Польши — локомотива революционной трансформации в этом регионе (38-е и 39-е места в мире). Польша занимает лишь 51-е место, а последнее (67-е) — Румыния. При этом почти все страны ЦВЕ с 2004 по 2005 г. улучшили свои позиции в международном рейтинге по конкурентоспособности своей экономики.

Страны ЦВЕ по уровню конкурентоспособности идут впереди России и Украины (75-е и 84-е места), но серьезно отстают от США (2-е место) и Германии (15-е место). Настораживает ослабление позиций России по этому показателю.

Итак, можно заключить, что надежно встав на путь рыночной трансформации, страны ЦВЕ за последнее десятилетие добились серьезных результатов в развитии своего производства и его эффективности, став полноправными членами ЕС — международной организации, придерживающейся весьма высоких норм и правил. Разрыв в этом отношении между странами ЦВЕ и Россией нарастает. В настоящее время этот регион по объему своего ВВП и промышленного производства превысил уровень 1989 г.

Научно-технический прогресс

Достигнув значительных результатов в трансформации своей экономики, перестройке и развитии производства, страны ЦВЕ, однако, допустили серьезные провалы в сфере развития своей науки, научно-технического прогресса, заменив в значительной мере отечественный ресурс импортом знаний и опыта из стран Запада. Резко сократились расходы на НИОКР, упала численность исследовательского персонала. В области своей научной деятельности страны ЦВЕ явно откатились назад.

Правда, следует заметить, что еще во времена социализма эти страны не блистали и не выделялись в мире по своим позициям и достижениям в области научно-технического прогресса, науки или образования. Все эти сферы прочно сидели на государственном бюджете и обслуживали интересы правящей коммунистической элиты. В условиях же рыночной трансформации они понесли явный урон, который не так просто будет компенсировать и преодолеть (табл. 5.19).

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

Таблица 5.19. Расходы на НИОКР, % к ВВП

| Страна | 1991 г. | 1995 г. | 2000 г. |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| Польша | 1,05 | 0,69 | 0,70 |
| Чехия | 2,02 | 1,01 | 1,35 |
| Словакия | 2,25 | 0,98 | 0,69 |
| Венгрия | 1,07 | 0,73 | 0,82 |
| Болгария | 1,53 | 0,62 | 0,52 |
| Румыния | 0,79 | 0,80 | 0,41 |
| Справочно: | | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 1,90 | 1,81 | 1,86 |
| США | 2,72 | 2,50 | 2,76 |
| Россия | 1,89 | 0,79 | 1,09 |
| Украина | 1,81 | 1,34 | 1,14 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 1. 2002. UN, N.Y. and Geneva. P. 168.

Эти данные свидетельствуют не только о серьезном сокращении удельных затрат на НИОКР, но и о существенном отставании по уровню научно-технического развития стран ЦВЕ не только от стран Запада, но и от России и Украины. Так, расходы на НИОКР в % к ВВП за период 1991—2000 гг. снизились в Польше и Чехии на 33%, в Венгрии — на 23%, в Румынии почти в 2 раза, а в Болгарии — почти в 3 раза. Уровень удельных затрат на НИОКР в России сейчас выше, чем в странах ЦВЕ, в 1,5—2 раза, несмотря на его снижение за годы трансформации. В Украине удельные затраты на НИОКР, как правило, выше, чем в странах ЦВЕ более чем в 2,5 раза (исключение составляет Чехия).

Примерно такая же тенденция прослеживается и по показателю числа исследователей в расчете на 1 тыс. занятых (см. табл. 5.20).

Таблица 5.20. Число исследователей в расчете на 1 тыс. занятых

| Страна | 1991 г. | 1999 г. |
|----------|---------|---------|
| Польша | 2,7 | 3,3 |
| Чехия | 4,0 | 2,6 |
| Словакия | 4,1 | 3,6 |
| Венгрия | 2,7 | 3,1 |

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

Окончание табл. 5.20

| Страна | 1991 г. | 1999 г. |
|-------------------------|---------|---------|
| Болгария | 13,9 | 3,8 |
| Румыния | 3,5 | 2,0 |
| Справочно: | | |
| Западная Европа (ЕС-15) | 4,4 | 5,5 |
| США | 7,5 | 8,1 |
| Россия | 11,9 | 6,8 |
| Украина | 9,7 | 4,3 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 1. 2002. UN, N.Y. and Geneva. P. 168.

Данные табл. 5.20 показывают, что за исключением Польши и Венгрии во всех рассматриваемых странах ЦВЕ число исследователей в расчете на 1 тыс. занятых заметно сократилось (в Болгарии, например, почти в 4 раза). Но и Россия, и Украина, несмотря на снижение этого показателя, по-прежнему превосходят по нему страны ЦВЕ. Также опережают эти страны Западная Европа и США.

Итак, научно-технический прогресс — сфера серьезной слабости стран ЦВЕ.

Реформы и их эффективность

Страны ЦВЕ достаточно успешно и эффективно, хотя и с разной степенью решительности и результативности, провели либерализацию цен, приватизацию государственных предприятий и формирование коммерческой банковской системы. Болгария и Румыния (а по началу и Словакия) встали на этот путь позже, чем Польша, Венгрия и Чехия. В целом же четыре страны (Вышеградская четверка) — Польша, Чехия, Венгрия и Словакия — добились наиболее продвинутых результатов, хотя и этим странам, ставшим уже членами ЕС, пока что далеко до среднего уровня ЕС-15 по степени достигнутой зрелости новой для них рыночной экономики и уровню экономического, а тем более научно-технического развития.

Темпы, масштабы и скорость приватизационного процесса, в отличие от темпов, масштабов и скорости проведенной либерализации

зации цен, были в странах ЦВЕ разными. Если либерализация цен проводилась широко и комплексно, и достаточно однообразно, то приватизация в разных странах шла не комплексно и даже по разным моделям. По большому счету, приватизация государственных предприятий в странах ЦВЕ далеко не завершена и в наши дни. Здесь многое еще предстоит сделать, и ЕС вовсе не торопит своих новых членов предпринимать что-либо ускоряющее этот необходимый процесс, имея свой собственный практический опыт на этот счет. Но на развалинах старой советской супермонополизированной командно-административной модели экономики была создана деконцентрированная модель, основанная на рыночной конкуренции.

Серьезная специфика стран ЦВЕ относится к реформе банковской системы. Еще в 1996 г., несмотря на уже начавшееся формирование коммерческой банковской системы, на госбанки в странах ЦВЕ приходилось все же 50% активов всей банковской системы. Доля иностранного капитала в то время составляла 20%. Однако в настоящее время иностранный капитал, а точнее, транснациональные финансовые группы, контролируют 70% рынка банковских услуг стран ЦВЕ, и инвестиционные рейтинги этих стран растут¹.

Ничего подобного в России нет, хотя инвестиционные рейтинги нашей страны также растут, а мировое сообщество, особенно в связи с переговорами о приеме России в ВТО, требует от нас большей открытости в финансовой сфере. Но как показывает опыт стран ЦВЕ, банковский сектор, созданный ими за последние 10 лет, стал надежно обеспечивать кредитование растущего производства, чего нельзя сказать о России.

Большую роль в процессе системной трансформации стран ЦВЕ сыграла налоговая реформа, поначалу направленная на ослабление спада производства, а затем на более быстрое развитие экономики. Практически была создана вместо старой советской новая налоговая система, принятая в ЕС. Теоретической базой этой системы стали работы немецкого экономиста XIX в. Адольфа Вагнера. Были осуществлены реформы подоходного налогообложения, налоги на предприятия трансформировались в налоги на прибыль с соответствующей шкалой обложения. Обскурантная

¹ Эксперт. 2006. 30 янв. — 5 февр.

система налога с оборота заменена налогом на добавленную стоимость и косвенными налогами. Получили широкое распространение налоговые кредиты и налоговые льготы.

В результате проведенной в странах ЦВЕ налоговой реформы многие теневые структуры вышли из тени, стали платить налоги, увеличилась масса налоговых сборов, а доля налогов в ВВП ряда стран ЦВЕ оказалась ниже, чем в странах ЕС¹. Но все это не значит, что налоговая реформа везде шла успешно. В Польше, например, после проведения радикальной пенсионной реформы, реформы здравоохранения и местных органов власти наступил серьезный налоговый кризис, потребовавший принятия неординарных мер.

Но самыми сложными оказались реформы социального обеспечения, особенно пенсионной системы, системы здравоохранения. В старые времена эгалитарного социализма все пенсионеры и больные получали пенсии и бесплатные медицинские услуги за счет государственного бюджета. При этом никогда не говорилось о том, что так называемые общественные фонды потребления формируются за счет большой недоплаты труда. Норма эксплуатации при социализме была намного выше, чем в развитых капиталистических странах, доля оплаты труда в ВВП или национальном доходе социалистических стран была намного ниже.

Теперь же пришлось не только серьезно повышать реальные доходы населения, доводя их до уровня, который имеют страны Западной Европы, но и переходить на новые технологии финансирования социального обеспечения. Нужно было хотя бы наполовину отделить систему социального обеспечения от госбюджета, увязать социальные расходы с намеченными доходами бюджета и обеспечить постоянный в долгосрочной перспективе баланс бюджета с программами соцобеспечения за счет частичной коммерциализации этой системы.

Практически стала формироваться новая система социальной защиты населения с использованием новых технологий, отчислений от предпринимательского и личного дохода в фонды социального обеспечения. Стала создаваться, в частности, система защиты населения от безработицы, чего не было в условиях социализма, где всегда существовала избыточная занятость, а ненужный, избыточный персонал получал свою скромную зара-

¹ Economic Survey of Europe. No 1. 2004. UN, N.Y. and Geneva. P. 134.

ботную плату, не было явной безработицы и сдерживался рост заработной платы самым продуктивным и творческим работникам. В такой ситуации реального стимула к высококачественному труду и высокой культуре труда быть не могло.

Следует отметить и такие реформы, как административная, реформы ЖКХ и даже науки и статистики. Административная реформа выражалась прежде всего в децентрализации власти, увеличении функций и роли местных и региональных органов, сокращении функций и роли власти на государственном уровне. Государство резко сократило свое прямое вмешательство в экономику, но зато возросла его роль и ответственность за проведение рыночных и демократических реформ, стимулирование конкурентоспособности национальных предпринимателей и производителей. Реформа ЖКХ была направлена на усиление роли частных домовладельцев в повышении культуры и технического уровня коммунальных услуг населению.

Реформа науки в сфере общественных наук заключалась в решительном освобождении от прежних ее руководителей, зараженных мифом правоты марксистско-ленинской идеологии и эффективности централизованного планирования. Реформа науки в сфере технических и естественных наук была направлена на установление их более тесной связи с экономикой и бизнесом, с конкретными производственными предприятиями. Реформа в сфере статистики заключалась в широком принятии международных стандартов, в частности, системы национальных счетов, отказа от вульгарного приоритета «производственной сферы» в ущерб сферы «непроизводственной», т.е. сферы услуг. Но главное — пересмотр всех прежних статистических технологий, широко использовавших советский опыт по сознательному завышению темпов экономического роста и приукрашиванию результатов экономической деятельности в целях «доказательства» якобы преимуществ социализма над капитализмом.

Социальные аспекты

Как и Россия, страны ЦВЕ не смогли избежать болезненных социальных последствий реальной системной трансформации, произошедшей в их экономике и обществе. На первое место здесь надо поставить сокращение занятости. За период с 1990 по 1993 г. общая численность занятых в Польше сократилась почти на 20%, в Че-

хии — на 8%, в Словакии — на 16%, но в Венгрии за период 1990—1996 гг. — почти на 40%, в Болгарии — почти на 30% (1990—1993 гг.), в Румынии — на 20%¹. Многие жители эмигрировали в другие страны, прежде всего Западной Европы.

Снижение численности занятых сопровождалось ростом безработицы. Так, норма безработицы в Польше в 1993 г. составила 14%, затем в связи с начавшимся ростом производства она снизилась до 10% (1998 г.) и вновь стала расти, достигнув к 2004 г. почти 19%. Это самая высокая норма безработицы среди всех рассматриваемых стран ЦВЕ. В Венгрии норма безработицы с 5,5% в 1990 г. поднялась до 9% в 1997 г. и затем стала снижаться, достигнув 6% в 2004 г. В Чехии норма безработицы сначала была ниже, а затем выше: в 1993 г. — 4,4%, в 2004 г. — 8,3%. Почти такой же, как в Польше, складывалась норма безработицы в Словакии: 14% в 1994 г., затем снижение до 12% в 1997 г. и рост до 18% в 2004 г. В Болгарии этот показатель в 1990 г. составлял менее 2%, затем возрос до 18% в 2000 г. и снизился до 12% к 2004 г. В Румынии, как ни странно, норма безработицы была ниже, чем в большинстве рассматриваемых стран ЦВЕ. В 1990 г. она была равна 1,3%, затем росла с годовыми колебаниями, составив в 1999 г. 11,5%, но потом пошла вниз, достигнув уровня чуть больше 6% в 2004 г.²

Во-вторых, вследствие падения производства и роста безработицы снизились реальные доходы населения. Так, если в 1987—1988 гг. в Польше бедными считались 2,1 млн чел., или 6% населения страны, то в 1993—1995 гг. — 3,8 млн чел., или 10% населения. В Венгрии эти показатели составили соответственно 0,1 млн бедняков (1% населения) и 0,7 млн чел. (7% населения), в Румынии — 1,3 млн чел. (6%) и 10,8 млн чел. (48%)³. Для сравнения отметим, что в России в 1987—1988 гг. было 2,2 млн бедняков, или 2% населения, а в 1993—1995 гг. — 57,8 млн чел., или 39% населения⁴. Однако в настоящее время бедных в рассматриваемых странах ЦВЕ стало намного меньше, чем в годы системной трансформации, а в таких странах, как Венгрия, Чехия и Словакия, бедность практически исчезла. Как пишет лондонский «Экономист», сегодня, например, в Венгрии бедность, как социальное явление,

¹ Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 67, 73.

² Ibid. P. 68, 75.

³ Economic Survey of Europe. No 2/3. 2000. UN, N.Y. and Geneva. P. 126.

⁴ Ibid. P. 126.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

преодолена, а вот в таких странах, как Таджикистан, в условиях бедности и нищеты живут 70% населения¹.

Возросло и социальное неравенство, о чем говорит коэффициент Джини (табл. 5.21).

Таблица 5.21. Коэффициент Джини для стран ЦВЕ

| Страна | 1987—1988 г. | 1993—1995 г. |
|-------------------|--------------|--------------|
| Польша | 26 | 26 |
| Чехия | 19 | 27 |
| Словакия | 20 | 19 |
| Венгрия | 21 | 23 |
| Болгария | 23 | 34 |
| Румыния | 23 | 29 |
| Справочно: Россия | 24 | 48 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 3/4. 2000. UN, N.Y. and Geneva. P. 128.

Коэффициент Джини — это показатель степени дифференциации, или неравенства, в распределении доходов населения, это коэффициент концентрации распределения доходов, который представляет собой величину отклонения фактического распределения доходов от равномерного их распределения. Чем больше этот коэффициент, тем больше и неравномерность, дифференциация в распределении доходов. Мы видим, что из всех рассматриваемых стран ЦВЕ социальный разрыв населения по уровню доходов самый большой в Болгарии, самый малый — в Словакии. Что же касается России, то у нее коэффициент Джини самый высокий, чего не было еще в 1987—1988 гг.

Наряду с увеличением бедности, которая стала преодолеваться по мере нарастания производства и повышения реальных доходов населения, трансформационный процесс породил падение рождаемости, рост коррупции и криминализацию общества. Однако важно иметь в виду, что все страны ЦВЕ встали на путь достижения европейского уровня жизни и делают все, чтобы достичь этой цели.

¹ The Economist. Nov. 26, 2005. P. 33.

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

Внешняя торговля

Не приходится забывать о том, что в период социализма в странах ЦВЕ существовала государственная монополия на внешнюю торговлю. Сейчас это трудно себе представить, но в те времена ни одно государственное предприятие не могло ни экспортировать свой товар, ни импортировать сырье или оборудование по своему собственному желанию. Все делали по плану государственные чиновники по линии министерства внешней торговли.

В процессе рыночной трансформации государственная монополия на внешнюю торговлю была отменена и приватизированные предприятия получили долгожданную свободу. Но падение производства в годы системной трансформации, естественно, сопровождалось и снижением внешнего товарооборота, особенно экспорта. Так, товарный экспорт всех стран ЦВЕ в 1988 г. составил 65,0 млрд долл., а в 1991 г. — 57,2 млрд долл. однако затем стал бурно расти и уже к 1998 г. увеличился вдвое, составив 119,2 млрд долл., и затем продолжил свой бурный рост.

Товарный импорт стран ЦВЕ в 1988 г. составил 60,2 млрд долл., затем, после небольшого снижения в 1991 г., он стал бурно расти и к 1998 г. составил 159,5 млрд долл., т.е. увеличился в 2,6 раза и затем также продолжал свой рост. Этот рост не в последнюю очередь был связан со все нарастающими закупками машин и оборудования из стран Запада в целях масштабного обновления устаревшего и сильно изношенного производственного аппарата для повышения конкурентоспособности производства и органичного вхождения в экономику Большой Европы.

Баланс товарной торговли стран ЦВЕ ранее, как правило, бывший положительным, теперь стал устойчиво отрицательным, поскольку импорт все больше и больше превосходил экспорт. В 1989 г. этот баланс был положительным (+2,6 млрд долл.), но уже в 1990 г. стал отрицательным (–7 млрд долл.), а в 1998 г. отрицательное сальдо увеличилось до 40,3 млрд долл. Что касается платежного баланса по текущим операциям, то в 1990 г. он был отрицательным (–3,9 млрд долл.), затем это отрицательное сальдо также нарастало, достигнув в 1999 г. 20,5 млрд долл.¹

На внешнюю торговлю стран ЦВЕ в 1990 г. большое влияние оказал Советский Союз, отменивший, как уже говорилось, все

¹ Economic Survey of Europe. No 2. 2002. UN, N.Y. and Geneva. P. 171—176; Обзор экономического положения Европы. № 2. 1998. ООН, Нью-Йорк и Женева, 1998. С. 178—183.

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

свои расчеты в Совете экономической взаимопомощи в так называемых расчетных рублях, заменив их на расчеты в текущих долларах. В 1991 г. развалился Совет экономической взаимопомощи. Но и независимо от этого после своих «бархатных революций» все страны ЦВЕ стали резко менять географическую структуру своей внешней торговли: сокращать торговлю с СССР и друг с другом и увеличивать торговлю со странами Запада. Доля СССР в экспорте стран ЦВЕ в 1988 г. составила 27,2%, в 1997 г. — уже 10,2%, в импорте — 26,3 и 11,3% соответственно¹. В целом изменения в географической структуре внешней торговли стран ЦВЕ см. в табл. 5.22.

Таблица 5.22. География структуры товарной внешней торговли стран ЦВЕ в 1990—2004 гг., %

| | 1990 г. | 1992 г. | 1995 г. | 2000 г. | 2004 г. |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Экспорт | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| в страны СНГ | 22,3 | 12,4 | 9,8 | 4,1 | 4,7 |
| в страны ЦВЕ | 15,8 | 10,7 | 18,7 | 16,6 | 18,5 |
| в развитые страны | 49,5 | 63,0 | 62,6 | 73,1 | 71,0 |
| в развивающиеся страны | 12,4 | 14,0 | 8,8 | 6,2 | 5,8 |
| Импорт | | | | | |
| из стран СНГ | 18,3 | 17,9 | 13,0 | 11,4 | 9,7 |
| из стран ЦВЕ | 14,3 | 6,8 | 12,9 | 12,2 | 14,6 |
| из развитых стран | 53,3 | 64,4 | 65,6 | 66,7 | 64,8 |
| из развивающихся стран | 20,1 | 10,9 | 8,5 | 9,7 | 10,9 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 82.

Мы видим, как нарастала доля экспорта стран ЦВЕ, направляемого в развитые страны мира и, прежде всего, в Западную Европу, и как снижалась доля этого экспорта, направляемого в страны СНГ и развивающиеся страны мира. Ясно, что, выйдя из лагеря социализма, страны ЦВЕ делают и делают все, чтобы стать развитыми странами современного мира и не отличаться от стран ЕС-15.

¹ Обзор экономического положения Европы. № 2. 1998. ООН, Нью-Йорк и Женева, 1998. С. 181.

5.4. Основные результаты рыночной трансформации: опыт последнего десятилетия

Ясно, что страны ЦВЕ, не имея значимых запасов сырьевых ресурсов, базируют свой бурно растущий экспорт на изделиях обрабатывающей промышленности. Ничего подобного не происходит в России, которая, как и бывший СССР, до сих пор ориентируется на экспорт сырья и, похоже, не стремится стать вровень с развитыми странами мира.

Важные изменения, произошедшие в товарной и географической структурах внешней торговли стран ЦВЕ, сопровождались наращиванием импорта прямых иностранных инвестиций (ПИИ, см. табл. 5.23).

Таблица 5.23. Годовые притоки ПИИ в страны ЦВЕ, млрд долл.

| Страна и регион | 1990 г. | 1993 г. | 1995 г. | 2000 г. | 2004 г. |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Польша | 0,09 | 1,7 | 3,7 | 9,3 | 6,2 |
| Чехия | — | 0,7 | 2,6 | 5,0 | 4,5 |
| Словакия | — | 0,2 | 0,3 | 1,9 | 1,1 |
| Венгрия | 0,3 | 2,3 | 4,8 | 2,8 | 4,2 |
| Болгария | 0,04 | 0,04 | 0,09 | 1,0 | 1,8 |
| Румыния | — | 0,09 | 0,4 | 1,1 | 5,1 |
| Справочно: | | | | | |
| Россия | — | 1,2 | 2,1 | 2,7 | 11,7 |
| Украина | — | — | 0,3 | 0,6 | 1,7 |

Источник: Economic Survey of Europe. No 2. 2005. UN, N.Y. and Geneva. P. 85.

Мы видим, как нарастал поток ПИИ из развитых капиталистических стран, направленный не на закабаление экономики стран ЦВЕ, на эксплуатацию и высасывание из них ресурсов, а на реальную помощь и поддержку в деле развития и модернизации этих стран. Естественно, что западные корпорации рассчитывали при этом и заработать, т.е. получить свою прибыль. Однако немалая часть этой прибыли оставалась в странах ЦВЕ и использовалась для наращивания национального производства и экспорта, не говоря уже о приобретении этими странами современной техники, технологий и профессионального опыта во многих областях, включая менеджмент. Этот фактор оказался весьма полез-

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

ным в деле трансформации стран ЦВЕ в современную достойную жизнь.

Россия и Украина не остались в стороне от потока ПИИ, который, например, в России достиг параметров не меньших, чем в странах ЦВЕ, но результативность влияния этого фактора у нас оказалась существенно иной.

Весь процесс системной трансформации стран ЦВЕ происходил на фоне наращивания не только дефицитов их торговых и платежных балансов, но и внешнего долга. Международная поддержка системной трансформации в странах ЦВЕ была очень значительной. Отдельные страны, группы стран и международные организации давали кредиты на проведение реформ, списывали ранее накопленные долги. Уже в 1990 г. этот поток помощи достиг 9,7 млрд долл., в 1991 г. — вдвое больше¹. Внешний долг Польши в сумме почти 40 млрд долл. был списан наполовину. Иностранная помощь предоставлялась и на протяжении последующих лет.

5.5. Международные сопоставления

В предыдущих разделах главы проведены сопоставления механизмов и этапов проведения экономических реформ, моделей системной трансформации в странах ЦВЕ и основных результатов системной трансформации в странах ЦВЕ. В заключение данной главы важно сравнить сформировавшиеся новые уровни экономического развития этих стран и России и на фоне этого сравнения задуматься о перспективах для России. Основой для такого анализа может служить статистика ООН, полученная по Программе международных сопоставлений на базе расчетов не по официальным валютным курсам, как это часто бывает, а по паритетам реальной покупательной способности валют. Только такой подход может использоваться в целях получения реальных соотношений уровней экономического развития стран между собой.

По данным ООН, в 1950 г. соотношения ВВП в расчете на душу населения между странами ЦВЕ и Западной Германией складывались следующим образом (табл. 5.24).

¹ Economic Survey of Europe in 1991—1992. UN, N.Y. and Geneva, 1992. P. 183.

5.5. Международные сопоставления

Таблица 5.24. Соотношение ВВП в расчете на душу населения в странах ЦВЕ и Западной Германии в 1950 г. (Западная Германия = 100,0)

| | |
|--------------|-----|
| Болгария | 50 |
| Чехословакия | 120 |
| Венгрия | 80 |
| ГДР | 80 |
| Польша | 80 |
| Румыния | 40 |

Источники: Economic Survey of Europe in 1989—1990. UN, N.Y. and Geneva. 1990. P. 8.

Эти данные свидетельствуют о том, что на старте социалистического строительства все страны ЦВЕ, за исключением Чехословакии, отставали по уровню экономического развития от Западной Германии, причем Румыния и Болгария в 2,5 и 2,0 раза соответственно. Сама Западная Германия в то время не была на вершине мирового первенства. Разоренная войной, она только приступила к реализации объявленных Л. Эрхардом радикальных экономических реформ.

В 1985 г., в конце послевоенного периода социалистического строительства, эти соотношения были следующими (табл. 5.25).

Таблица 5.25. Соотношение ВВП в расчете на душу населения в странах ЦВЕ и Западной Германии в 1985 г. (Западная Германия = 100,0)

| | |
|--------------|----|
| Болгария | 47 |
| Чехословакия | 70 |
| Венгрия | 57 |
| ГДР | 80 |
| Польша | 42 |
| Румыния | 38 |

Источники: Economic Survey of Europe in 1989—1990. UN, N.Y. and Geneva. P. 8.

Мы видим, что соотношения стран ЦВЕ к уровню Западной Германии по показателю ВВП в расчете на душу населения, как

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

правило, заметно ухудшились. Только ГДР сохранила то соотношение, которое было в 1950 г., хотя многие эксперты, на мой взгляд, справедливо полагают, что накануне воссоединения ГДР с Западной Германией ее ВВП, в расчете на душу населения, был меньше, чем в Западной Германии, не на 20%, а в 3 раза. Однако очевидно одно: социализму, построенному на востоке Европы, в послевоенный период не удалось доказать свои преимущества перед развитым капитализмом и превзойти Западную Европу по уровню экономического развития.

В этом отношении стоит вспомнить последние оценки американского ЦРУ, подводящие своего рода итог «экономического соревнования двух систем» накануне распада СССР и мировой социалистической системы (табл. 5.26).

Таблица 5.26. Соотношение ВВП в расчете на душу населения в странах ЦВЕ, СССР и США в 1989 г. (США = 100,0)

| | |
|--------------|------|
| Болгария | 27,2 |
| Чехословакия | 37,8 |
| ГДР | 46,3 |
| Венгрия | 29,2 |
| Польша | 28,1 |
| Румыния | 16,5 |
| СССР | 44,2 |

Источник: The Transition from Command to Market Economies in East-Central Europe / ed. by S. Rihter. Westview Press, 1992. P. 222.

Из табл. 5.26 видно, что социалистические страны ЦВЕ и СССР отставали от США по показателю ВВП в расчете на душу населения практически в 2—6 раз. Наибольшее отставание имело место в Румынии (в 6 раз), наименьшее — в ГДР и СССР (более чем в 2 раза). На самом деле, как покажут последующие исследования, отставание ГДР и СССР от США было больше.

За более позднее время возьмем данные Европейской программы сопоставлений (ЕПС) в рамках Программы международных сопоставлений (ПМС) ООН, относящиеся к 1996 г. Результаты этих расчетов приведены в табл. 5.27.

5.5. Международные сопоставления

Таблица 5.27. Соотношение ВВП в расчете на душу населения в странах ЦВЕ и в Германии в 1996 г. (Германия = 100,0)

| | |
|------------|------|
| Болгария | 23,3 |
| Чехия | 59,5 |
| Словакия | 41,6 |
| Венгрия | 43,7 |
| Польша | 33,5 |
| Румыния | 30,9 |
| Справочно: | |
| Россия | 31,6 |

Источник: Международное сопоставление валового внутреннего продукта в Европе, 1996 г. ООН, Женева, 1999. С. 38, 39.

Мы видим, что в процессе трансформации и неизбежного падения производства все страны ЦВЕ ухудшили свои соотношения к Западу (на примере Германии) по показателю ВВП в расчете на душу населения. Однако, взяв за общий знаменатель Западную Германию (за 1996 г. объединенную Германию) и сравнив с ней страны ЦВЕ, не приходится забывать, что по окончании Второй мировой войны все сравниваемые страны находились в тяжелом положении и по прошествии почти полувека страны ЦВЕ все больше и больше отставали от Западной Германии, которая после 1990 г. стала еще и поднимать на более высокий уровень Восточную Германию. При этом в Западной Германии всегда происходили реформы, корректировки не только политических курсов, но и самих рыночных, экономических и финансовых институтов, хотя и не без проблем.

Социализм в странах ЦВЕ не был строем, способствующим модернизации, реформам и позитивным коррекциям в экономике и обществе. Период этот наступил только после начавшихся в конце 80-х гг. прошлого века системных реформ, трансформаций или революций. Это запоздавшее начало по сравнению со странами с рыночной экономикой. Но системная трансформация выведет страны ЦВЕ на передовые рубежи, поднимет их экономику и жизненный уровень населения.

Важнейшим фактором в поддержании процессов трансформации и модернизации экономики и общества в странах ЦВЕ является

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

сы помощь Запада — не только финансовая, но и институциональная, направленная на формирование и поддержку развития рыночных и демократических институтов и механизмов. Особую роль, естественно, играет вступление этих стран в ЕС.

Приведенные международные сопоставления показателя ВВП в расчете на душу населения, взятые из материалов Европейской экономической комиссии ООН за прошлые годы, следует дополнить расчетами известного западного экономиста, крупнейшего специалиста по международным экономическим сопоставлениям А. Мэддисона (табл. 5.28).

Таблица 5.28. Соотношение ВВП в расчете на душу населения в странах ЦВЕ, Германии и США в 1820—1998 гг. (Германия = 100,0)

| Страна и регион | 1820 г. | 1870 г. | 1913 г. | 1950 г. | 1973 г. | 1990 г. | 1998 г. |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Болгария | — | — | — | 42,5 | 44,2 | 34,8 | 25,6 |
| Чехия* | 80,2 | 63,9 | 57,5 | 90,2 | 58,8 | 55,8 | 48,6 |
| Словакия | — | — | — | — | — | 48,7 | 43,6 |
| Венгрия | — | 69,7 | 57,5 | 63,9 | 46,8 | 40,6 | 36,4 |
| Польша | — | — | — | 63,0 | 44,6 | 32,1 | 37,6 |
| Румыния | — | — | — | 30,5 | 29,1 | 22,1 | 16,2 |
| Страны ЦВЕ в целом | 60,1 | 47,8 | 41,9 | 54,6 | 41,7 | 34,1 | 30,7 |
| Справочно: | | | | | | | |
| США | 118,1 | 134,3 | 145,3 | 246,4 | 139,5 | 145,7 | 153,6 |
| Россия | 65,1 | 51,8 | 40,8 | 73,0 | 50,6 | 43,1 | 21,9 |
| Украина | — | — | — | — | 41,2 | 37,6 | 14,2 |

*До 1990 г. — Чехословакия.

Источники: Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective, OECD, 2001. P. 185.

Приведенные данные дают несколько иные соотношения стран по ВВП в расчете на душу населения, чем данные предыдущих таблиц. Однако они характеризуют изменения этих соотношений за период почти в 200 лет, и их анализ весьма поучителен.

5.5. Международные сопоставления

Во-первых, в начале XIX в. средний душевой ВВП стран ЦВЕ составлял свыше 60% уровня Германии. Затем он снижался, за исключением первых лет после Первой и Второй мировых войн, когда Германия терпела сокрушительные поражения и откатывалась резко назад по уровню своего экономического развития. Но неизменно Германия вслед за этим вставала на ноги и укрепляла свои позиции. В конце XX в. в регионе ЦВЕ душевой доход в среднем был более чем в 3 раза меньше, чем в Германии.

Во-вторых, самое лучшее соотношение к уровню Германии по данному показателю имели Чехословакия (Чехия) и Венгрия. Но к концу XX в. их соотношения к уровню Германии заметно снизились.

В-третьих, Россия в начале XIX в. имела соотношение по показателю ВВП в расчете на душу населения к уровню Германии более высокое, чем в среднем весь регион ЦВЕ. Это превосходство сохранялось до конца XX в., за исключением 1913 г. Однако в конце XX в. оно было утрачено, и Россия стала отставать от Германии в значительно большей мере, чем регион ЦВЕ.

Посмотрим теперь, как сложились соотношения стран ЦВЕ и Германии по показателю ВВП в расчете на душу населения в 2003 г., когда рыночная трансформация в рассматриваемых странах практически уже состоялась (табл. 5.29).

Таблица 5.29. Соотношение ВВП в расчете на душу населения в странах ЦВЕ и в Германии в 2003 г. (Германия = 100,0)

| | |
|------------|-------|
| Болгария | 27,9 |
| Чехия | 58,9 |
| Словакия | 48,6 |
| Венгрия | 52,5 |
| Польша | 41,0 |
| Румыния | 26,2 |
| Справочно: | |
| США | 135,3 |
| Россия | 33,3 |

Источник: Доклад о развитии человека. ООН, 2005. С. 288, 289.

Из табл. 5.29 видно, что только Румыния заметно снизила свое соотношение по ВВП в расчете на душу населения к уровню Германии по сравнению с 1996 г. Чехия практически осталась на том же уровне, а Болгария и особенно Польша и Венгрия существенно приблизились к уровню Германии. Что касается России, то она тоже приблизилась к уровню Германии, но все равно значительно отстает от большинства стран ЦВЕ в силу противоречивости и замедленности своих реформ.

В целом Евросоюз дает серьезную фору странам ЦВЕ, принимая их в свой состав и прекрасно понимая, что размер ВВП в расчете на душу населения этих стран практически вдвое ниже, чем стран, ранее принятых в его состав (ЕС-15), ниже и уровень конкурентоспособности их экономики. Такое уже было в начале 80-х гг. прошлого века, когда в Европейское экономическое сообщество (предшественник ЕС) были приняты три южноевропейские страны — Греция, Испания и Португалия. Эти страны тогда также существенно отставали от стран ЕЭС, ранее числившихся в этой организации (ЕЭС-9). С тех пор Греция, Испания и Португалия прошли важный путь в своем развитии и существенно приблизились к среднему уровню ЕС-15. Подобная же тенденция ожидается и страны ЦВЕ. Будучи полноправными членами нового формата ЕС (сначала ЕС-27, затем ЕС-30 и т.д.) и получая новые стимулы, уроки и финансовые вливания, они лет через 20—30 практически подойдут вплотную к среднему уровню ВВП в расчете на душу населения стран ЕС в новом расширенном формате.

Конечно, показатель ВВП в расчете на душу населения в Восточной Германии в такой перспективе практически не будет отличаться от среднего по ЕС в целом. ВВП в расчете на душу населения в Чехии, Венгрии и Словакии также достигнет этого уровня. Душевой ВВП Чехии в 2003 г. составил 16,4 тыс. долл., Венгрии — 14,6 тыс., Словакии — 13,5 тыс. долл. Средний душевой ВВП для ЕС в целом в этом году был равен примерно 26 тыс. долл. Ясно, что Болгария и Румыния и в отдаленной перспективе будут отставать. Их ВВП в расчете на душу населения в 2003 г. был равен 7,7 и 7,3 тыс. долл. соответственно¹. Их вступление в ЕС произошло в 2007 г. И уже сейчас можно твердо говорить о том, что их путь развития в предвидимом будущем тоже вполне надежен и предсказуем.

¹ Доклад о развитии человека. ООН, 2005. С. 228, 289.

Страны ЦВЕ в определенном смысле вступили в эпоху возрождения, в эпоху выхода из исторического тупика, связанного с формированием тупиковой нерыночной модели экономики. И сегодня их путь вполне определен, ясен и предсказуем. Совсем иное дело — Россия, страна, которая сформировала после Второй мировой войны мировую социалистическую систему, экономическая модель которой легла в основу моделей стран ЦВЕ в период строительства социализма. В России ВВП в расчете на душу населения в 2003 г. был равен 9,2 тыс. долл. — это больше, чем в Болгарии и Румынии, но меньше, чем в среднем по странам ЦВЕ. Душевой ВВП России втрое меньше германского и в 4 раза меньше американского. Наш душевой ВВП в 1,8 раза меньше чешского, в 1,6 раза меньше венгерского и в 1,2 раза меньше польского. Что касается реальной заработной платы, то еще в 1999 г. в России она составляла 90% средней заработной платы в Болгарии и 69% — Румынии, а по сравнению с Чехией, Словакией, Венгрией и Польшей была ниже более чем в 2 раза¹.

5.6. Уроки для России

В отличие от стран ЦВЕ, сегодня в России идет процесс отступления от рыночных и демократических ориентиров, наращивания авторитарной власти, в том числе ее прямого вмешательства в экономику и бизнес. Идет явная реприватизация или национализация ряда фирм, корпораций и даже отраслей. Государственные чиновники, враждуя с одной частью российского бизнеса и разрушая его, не чужаются тесного сотрудничества и проникновения в другую часть российского бизнеса.

Отставая на путях реформирования своей экономики от стран ЦВЕ, Россия в 1992 г. все же начала свою системную трансформацию и модернизацию. Более того, на протяжении последующих примерно 10 лет наша страна была лидером реформ среди стран СНГ (наряду с Казахстаном). Однако сегодня это лидерство уже утрачено, начался отход назад. Более того, Россия вступает в тесный контакт с авторитарными Белоруссией, Узбекистаном и Туркменистаном, консерваторы оживились, заговорили о том, что никакие рыночные реформы уже не нужны, что это всего лишь либеральный мусор и т.д.

¹ Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. Т. 3. Ч. I. С. 101.

Что думают об этом наши прошлые друзья и коллеги по бывшему социалистическому лагерю? Они в шоке, они сторонятся нас. Непривлекательность России в мире вообще и, в частности, ее экономического курса, все более укрепляется в сознании многих людей в мире, особенно на Западе, в том числе в среде наших соотечественников-эмигрантов (их порядка уже 4 млн чел.).

В долгосрочном плане это опасная ситуация для России. И дело не в голландской болезни, опасности нефтяной иглы. Даже при высоких экспортных ценах на нефть и газ снижение темпов экономического роста в России неизбежно без возобновления стратегического курса на продолжение рыночных реформ, модернизацию и деbüroкратизацию своей экономики и общества, как это имеет место в странах ЦВЕ.

Стране, как воздух, нужна национальная идея, объединяющая все общество, новая идеология, стимулирующая предпринимательство и инновации, весь комплекс заторможенных в последнее время реформ. Необходимо выйти из морального кризиса российского общества, где многие не понимают, что кроме построения зрелого капиталистического, свободного и демократического общества на базе оптимального соотношения между государством и бизнесом, конкурентоспособностью производства и грамотной социальной защитой населения, широкомасштабной борьбы с бедностью, как общенациональной задачи, другого рационального и цивилизованного пути у России попросту нет.

Встав на этот путь твердо и гласно, мы совершим правильный стратегический выбор. Вызывают оптимизм на фоне обычных высказываний консервативного, если не сказать, сталинистского, толка, последние оценки академика и вице-президента РАН А. Некипелова о том, что «рыночная экономика... является более адекватной потребности общества в повышении уровня потребления и качества жизни, чем ее социалистическая административно-командная альтернатива, что в принципе частная собственность создает большую зависимость собственника от эффективности ее использования и большую заинтересованность в этой эффективности, чем государственная собственность, большую гибкость в использовании ресурсов и т.д.»¹.

У большинства стран ЦВЕ никогда не было сомнений, какая модель развития отвечает их национальным интересам: восточная

¹ Общество и экономика. 2005. № 7—8. С. 7, 8.

или западная. Естественно — это западная, европейская модель. В России же пока сильны восточные элементы в модели ее экономики. Но не следует забывать, что Запад реально заинтересован в том, чтобы сама Россия уверенно и надежно вошла в единую семью демократических государств мира и стала ее важной органической частью. Это укрепит саму Россию, ее экономику, обеспечит надежное будущее ее народа, что вполне отвечает национальным интересам страны.

После распада СССР и выхода из холодной войны Россия в 1992—1994 гг. имела уникальный шанс пойти по пути стран ЦВЕ в сторону Запада, укрепления своей революционной трансформации, недопущения термидора, ухода в прошлое. Однако в отличие от стран ЦВЕ мы в конечном счете встали на иной путь. Россия пока не справилась ни с осуществлением реформ, ни с выбором национальной стратегии. Поэтому в мире отношение к нам, мягко говоря, осторожное, скептическое, недоверчивое и даже подозрительное. А точнее говоря, мир ждет от нас реального, окончательного и правильного выбора. Этого же выбора ждет и народ России. Поэтому сегодня нет ничего более важного, как совместная конструктивная и партнерская работа государства и бизнеса по формированию конкретных программ дальнейшего продолжения давно начатых, но далеко не завершенных экономических и демократических реформ, созданию в стране гражданского общества, укреплению предпринимательской активности и повышению конкурентоспособности страны в мире.

Список литературы

Основная

1. Кудров В. Рыночная трансформация экономики стран ЦВЕ: оценка результатов. М. : Институт Европы РАН, 2006.
2. Переходная экономика. М., 2005.
3. Центрально-Восточная Европа во второй половине XX в. В 3 т. М. : Наука, 2002.
4. Корнаи Я. Социалистическая система: политическая экономия коммунизма. М., 2000.

Дополнительная

1. Economic Survey of Europe. UN, Geneva (за разные годы).

5. Модели системной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы

2. *Кудров В.* Мировая экономика. М., 2004.
3. *Post-Communist Economic Growth.* М., 2002.
4. *Bergson A.* Planning and Performance in Socialist Economies. Boston, 1989.

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Основные модели системной трансформации экономики и общества в странах ЦВЕ.
2. Этапы и механизмы системной трансформации экономики и общества в странах ЦВЕ.
3. Опыт системной трансформации в Польше.
4. Опыт системной трансформации в Чехии.
5. Опыт системной трансформации в Венгрии.
6. Опыт системной трансформации в бывшей ГДР.
7. Опыт системной трансформации в странах Балтии.
8. Результаты системной трансформации экономики и общества в странах ЦВЕ.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте механизмы, использовавшиеся в странах ЦВЕ на первом этапе их системной трансформации.
2. Дайте анализ механизмов и основных направлений системной трансформации в странах ЦВЕ на ее втором этапе.
3. Охарактеризуйте третий этап системной трансформации экономики и общества стран ЦВЕ.
4. Дайте анализ модели системной трансформации в Польше.
5. Дайте анализ модели системной трансформации в Венгрии.
6. Сравните страновые модели системной трансформации в странах ЦВЕ.
7. Охарактеризуйте основные результаты системной трансформации в странах ЦВЕ.
8. Что, на ваш взгляд, Россия могла бы почерпнуть из опыта системной трансформации в странах ЦВЕ?

ГЛАВА

6

Формирование модели системной трансформации в России

6.1. Спонтанные процессы частичных реформ в СССР в годы горбачевской перестройки / 6.2. Системная трансформация российской экономики

6.1. Спонтанные процессы частичных реформ в СССР в годы горбачевской перестройки

В 1983 г. известный советский социолог, будущий академик РАН Т. Заславская, работая в Новосибирске, направила в ЦК КПСС докладную записку с обоснованием срочной необходимости проведения реформ. Ее содержание стало известно на Западе, что вызвало недовольство в правящих кругах СССР. Тем не менее это был один из сигналов для М. С. Горбачева, который занял пост Генерального секретаря ЦК КПСС в марте 1985 г. В докладной записке речь шла о том, что созданная в СССР общественная система органически не способна эффективно использовать имеющиеся человеческие ресурсы и интеллектуальный потенциал страны.

Поначалу М. Горбачев не проявил себя как решительный лидер, готовый к назревшим переменам. Более того, он заявил на одном из заседаний Политбюро, что «нам не нужно менять политику. Она верная, правильная, подлинно ленинская политика». Это были слова консервативного лидера, пытавшегося стабилизировать страну и ее общественный строй, чего не удалось его предшественникам. Но, к счастью, это было недолго. Под напором реальных обстоятельств и ответственности М. Горбачев приступил к давно назревшим реформаторским действиям.

Перестройка М. Горбачева стала «пражской весной» для СССР. Если раньше экономические реформы носили фрагментарный и недолговечный характер, то перестройка 1985—1991 гг. оказалась более продолжительной и комплексной реформой, реализовавшей на деле задумки А. Косыгина 60—70-х гг.

Обращаясь к ученым, М. Горбачев призвал их наконец заняться делом и устранить многочисленные «белые пятна» и прямые фальсификации нашей истории, принять активное участие в разработке программ и конкретных шагов на пути начавшихся перестроечных процессов. Он приблизил к себе, сделав своими советниками, таких академиков, как А. Аганбегян, С. Шаталин, Н. Петраков. Академик Л. Абалкин был назначен заместителем премьер-министра. Никогда в прошлом генеральные секретари партии не привлекали ученых к решению стратегических вопросов. Тем не менее не все складывалось так просто, и впоследствии М. Горбачев скажет, что он «питал иллюзию, что можно реформировать сложившуюся систему... можно дать социализму второе дыхание», хотя «сильно сопротивлялась партийная и управленческая номенклатура»¹. Но при этом отнюдь не отрицались «социализм и социалистическая идея»². Но, забегая вперед, сразу же нужно отметить парадоксальный характер перестройки: задуманная как средство эволюционного реформирования социализма, она по объективному ходу дела подорвала доверие общества к советскому социализму, как к застаревшей и уже нерформируемой системе, и вызвала необходимость ее революционной трансформации.

Главным фактором всех преобразований при М. Горбачеве стала *гласность*. Именно гласность, открытые выступления представителей советской интеллигенции на съездах народных депутатов и в широкой печати подорвали советскую тоталитарную систему, официальную государственную идеологию — марксизм-ленинизм, выдававшуюся официальной пропагандой за науку всех наук, сделали решающие шаги в направлении формирования подлинной демократии, парламентаризма, гражданского общества, показали порочность и бесперспективность сохранения основ централизованной нерыночной, распределительной экономической системы.

Благодаря гласности в советском обществе стали происходить тотальная дискредитация марксистско-ленинской идеологии, отказ от многих устаревших ценностей, а главное, переосмысление всей советской истории и существования экономических и иных «достижений» социализма.

¹ Неоконченная история: три цвета времени. М. : Международные отношения, 2005. С. 13, 18.

² Там же. С. 33.

Именно гласность стала реальным мотором практической реализации давно назревших перемен, принявших характер реформации общества. Постепенно в своих речах М. Горбачев приобщился и к таким либерально-демократическим понятиям, как «гражданское общество», «правовое государство», «самоуправление», «свобода и неприкосновенность личности», что в прошлом обычно преподносилось как буржуазная демагогия.

На базе гласности была подорвана *монополия коммунистической партии* на управление всем и вся. Съезд народных депутатов стал высшим органом государственной системы. М. Горбачев провел и серьезную перестановку кадров в партийной иерархии, выдвигая на руководящие посты «сторонников перестройки». За первые два года было обновлено 70% членов Политбюро, 40% членов ЦК КПСС, 60% секретарей областных парторганизаций, а также множество советских и хозяйственных руководителей¹. И сразу стало ясно, каких гнусных персонажей культивировал и выдвигал на руководящие посты «самый прогрессивный в мире общественный строй».

В этих условиях старый брежневский аппарат противился переменам, делал все, чтобы притормозить перестроечные процессы. При этом, как и прежде, этот аппарат держался не столько за свои «продуктовые наборы», автомобили «Волга», дачи, больницы и санатории, сколько за свою власть, точнее неограниченную власть, когда даже скромный консультант любого отдела ЦК КПСС мог позвонить на периферию и дать «ценные указания», которые выполнялись беспрекословно. Гласность повысила и уровень социального недовольства в обществе, которое получило информацию о партийных и чиновничьих привилегиях, о преступлениях правящей номенклатуры не только в сталинские, но и последующие годы.

Что касается экономической политики М. Горбачева, то она началась с неудачи. С самого начала он провозгласил курс на ускорение социально-экономического развития страны, имея в виду поднять темпы роста ВВП не менее чем до 4% в год. Однако этот курс не был подкреплён никакими преобразованиями в хозяйственном механизме, а исходил, как и прежде, из планового нажима на развитие машиностроения, научно-технической системы. На-

¹ *Кривогуз И.* Крушение «реального социализма» в Европе и судьбы освободившихся народов. М., 2001. С. 39.

чальники всех уровней должны были по-старому приказывать своим подчиненным производить больше вала, на который далеко не всегда имелся реальный спрос.

Тем не менее на XXVII съезде партии (февраль 1986 г.) были приняты основные решения по перестройке. Официально было объявлено, что перестройка является главной задачей всех партийных организаций. Стало конкретизироваться и отношение к социалистической собственности. До сих пор в СССР отношение к социалистической собственности носило сакральный характер, напоминающий отношение к священной корове. Считалось, что социалистическая собственность — это государственная, общенародная собственность. Однако на деле оказалось, что это практически ничейная собственность, которой управляли номенклатурные чиновники. Поэтому в процессе перестройки упор стал делаться на трудовые коллективы, или, как говорилось, на «углубление социалистического самоуправления в экономике».

Впервые министерствам и ведомствам было указано, что они «не собственники средств производства, а лишь институты государственного управления». А кто же собственник? Трудовые коллективы. После съезда был принят закон о трудовых коллективах, чем-то напоминавший законы о рабочем самоуправлении в Югославии. На предприятиях, помимо дирекции, парткома и профкома, появилась новая ветвь власти — рабочие собрания, где на первый план стали выдвигаться не вопросы совершенствования производства, его эффективности или модернизации, а вопросы распределения, потребления, дополнительной оплаты труда и т.д. Появился феномен *коллективного эгоизма*, или коллективного потребительства, который загонял экономику в тупик. Свыше 30% предприятий страны были убыточными, около 25% получали лишь небольшую прибыль, эффективность производства снижалась.

В стране и внутри партии развернулись острые дискуссии не только о собственности, но и о социализме и демократии, о путях реформирования советской экономики. Открыто выступали бывшие диссиденты, сторонники свободы личности и прав человека, появились явные националисты — сторонники приоритета интересов своих наций. Начался общественный подъем, связанный с появлением «неформальных», т.е. незаконных, но и не запрещавшихся организаций и массовых движений и даже народных фронтов. У всех на глазах КПСС утрачивала не только свою политическую монополию в стране, но и возможность манипулировать на-

строением и поведением масс. Началась *дезинтеграция советского общества*. При этом сам М. Горбачев был сторонником социализма, выступал против частной собственности, рынка и его движущих механизмов, но жизнь уже брала свое, хотя со временем Горбачев уже был готов строить своего рода частичный капитализм в условиях социализма без частной собственности.

Благодаря гласности, появлению свободы информации вскоре стало ясно, насколько СССР стал отставать в своем развитии от Запада, прежде всего, в самых перспективных высокотехнологических направлениях научно-технического прогресса, по эффективности производства, жизненному уровню населения, насколько его общественная система стала отсталой, застойной, закостеневшей, насколько авторитарная и однопартийная организация общества противоречила принципам и ценностям гражданского общества. Люди стали осознавать все давление, оказываемое на них сверху огромной государственной и политической системой и идеологией.

В соответствии с решениями XXVII съезда КПСС перестройка, как новая экономическая реформа (пятая по счету в советские времена из числа полурыночных), принимала следующие основные направления: сосредоточение Госплана СССР на стратегических целях и задачах экономического развития; трансформация государственных предприятий и объединений в гибкие, самофинансирующиеся организации на базе полного хозрасчета; упор в управлении на экономические рычаги и стимулы; перестройка систем материально-технического снабжения, ценообразования, финансов и кредита.

Но самое главное — это принятие впоследствии пакета реформаторских законов. В ноябре 1986 г. был принят *Закон об индивидуальной (частной) деятельности*, который, по существу, дал зеленый свет формированию в стране смешанной экономики, основанной на разнообразии форм собственности при господстве государственной. В нем отмечалось 29 форм индивидуально-трудовой деятельности, среди которых наконец-то нашлось место и для частных предприятий.

В июне 1987 г. был принят *Закон о государственном предприятии (объединении)*. В соответствии с ним предприятие получает сверху лишь контрольные плановые цифры, обязательные государственные заказы, долговременные стабильные нормативы и лимиты (коэффициенты капиталоемкости и материалоемкости, напри-

мер). Но сверх этого предприятие может производить продукцию в соответствии с заказами потребителей, заключая с ними договоры. Закон предписывал советским государственным предприятиям работу на полном хозрасчете и самофинансировании. Наконец-то прибыль была признана главным обобщающим показателем деятельности предприятия. Однако сфера рыночных отношений, разрешаемых этим законом, на деле оказалась очень ограниченной.

В законе утверждалась идея самоуправления трудового коллектива, был зафиксирован принцип выборности руководителей, начиная от бригад и цехов и кончая руководством предприятия и объединения. Цены устанавливались государством на продукцию, производимую по госзаказам, и самими предприятиями — на продукцию, производимую по договорам. Декларировалось и право предприятий самим продавать свою продукцию и приобретать сырье и материалы. Было сказано и о праве некоторых предприятий самостоятельного выхода на мировой рынок при сохранении государственной монополии на внешнюю торговлю. Специально подчеркивалась роль конкуренции, необходимость банкротств не состоятельных предприятий и сохраняющейся обязательности следования указаниям государственного права.

Нетрудно увидеть, что Закон о государственном предприятии носил противоречивый характер: с одной стороны, сохранялась плановая, командно-административная экономика, с другой, — в ней допускались частичные или урезанные рыночные механизмы. Но начало демонтажа старой советской экономики в нем просматривается довольно отчетливо. Концепция полного хозрасчета и *рыночного социализма* получила, наконец, свое наиболее широкое после нэпа воплощение на советской почве. Этого не было сделано на базе реформ А. Косыгина ни в 1965, ни в 1979 гг.

В июне 1988 г. был принят *Закон о кооперативах*, разрешавший сформировать в стране, также впервые после нэпа, реальный частный сектор. Кооперативы определялись как независимые организации граждан, объединяющиеся для осуществления экономических и других видов совместной деятельности на базе принадлежащей им или арендуемой у государства собственности. В соответствии с Законом кооперативы рассматривались как экономически независимые, самоуправляющиеся и самофинансирующиеся организации. Для их создания требовалось всего лишь согласие местного органа власти. Этот Закон практически легализо-

зовал теневой бизнес, создал условия для «отмывания» денег. В оборот вошло понятие «рэкет».

В результате в короткие сроки при многих госпредприятиях были созданы филиалы в виде кооперативов, через которые «прокручивались» наличные денежные ресурсы этих предприятий. Кооперативы стали разлагать госсектор. Уже в 1989 г. средний доход кооператора вдвое превысил среднюю заработную плату на госпредприятиях. Численно кооперативы росли как грибы после дождя: в январе 1988 г. их насчитывалось 13,9 тыс., а в январе 1989 г. — уже 193 тыс. Численность работающих на них выросла со 156 тыс. до 4,9 млн человек¹. В 1990 г. на долю кооперативов приходилось 5% ВВП СССР. Это был первый путь *спонтанной* или *скрытой* приватизации в нашей стране.

Под вывеской кооператива (социалистического, как официально декларировалось) практически действовало частное предприятие, обычно использовавшее ресурсы госпредприятия. Закон о кооперативах открыл дорогу массовому формированию коммерческих банков. Первый коммерческий банк был зарегистрирован в 1988 г., а к 1990 г. было создано уже 1400 коммерческих и кооперативных банков. При этом требования к капитализации этих банков были минимальными, что и породило долгосрочные проблемы устойчивости и эффективности российской банковской системы².

Другой формой перерастания госсобственности в частную собственность стала *аренда*. Появились так называемые арендные предприятия, пользовавшиеся госсобственностью (включая землю) на договорных началах на определенный срок в целях получения прибыли — источника выплаты ими арендной платы. В качестве арендатора госсобственности выступал сам трудовой коллектив, т.е. госпредприятие переходило во временное владение трудовому коллективу, освобождаясь от обязательных плановых заданий. Но временное владение часто превращалось в постоянное, если коллектив мог выкупить свое предприятие у государства часто за бесценок. Аренда, по существу, также являлась подготовительным шагом к разгосударствлению социалистической собственности. Так формировался второй путь спонтанной или скрытой приватизации в СССР.

¹ Ясин Е. Российская экономика. М., 2002. С. 94.

² Гайдар Е. Долгое время. М., 2005. С. 352.

В 1990 г. в СССР уже работало 6,2 тыс. арендных предприятий с числом занятых 3,6 млн человек. На их долю приходилось 5,2% всей промышленной продукции, 5,8% продукции строительства и 13,8% торговли и общественного питания¹. Но уже в 1992 г. никакой скрытой, непрозрачной приватизации проводить было не нужно. Началась открытая (неприкрытая!) приватизация. Однако важным шагом на пути к ней были законы РСФСР о приватизации собственности и иностранных инвестициях, принятые летом 1991 г., и процессы приватизации в Прибалтийских республиках, начатые еще в 1990 г.

Первыми хозяевами создаваемых коммерческих банков были комсомольские функционеры. Директора государственных предприятий «отмывали» через них свои бюджетные средства. Возникли государственно-кооперативные банки в союзных и автономных республиках. В январе 1991 г. был принят Закон «О собственности РСФСР» в пику союзным законам. Все это разрушало государственную собственность и возрождало частную. Сама жизнь развивалась в направлении неизбежной системной трансформации.

Рассмотренные законодательные акты серьезно подорвали централизованную плановую систему. Их практическая реализация означала отход от политики ускорения и переход к рыночной экономике посредством реформ. Однако переход к рынку в период перестройки осуществлялся не комплексно и не предполагал отказа от самих основ социалистической системы, централизованного планирования, всеобъемлющей госсобственности, или, как говорил М. Горбачев, от социалистического выбора. Более того, реалии перестройки оказались далекими от намеченных целей повышения темпов экономического роста, стабилизации в экономике и обществе. В полной мере сработал фактор коллективного эгоизма или популизма.

Но по-прежнему цели экономического и социального развития страны устанавливались в государственных планах, поощрение директора и трудового коллектива предприятия зависело не от результатов финансовой деятельности последнего, а от выполнения спущенных сверху показателей, снабжение предприятий осуществлялось по плану материально-технического снабжения, т.е. централизованно, основная часть доходов предприятия изымалась у

¹ Гайдар Е. Указ. соч. С. 96.

него и перераспределялась в централизованном порядке, и вся его деятельность контролировалась государственным бюрократическим аппаратом¹.

В свою очередь предприятия, получив некоторую самостоятельность в процессе перестройки, свои дополнительные доходы обратили, прежде всего, на прирост заработной платы, а не на инвестиции и совершенствование производства. В результате экономическое положение в стране не улучшалось, а, начиная с 1988 г., ухудшалось. В 1990 г. начался спад производства. Инфляция получила дополнительный импульс, дестабилизация общественной жизни и экономики усиливалась. Партийная номенклатура раскололась на две части: одна требовала возврата к старой дисциплине, жесткому централизованному планированию, другая выступала за продолжение реформ на более радикальной основе.

И, несмотря на некоторое сокращение военных расходов и начавшуюся конверсию, значение военно-промышленного комплекса при М. Горбачеве оставалось огромным. В 1989 г. численность советской армии и производство основных видов вооружения в СССР в 2 и более раза превышали соответствующие показатели в США. Например, СССР произвел 1700 танков, США — 725, бомбардировщиков — 665 и 470 соответственно, межконтинентальных ракет — 140 и 9, подводных лодок — 9 и 6².

В 1991 г. перед своим распадом СССР имел на вооружении 64 тыс. танков (в 2,5 раза больше, чем у НАТО), 67 тыс. орудий и минометов (в 2 раза больше, чем у НАТО), 76 тыс. БМП и БТР, 10 тыс. самолетов и вертолетов (в 1,5 раза больше), 437 боевых кораблей 1-го и 2-го классов и более 300 подводных лодок³. Из 135 млн человек, занятых во всей советской экономике, непосредственно работавших в ВПК насчитывалось 10,5 млн человек. В конце 80-х гг. в СССР насчитывалось около 2000 военных заводов, из которых 100 были гигантских размеров с числом занятых 18—20 тыс. человек. Аналогов этому в мире не было⁴. Советский Союз по-прежнему тщательно скрывал истинные размеры своих военных расходов. С 1968 по 1986 г. официальные данные о воен-

¹ Стародубровская И., Мау В. Великие революции от Кромвеля до Путина. М.: Вагриус, 2001. С. 99.

² Фальцман В. Экономический рост. М., 2003. С. 63.

³ Известия. 2003. 26 апр.

⁴ The Anatomy of Russian Defense Conversion. P. 48, 58, 137.

ных расходах оставались практически неизменными и колебались в пределах 17—19 млрд руб., без учета расходов на НИОКР. Правда, буквально накануне распада СССР начальник Генштаба генерал В. Лобов сообщил, что военные расходы СССР составляют $\frac{1}{3}$ ВВП и даже больше¹.

Армия критически наблюдала за горбачевской перестройкой, ее материальное положение ухудшалось. Тем не менее военно-промышленный комплекс продолжал обескровливать экономику страны, потребляя не только большие объемы ресурсов, но и самые качественные их виды (трудовые, инвестиционные, инновационные и др.).

В начале 1990 г. было принято решение о проведении реформы партии, конституционной реформы, но в этом отношении практически ничего не было сделано.

Однако распад социализма как системы продолжался. Процесс отхода от государственной собственности в направлении частной все расширялся. Власть приобретала собственность, т.е. молча шла на смену общественной системе. Директора заводов, крупные чиновники государственных ведомств и даже секретари обкомов и райкомов практически становились собственниками, предпринимателями, миллионерами, т.е. поступали социалистическими принципами. Как пишет Е. Гайдар, знавший этот процесс не понаслышке, «номенклатура хотела растащить систему (госсобственность) по карманам... Приватизация официально не проводится, но реально она идет «совершенно секретно», идет только в своем кругу, для своих»².

Идея приватизации затронула и сельское хозяйство. В марте 1989 г. Пленум ЦК принял постановление «Об аграрной политике в современных условиях», в котором говорилось о необходимости базирования сельскохозяйственного производства на разнообразных формах собственности и видов хозяйствования, в том числе «арендных коллективов и арендаторов, крестьянских хозяйств и их кооперативов, личных подсобных хозяйств граждан». Были созданы десятки тысяч частных ферм. Многоукладность в советском сельском хозяйстве, имевшая место де-факто, теперь закреплялась партийным документом, а впоследствии и решением Первого

¹ Известия. 2005. 20 июня.

² Гайдар Е. Государство и эволюция. М., 1995. С. 144, 146.

съезда народных депутатов СССР. Урожайность зерновых в 1985 г. составила 15 ц/га, а в 1990 г. — 19,9 ц/га¹.

Таким образом, задолго до ельцинской революции, в период горбачевской перестройки, точнее на ее исходе, советская (в том числе партийная) номенклатура стала строить капитализм для себя, к тому же демократическим путем, рассчитывая на получение реальной выгоды. Более того, «трудящиеся массы» органично включались в этот процесс. Именно поэтому России удалось избежать серьезного противостояния в обществе, гражданской войны. Но частный капитал на деле получил право на существование.

Произошел раскол советской экономики, которая приобрела двухсекторную структуру: рядом мирно сосуществовали старый неэффективный государственный сектор и набирающий силу частный сектор, значительную часть которого составлял государственный бизнес в виде естественных монополий и частных корпораций, возглавляемых государственными чиновниками.

На фоне всех перестроечных процессов в стране объективно встал вопрос о вариантах дальнейшего экономического развития и прежде всего о вариантах реформирования советской экономики. Первый вариант заключался в постепенном внедрении в советскую экономику рыночных механизмов, в стабилизации ситуации в экономике и обществе. Но все в рамках социализма, точнее, уже рыночного социализма. Второй вариант заключался в радикальных преобразованиях, ведущих, в конечном счете, к формированию новой системы. Этот вариант носил революционный характер и предполагал отказ от социализма.

М. С. Горбачев проявил себя как сторонник первого варианта. В этом ключе была разработана *программа регулируемой рыночной экономики Рыжкова—Абалкина* (премьер-министра Правительства СССР и известного академика-экономиста, директора Института экономики АН СССР, занимавшего в то время должность заместителя премьер-министра), которая ориентировалась на создание «социалистического рынка» в рамках «социалистического выбора» при сохранении основ административно-командной системы, прямого государственного вмешательства в экономику в условиях централизованного планирования.

Основные черты программы регулируемой рыночной экономики следующие: разнообразие форм собственности, их равенство

¹ Вопросы статистики. 2004. № 5. С. 57.

перед законом, поощрение конкуренции между ними; использование рынка как главного инструмента координации деятельности производителей, развитие не только рынка товаров и услуг, но и рынка труда и капитала; макроэкономическое регулирование развития народного хозяйства посредством экономических рычагов и стимулов, индикативного планирования; оплата труда строго в соответствии с реальными его результатами.

Второй съезд народных депутатов СССР принял эту программу в конце 1989 г. Ее практическая реализация предусматривала две стадии: в 1990—1992 гг. ликвидировать бюджетный дефицит, несбалансированность потребительского рынка, провести налоговую реформу и реформу ценообразования; в 1993—1995 гг. создать рынок в условиях сохранения государственного плана, изменить структуру собственности.

Хотя программа Рыжкова—Абалкина была более радикальной, а главное комплексной по сравнению с законодательными актами 1986—1988 гг., она, тем не менее, тоже исходила из сохранения социализма как общественной системы. Ни о какой официально признанной приватизации речь не шла. Более того, М. Горбачев неоднократно выступал против приватизации государственной собственности. Но, тем не менее, горбачевская перестройка подорвала все три вертикали, на которых стояла советская модель экономики, не создав, к сожалению, никаких альтернативных горизонтальных связей.

Второй вариант реформирования советской экономики был представлен в 1990 г. группой советских экономистов под руководством С. Шаталина и Г. Явлинского. Она отражала более радикальный подход, созревший тогда в окружении Б. Н. Ельцина, ставшего 12 июня 1990 г. Президентом РСФСР. В этой среде сложилось мнение, что застарелый советский социализм после провала многочисленных попыток реформирования его экономики стал нерепформируемой системой, не вписывающейся в рамки эффективной экономики, которой может быть только рыночная экономика в условиях гражданского общества.

В экономической программе Шаталина и Явлинского, получившей название «500 дней» и одобренной Верховным Советом РСФСР, говорилось, что главной целью экономической реформы должна быть «экономическая свобода граждан и создание на этой основе эффективной хозяйственной системы».

Авторы этой программы отмечали следующие принципы функционирования новой экономической системы, которая должна быть создана: максимальная свобода экономического субъекта (предприятия, предпринимателя); полная ответственность экономического субъекта за результаты хозяйственной деятельности, опирающейся на юридическое равноправие всех видов собственности, включая частную; конкуренция производителей как важнейший фактор стимулирования хозяйственной деятельности; свободное ценообразование, балансирующее спрос и предложение; дополнение товарного рынка рынком рабочей силы и финансовым рынком; открытость экономики, ее последовательная интеграция в мировое хозяйство; обеспечение высокой степени социальной защищенности граждан; отказ всех органов государственной власти от прямого участия в хозяйственной деятельности.

В соответствии с программой «500 дней» в течение первых 100 дней (программа чрезвычайных мер) следовало принять пакет законов, необходимых для функционирования рыночной экономики; начинается приватизация и акционирование государственной собственности; проводится жесткая финансово-денежная политика, ведущая к резкому сокращению бюджетного дефицита и прекращению роста денежной массы; начинается земельная реформа; проводится сокращение военных расходов и инвестиций за счет бюджета; прекращается выплата дотаций и субсидий предприятиям; начинается поэтапная либерализация розничных цен.

В течение следующих 150 дней (101—250-й день) намечалось снятие государственного контроля за ценами уже для широкой товарной массы, полная ликвидация бюджетного дефицита, широкое продвижение приватизации, демонополизация и ликвидация устаревших административных структур, индексация доходов с учетом динамики розничных цен. В течение последующих 150 дней (251—400-й день) на базе развития рыночных отношений и все более полного насыщения рынка намечалось достичь его стабилизации, еще дальше продвинуть приватизацию, либерализацию цен, ввести конвертируемость рубля. Наконец, в оставшиеся 100 дней (401—500-й день) ожидалось начало подъема экономики, разрывание масштабной структурной перестройки.

Из этого краткого воспоминания о программе «500 дней» ясно, что она представляла собой не более чем *технократическую схему* последовательности действий в рамках перехода к рынку. Сам же

переход к рынку за 500 дней осуществить было нереально. В лучшем случае эту программу следует рассматривать в качестве стартера для запуска официально признанных рыночных преобразований. И не более того.

Тем не менее М. Горбачев сдал эту программу противникам перестройки. Осенью 1990 г. Верховный Совет СССР отверг эту программу, весьма активно «пробиваемую» Б. Ельциным. Провал программы «500 дней» сделал невозможным сохранение экономического союза между отдаляющимися друг от друга республиками СССР и вызвал серьезное обострение конфронтации между союзным центром и РСФСР. Выступая на заседании Верховного Совета РСФСР, Б. Ельцин заявил, что соглашение между союзным центром и РСФСР разорвано, всю ответственность за это несет Горбачев, а у России теперь развязаны руки. Горбачев проявил себя как коммунист-реформатор, но не как сторонник революционных системных преобразований. И сегодня многие российские экономисты ностальгируют по программе Рыжкова—Абалкина и отвергают реальные рыночные реформы. Так, вице-президент РАН, академик А. Некипелов пишет, что он «и тогда был сторонником подхода, лежавшего в основе программы Рыжкова—Абалкина, остаюсь им и сегодня»¹, т.е. сторонником горбачевского архаичного «рыночного социализма».

Но народное хозяйство страны находилось к концу 1980-х гг. в ослабленном, даже в разоренном состоянии. И не будь традиционного экспорта нефти и газа, неизвестно, что могло бы произойти. Даже по официальным данным, в 1990 и 1991 гг. началось абсолютное падение производства. Объем ВВП СССР за эти годы сократился, соответственно, на 3,0 и 5,0%. Рос дефицит потребительских товаров. Во многих районах страны вводились карточки и продовольственные талоны. Росла доля машин и оборудования в советском импорте: в 1980 г. она составила 29,8%, в 1990 г. — 43,8%. Нормой стала закупка комплектного оборудования для целых заводов². Доля же машин и оборудования в советском экспорте снижалась. 1 апреля 1991 г. произошло резкое повышение розничных цен. В результате обострившегося дефицита на многие товары и услуги денежные сбережения населения в сберкассах

¹ Общественные науки и современность. 2005. № 4. С. 9.

² Россия в глобальной политике. Март—апрель. 2005. С. 197.

достигли огромных размеров. Образовался внушительный денежный навес.

Из-за экономических трудностей в стране М. Горбачев охотно и часто прибегал к внешнему заимствованию. Если в начале перестройки внешний долг СССР был равен 20 млрд долл., то в конце — 103 млрд долл. Как пишет Е. Ясин, «на деле получилось, что за счет этих кредитов пытались заткнуть прорехи в собственной финансовой политике, продлить агонию системы, за которую потом должны были расплачиваться демократы, против этой системы боровшиеся»¹.

В 1991 г. из-за традиционных «ножниц цен» колхозники практически отказались от сдачи урожая государству (в «закрома Родины», как тогда говорили). Бастовали шахтеры. В два раза сократился товарооборот между союзными республиками. Узбекистан, например, попросту прекратил поставки в Россию хлопка, и российская текстильная промышленность остановилась. Каждая республика в составе СССР делала ставку на выживание в одиночку.

Разваливалась и финансовая система. Если в 1989 и 1990 гг. дефицит госбюджета был равен соответственно 10 и 12% ВВП, то в 1991 г. уже 20%. Денежная масса в 1989 г. выросла на 19,5%, в 1990 г. — на 21,5%. И все это покрывалось гигантской денежной эмиссией. Розничные цены в 1990 г. выросли в 2,2 раза, а в 1991 г. — еще больше². Стал резко снижаться уровень жизни населения.

Отчужденность масс от отжившей командно-административной системы нарастала. Благодаря гласности она становилась все более осознанной. По стране прокатилась волна забастовок. Первыми забастовали шахтеры («горячее лето» 1989 г.). Шахтеров поддерживали работники других отраслей, хотя и менее организовано. Забастовки шахтеров возобновились летом 1990 г., после объявленного премьер-министром В. Павловым повышения цен в апреле 1991 г. Но еще раньше (январь 1991 г.) В. Павлов провел неудачную денежную реформу, связанную с изъятием из обращения в весьма сжатые сроки денежных банкнот достоинством 50 и 100 руб. и их последующим обменом на новые. Это вызвало панику среди населения и даже его озлобление.

¹ Ясин Е. Российская экономика. С. 106.

² Эпоха Ельцина. М. : Вагриус, 2001. С. 190; Ясин Е. Российская экономика. С. 105.

КПСС на глазах теряла какой-либо авторитет и влияние в обществе. Партия переживала разброд и шатание. Фактически она раскололась на две партии: коммунистическую и социал-демократическую. А после августовского путча 1991 г., когда консервативные руководители КПСС сделали попытку вернуть страну в прошлое, КПСС прекратила свое существование и М. Горбачев официально сложил с себя обязанности Генерального секретаря ЦК КПСС. Еще раньше прекратил существование Госплан, был распущен СЭВ. Стал разрушаться и военно-промышленный комплекс. М. Горбачев стал сокращать военные расходы. При этом военное производство все равно росло, хотя и замедленными темпами, но уже стало совершенно ясно, что советская экономика и общество прогнили так же основательно и глубоко, как Российская империя к 1917 г.

В процессе перестройки нарастали силы *либеральных демократов*, которые создали из числа народных депутатов межрегиональную группу во главе с Б. Ельциным и академиком А. Сахаровым. Б. Ельцин все больше становился харизматическим лидером демократов, выступая против КПСС и лично против М. Горбачева за их торможение перестройки. Так, Б. Ельцин потребовал гласности в отношении финансов партии, предложил сократить штаты в обкомах КПСС в 2—3 раза, в ЦК — в 6—10 раз. Он обрушился на привилегии, которые имели номенклатурные работники, потребовав их устранения. Он говорил, что «строятся роскошные особняки, дачи, санатории такого размаха, что стыдно становится, когда туда приезжают представители других партий. А надо бы за счет этого материально поддержать первичные партийные организации, в том числе и по зарплате их руководителей. А потом мы удивляемся, что некоторые крупные партийные руководители погрязли в коррупции, взятках, приписках, потеряли порядочность, нравственную чистоту, скромность, партийное товарищество.

Разложение верхних слоев в брежневский период охватило многие регионы, и недооценивать, упрощать этого нельзя. Загнивание, видимо, глубже, чем некоторые предполагают, и мафия, знаю по Москве, существует определенно... Надо, наконец, ликвидировать продовольственные «пайки» для, так сказать, «голодающей номенклатуры», исключить элитарность в обществе, исключить и по существу, и по форме слово «спец» из нашего лексикона, так как у нас нет «спецкоммунистов». Б. Ельцин упрекал руковод-

ство страны в непоследовательности перестроечных процессов, в медлительности и нерешительности действий.

Все это укрепляло авторитет Б. Ельцина среди электората, что и способствовало его избранию сначала народным депутатом СССР, а потом и президентом РСФСР, но самое главное — лидером всех сторонников разрушения социализма, как несправедливой и неэффективной общественной системы. Главным союзником Б. Ельцина в этом отношении был старый диссидент, академик А. Сахаров, воспринимавшийся в обществе, как пророк (Б. Ельцин, как бульдозер-разрушитель).

На руку демократам играли в эти годы социальные конфликты. Начиная с 1989 г. пошла волна забастовок, демонстраций и митингов, охватившая многие регионы страны. Шахтеры требовали независимости от общесоюзных министерств, свободного ценообразования на свою продукцию. Экономические требования часто перерастали в политические, включая требования отставки правительства. Разочарование перестройкой усиливалось¹.

В марте 1990 г. была отменена 6-я статья Конституции СССР, утверждавшая руководящую роль КПСС в обществе. Это стимулировало создание новых общественных организаций, партий и движений. В стране в это время насчитывалось свыше 10 тыс. самостоятельных организаций и объединений, более 20 партий различного толка — от социал-демократических до христианских и монархических². Видное место заняли такие демократические партии, как Демократическая партия России, Крестьянская, Аграрная, Народная партия России и т.д. Многие из них выступали за реальные реформы, за демократическое государство. Углублялся и раскол внутри КПСС.

Но самый ошутимый удар по Советскому Союзу был нанесен развивавшимися в годы перестройки сепаратистскими и националистическими движениями, получившими название *«парада суверенитетов»*.

Спонтанный и скрытый, официально не признаваемый процесс приватизации государственных предприятий при Горбачеве все больше стал перекидываться на административно-территориальную структуру страны. Местная номенклатура, продолжая давние российские традиции местничества, в условиях приватизации и глас-

¹ Стародубровская И., Мау В. Указ. соч. С. 167.

² Судьбы реформ и реформаторов в России. М., 1999. С. 345.

ности почувствовала себя хозяйкой подведомственных ей территорий, прежде всего в масштабах союзных республик, в отношении которых в конституции страны всегда был записан принцип права на самоопределение. Республиканские партбоссы увидели для себя перспективу стать президентами, премьер-министрами правительств суверенных государств, которые к тому же могут стать членами ООН и т.д. В условиях появившейся гласности местным партбоссам ничего не стоило сказать, что московская бюрократия притесняет свободу на подвластных ей территориях, и народ поддерживал их сепаратистские устремления. То, что раньше подавлялось, стало выходить на передний план и давать разрушительный результат. Росту националистических и сепаратистских тенденций в союзных и автономных республиках СССР способствовало и заявление М. Горбачева о введении хозрасчета не только на предприятиях, но и на отдельных территориях, так сказать, территориального хозрасчета.

«Парад суверенитетов» начался с банальных националистических выступлений и постепенно перерос в политические движения и противостояния республик с Центром. Началось все в 1986 г., когда в Алма-Ате возникло серьезное недовольство снятием с поста первого секретаря ЦК КПСС Казахстана казаха Кунаева и назначением ставленника Москвы русского Колбина. Это недовольство выросло в опасное противостояние. Затем последовали многочисленные выступления в национальных республиках за расширение прав автономий, за полную реабилитацию ранее репрессированных народов, против русификации, за преобладание родного языка и культуры, возрождение национального самосознания и т.д.

В 1988—1991 гг. на этой почве произошло более 150 конфликтов, в 20 из которых были человеческие жертвы: погибло свыше 600 человек, десятки тысяч вынуждены были покинуть места своего проживания. Страну потрясли кровавая резня армян в Сумгаите, армяно-азербайджанские столкновения, переросшие в конечном счете в широкомасштабную войну в Нагорном Карабахе (1988 г.), межэтнические конфликты в Ферганской долине, Новом Узене, Абхазии, Молдавии, Южной Осетии, Ингушетии и, наконец, вооруженное столкновение с частями регулярной советской армии в Ереване, Степанакерте, Душанбе, Тбилиси, Баку, а также в Вильнюсе и Риге¹.

¹ Кривогуз И. Указ. соч. С. 48, 50.

«Парад суверенитетов» очень скоро перерос в политические акции с принятием союзными республиками официальных деклараций о своем суверенитете. В ноябре 1988 г. Верховный совет Эстонии принял Декларацию о суверенитете и внес соответствующие изменения в конституцию республики. В мае 1989 г. он принял постановление о выходе из СССР. Осенью 1989 г. большинство населения Грузии высказалось за независимость, и после референдума в апреле 1991 г. Грузия также приняла решение о выходе из состава СССР. В 1989 г. о своем суверенитете, а в августе 1990 г. о выходе из СССР объявила Молдавская республика. Весной 1990 г. объявили о своем суверенитете и независимости Литва и Латвия. Летом 1990 г. свой суверенитет провозгласили Россия, Украина, Белоруссия, Узбекистан и Туркменистан. В августе этому примеру последовала Армения, в октябре — Казахстан, а в декабре — Киргизия. Помимо союзных республик о своем суверенитете в 1990 г. объявили Нагорный Карабах, Абхазия, Южная Осетия, Гагаузская республика и Приднестровская Молдавская республика¹.

Партийная и иная номенклатура бывших союзных республик СССР, не говоря уже о первых секретарях компартий, в «параде суверенитетов» преследовали, как всегда, свои корыстные интересы, прежде всего власть и деньги. Порыв своих народов к независимости и суверенитету, к свободной жизни был использован не только для того, чтобы обрести свободу, но прежде всего для того, чтобы укрепить свою власть, стать президентами, премьер-министрами и т.д. Циничное использование народного энтузиазма было направлено в узкое русло, причем многие народы реальной свободы так и не получили. А положение в советской экономике в это время становилось катастрофическим: цены на все потребительские товары твердо ползли вверх, рынок распадался, полки магазинов пустели на глазах, производство сокращалось. К середине 1991 г. стало ясно, что сохранить СССР и подписать союзный договор готовы только 6 союзных республик из 15.

В этой непростой ситуации *августовский путч* 1991 г., попытка осуществления которого была предпринята консервативной частью высшей советской номенклатуры, стал вполне логичным событием. В числе путчистов оказались вице-президент страны, глава правительства, руководитель президентской администрации,

¹ Кривогуз И. Указ. соч. С. 50.

секретари ЦК КПСС и министры, которые объявили о создании Государственного комитета чрезвычайного положения (ГКЧП) для спасения единства страны и социалистического строя. К счастью, все это обернулось провалом и кончилось полной победой *демократов-рыночников*, роспуском КПСС. Но за этим последовали отставка М. Горбачева и развал Советского Союза. Главным фактором развала СССР, как и развала социализма в мировом масштабе, стала несрабатываемость советской социально-экономической модели, которая вошла в свой общий кризис, в конце концов, уже и в глобальном масштабе.

Однако, помимо этого объективного факта, следует учесть и объективные внутривнутриполитические процессы в СССР за несколько лет до его распада. Это отказ от цементирующей марксистско-ленинской идеологии и руководящей роли одной партии. Это и гласность, которая привела к объективной негативной оценке всего того, что имело место в СССР. Это и «территориальный хозрасчет» вместе с «парадом суверенитетов», главную роль в котором играла Россия. Что касается Запада и, прежде всего, США, то там развал СССР вызвал поначалу негативную реакцию из-за боязни утраты контроля над ядерным оружием на его бывшей территории. И лишь потом Запад поддержал и одобрил этот развал, завершивший холодную войну, все иные формы противостояния двух систем, а также существование «империи зла». Очень быстро союзники бывшего СССР превратились в его критиков, а также критиков России — наследницы СССР.

Нельзя не сказать о том, что М. Горбачев не принял мер по предотвращению развала СССР с помощью введения военного положения или тем более кровавых акций против демократов-революционеров, что также открыло зеленый свет для системной трансформации.

Тем не менее развал СССР не был поддержан союзными республиками Средней Азии и Арменией, которые не были готовы к самостоятельности и независимости в своей суверенной государственности, как это было в других республиках, и предпочитали сохранить свою зависимость от России и подпитку с ее стороны. Поэтому экономические реформы в большинстве из этих стран сегодня идут туго, с трудом и непоследовательно. Они хотят сохранить союз с Россией, идущей в процессе своих реформ тоже противоречиво и непоследовательно, в любом формате, но прежде всего в военном (ОДКБ), боясь всевозможных «цветных революций».

6.2. Системная трансформация российской экономики

Осенью 1991 г. прилавки магазинов в городах были уже пустыми, розничная торговля стала жестко нормироваться и проводилась по талонам и карточкам, процветал «черный рынок», население проявляло крайнее недовольство. Колхозы и совхозы отказывались сдавать свою продукцию государству по низким заготовительным ценам и выжидали их повышения¹. В Москве и Ленинграде продовольствия оставалось всего на 12—14 дней. Шахтеры бастовали и заготовили всего лишь $\frac{1}{3}$ потребностей угля на зиму 1991—1992 гг. Все разваливалось буквально на глазах, надвигалась угроза голода.

Этот социально-экономический кризис дополнялся финансовым кризисом, который выражался в росте бюджетного дефицита, инфляции и резком сокращении золотовалютных резервов. В результате инфляции, например, никто не хотел продавать продукцию по искусственно низким государственным ценам, соотношение между государственными и рыночными ценами установилось на уровне 1 : 40—1 : 50. Деньги стали терять смысл, начался переход к натуральному обмену между предприятиями. Не случайно, согласно социологическим опросам, 65% населения страны поддерживало переход к рыночной экономике, а 37% выступило за роспуск КПСС².

Пытаясь осуществить перестройку, М. Горбачев вверг страну в огромные долги, которые давал нам Запад: при этом Запад видел в нем разумного и надежного лидера, ведущего страну по цивилизованному пути рыночной экономики и демократической правовой государственности. Если в начале перестройки, как уже говорилось, внешний долг СССР был равен 20 млрд долл., то к ее концу он составлял 103 млрд долл. В конце 1991 г. мы, по существу, объявили дефолт, отказавшись оплачивать счета Внешторгбанка. Процесс ценообразования в стране в 1991 г. находился в переходном состоянии от государственной к рыночной системе. В январе правительство В. Павлова в значительной степени отпустило оптовые цены, т.е. освободило их от жесткого государственного контроля. По эластичным «договорным» ценам стало продаваться 40% обще-

¹ В одном из своих выступлений М. Горбачев с горечью говорил о том, что в народе на демонстрациях протеста носят портреты Брежнева с орденами и его портреты с карточными талонами.

² *Стародубская И., Мау В.* Великие революции от Кромвеля до Путина. М. : Вагриус, 2002. С. 169.

го объема продукции советской легкой промышленности, 50% машин и оборудования, 25% сырья. В апреле 1991 г. правительство, наконец, пересмотрело розничные цены, повысив их почти на 70%. При этом в структуре розничных цен 55% цен оставались фиксированными, т.е. государственными, 15% — регулируемые и 30% — договорными, т.е. практически рыночными¹.

В этих условиях Б. Ельцин принял окончательное решение о проведении экономических реформ. Выступая на съезде народных депутатов, он говорил: «Обращаюсь с решимостью безоговорочно встать на путь глубоких реформ и за поддержкой в этой решимости всех слоев населения. Пришло время действовать решительно, жестко, без колебаний... Период движения мелкими шагами завершен... Нужен крупный реформистский прорыв»². «Сделать реформу необратимой — такую цель я ставил перед собой», — писал он позже. И далее: «Реформа Гайдара обеспечила макроэкономический сдвиг. А именно разрушение старой экономики. Дико болезненный... но слом произошел. Наверно, по-другому было просто нельзя. Кроме сталинской промышленности, сталинской экономики, адаптированной под сегодняшний день, практически не существовало никакой другой — как она создавалась, так и была разрушена»³.

Еще в выступлении на V съезде народных депутатов 8 октября 1991 г. Б. Ельцин говорил, что «у нас есть уникальная возможность за несколько месяцев стабилизировать экономическое положение и начать процесс оздоровления. Мы отстаивали политическую свободу, теперь надо дать экономическую, сняв все преграды на пути свободы предприятий, предпринимательства, дать людям возможность работать и получать столько, сколько они зарабатывают, сбросив бюрократический пресс». Главный упор он делал на немедленный переход к свободным рыночным ценам, на достижение финансовой и макроэкономической стабилизации, на проведение либерализации экономики и приватизации.

Первой официальной экономической программой правительства реформаторов был Меморандум об экономической политике Российской Федерации, в основу которого была положена стандартная концепция Международного валютного фонда (МВФ).

¹ Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996. С. 174.

² Советская Россия. 1991. 29 окт.

³ Ельцин Б. Записки президента. М., 1994. С. 235, 300.

Меморандум был принят правительством 27 февраля 1992 г. Однако до этого Е. Гайдар неоднократно и подробно излагал свои взгляды и позиции в широкой печати. В высших кругах был известен его доклад — программа «Стратегия России в переходный период».

Но практически реформы начались по решению президента и правительства до публикации официальной программы, когда 2 января 1992 г. была объявлена либерализация цен. Так начались уже не попытки рыночных реформ, не частичные или фрагментарные реформы, как это было раньше, начиная с Н. Хрущева и кончая М. Горбачевым в советские времена, а реальные реформы, призванные создать не отдельные элементы рынка в чуждой ему среде, а подлинный рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы с присущим ему механизмом конкуренции. Все это сочеталось с революционными системными преобразованиями по замене тоталитарной общественной системы цивилизованной, демократической, рыночной системой, по замене социализма капитализмом. Иными словами, эти реформы были нацелены теперь уже на коренное изменение социально-экономического строя, коренную институциональную трансформацию всего общества, хотя этот процесс и сегодня еще далек от своего завершения. Е. Гайдар сравнил переход от командно-административной к рыночной экономике с переходом от ящеров к млекопитающим¹. Он и его команда отводили на этот переход три года, Ельцин сократил этот срок до одного года, но в чистом виде, молодые реформаторы смогли осуществлять свои замыслы лишь в течение трех месяцев — с января по март 1992 г.

К сожалению, экономические реформы и социально-экономическая трансформация оказались связанными с распадом Советского Союза, который произошел в декабре 1991 г. Давно зревший в национальных республиках СССР, накапливавшийся потенциал сепаратизма и национализма привел к взрыву, который развалил старую империю, державшуюся на однопартийной системе и ее идеологии, на могучих советских вертикалях власти (партийной, хозяйственной вертикалях и секретной полиции). Все они к концу 1991 г. после неудавшегося августовского путча оказались разрушенными. И РСФСР сыграла здесь не последнюю роль.

¹ Известия. 2001. 14 нояб.

Основой любой рыночной экономики является свобода предпринимательской деятельности. Свобода предпринимательской деятельности в свою очередь базируется на гарантиях прав собственности и свободе ценообразования, точнее, его зависимости не от указаний чиновников, а от соотношения между спросом и предложением, т.е. от свободного рыночного механизма.

Поначалу отпуск или либерализация цен намечалась на декабрь 1991 г. Однако по просьбе Украины она была перенесена на месяц и объявлена 2 января 1992 г., когда СССР уже перестал существовать, и все реформы стали проводиться (или не проводиться) в каждой из бывших советских республик самостоятельно. В новой России цены были отпущены почти на все товары, что и побудило многих журналистов и комментаторов назвать российские реформы «шоковой терапией». Свободными, рыночными очень быстро стали 80% оптовых цен (помимо цен, прежде всего, на энергоносители и транспортные услуги) и 90% розничных цен. С позиций сегодняшнего дня можно говорить о том, что либерализация цен произошла в России путем административного решения об их повышении на большинство товаров производственного назначения в 5 раз, а на основные потребительские товары — в 3 раза. При этом многие повышенные таким административным путем цены оставались фиксированными. Но с марта по апрель 1992 г. контроль за ценами на потребительские товары был снят или передан на уровень регионов.

Вместо прежнего госзаказа появились *прямые коммерческие связи* между заводами-производителями. Независимые посредники на первых порах не играли существенной роли. А 29 января 1992 г. вышел президентский указ о свободе торговли. В нем говорилось: «Предоставить предприятиям, независимо от форм собственности, а также гражданам право осуществлять торговую, посредническую и закупочную деятельность... без специальных разрешений... Предприятия и граждане осуществляют торговлю... в любых удобных для них местах». Этот закон в считанные дни изменил всю ситуацию в стране: появилось несметное число торговых точек в виде лавок и магазинов, оптовых рынков, прежние магазины наполнились высококачественной товарной массой, исчезли очереди, люди наконец-то получили возможность выбирать то, что им нужно, а не то, что «выкинули». Впервые после 1928 г. люди расстались с товарным дефицитом. Однако цены «кусались», а население практически потеряло основную часть своих сбережений,

которых накопилось в сберкассах в дефицитной советской экономике на сумму 300 млрд руб.

В январе 1992 г. была проведена и либерализация внешней торговли. Государственная монополия на внешнюю торговлю была отменена. Все предприятия получили право свободно заниматься внешнеторговой деятельностью. Но и здесь не обошлось без проблем. Конвертируемости рубля еще не было, и экспортеры продавали государству далеко не всю свою валютную выручку. Уклонение от уплаты налогов достигало огромных масштабов. Появились валютные биржи в разных городах страны, где проводились аукционы иностранной валюты. Кроме того, государство сохраняло за собой значительную часть централизованного экспорта и импорта.

Главная задача, поставленная перед правительством Гайдара, заключалась в сломе старой командно-административной системы, создании основ рыночной экономики и предпринимательской среды до неизбежной отставки правительства. Главным пунктом проводимых реформ стала приватизация. Команда Гайдара вначале была дружной и однородной, состояла из единомышленников. Это была команда, которая сразу же предупредила общественность, что проводимые ею реформы будут трудными и болезненными, поэтому их надо проводить решительно и быстро, иначе они захлебнутся в непростой смеси советского менталитета и новых надежд в российском обществе. При этом члены команды Гайдара неизбежно превратятся в обычных камикадзе.

Системная трансформация экономики России оказалась связанной с разгулом инфляции. Поначалу считалось, что розничные цены в январе—феврале 1992 г. возрастут в 2,0—2,5 раза. Однако только за январь они выросли в 3,5 раза, за первый квартал — более чем в 6 раз, а за весь 1992 г. — в 26 раз. Общество ощутило сильный шоковый удар. Но без этого нельзя было и говорить о рынке. В отличие от Польши, экономические реформы в которой служили своего рода ориентиром для российских реформаторов, в России были отпущены не только цены, но и заработная плата, более решительно начата приватизация.

Первый проект гайдаровской программы экономических реформ был опубликован еще в ноябре 1991 г. В нем говорилось, что основная цель трансформации заключается в достижении финансовой стабилизации и установлении рыночной экономики. Затем эта программа дорабатывалась в сотрудничестве с экспертами МВФ и независимыми западными учеными-монетаристами, сто-

ронниками либеральной концепции М. Фридмана. Более продвинутой версией программы опубликована в известном Меморандуме об экономической политике Российской Федерации. Окончательный текст программы экономических реформ, рассчитанной на среднесрочную перспективу, был опубликован в июле 1992 г.

Главные пункты этой программы заключались в следующем: дерегулирование экономики, снятие административного контроля над ценами и хозяйственными связями (включая внешнеэкономическую деятельность), развитие свободной торговли взамен прежнего командно-бюрократического распределения товаров и услуг; стабилизация финансов и денежной системы, укрепление рубля; приватизация, развитие предпринимательства, создание институциональных предпосылок эффективного рыночного хозяйства и экономического роста; активная социальная политика в целях приспособления трудоспособного населения к новым условиям, защита наиболее уязвимых слоев населения; структурная перестройка экономики, ее демилитаризация, приспособление к структуре реального спроса, повышение конкурентоспособности, интеграция в мировое хозяйство; создание конкурентной рыночной среды для повышения эффективности производства и качества производимой продукции, увеличения разнообразия продукции, снижения издержек производства и цен.

Логика авторов правительственной программы экономических реформ исходила из комплексного подхода к переходу от сверхцентрализованной нерыночной командной экономики к либеральной рыночной экономике и гражданскому демократическому обществу. Так, дерегулирование экономики и либерализация цен, по их мысли, открывают дорогу к частному предпринимательству, развитию свободной торговли, формированию механизмов рыночного самоуправления. Стабилизация финансов и денежной системы усиливает экономические стимулы, дает в руки государства эффективные рычаги воздействия на поведение субъектов хозяйствования, делает объективной необходимостью структурную перестройку, позволяет отпочковать банкротов. Следующий шаг в рамках этого замысла — приватизация. Она необходима для замены старой неэффективной общественной системы, для приведения в действие рыночных механизмов, создания смешанной конкурентоспособной экономики, активизации хозяйственной и трудовой мотивации, формирования полноценных рыночных агентов и класса собственников — социальной базы рыночной системы и

подлинной демократии. Структурная перестройка экономики жизненно необходима для преодоления доставшихся в наследство от «реального социализма» грубейших деформаций в структуре производства в сторону сверхмилитаризации и чрезмерного производства средств производства.

Реально команде реформаторов удалось:

- начать системную трансформацию российской экономики и общества в правильном направлении. Было преодолено тотальное огосударствление экономики, создана многоукладная и конкурентная среда;
- ориентировать производство не на план, а на реальный платежеспособный спрос;
- худо-бедно, но все же были созданы азы рыночной инфраструктуры, появилась свобода экономического поведения граждан;
- заработал рубль, появился реальный смысл его зарабатывать;
- полки магазинов наполнились разнообразной и даже качественной товарной массой, ушел в прошлое знаковый пункт системы социализма — товарный дефицит;
- преодолен застой в институциональных преобразованиях в стране, началось движение в формировании ветвей власти не только на федеральном, но и на региональном уровне, заговорили о бюджетном регионализме и других реформах в либеральном ключе;
- страна открылась мировому рынку, процессам глобализации, стала выходить из традиционной изоляции;
- начались важные прогрессивные сдвиги в общественном сознании.

Но не все получилось (и не могло получиться!) так, как задумывалось. Не менее 70% крупных заводов и 70% колхозов и совхозов были непригодны для вхождения в рынок и по нормальным рыночным критериям должны были превратиться в банкротов. Но главным фактором неудач стало нарастание оппозиции рыночным и демократическим реформам, подпитываемое всем советским прошлым.

Реформа встретила серьезное сопротивление в новом российском обществе. Ожили не только присмирившие после августовского путча 1991 г. традиционные просоветские, прокоммунистические силы и настроения, но возникло сопротивление и со стороны определенной части директорского корпуса. Многие «красные директора» недавних советских государственных предприятий реформу не поддержали. Вместо наращивания производства и пред-

ложения своих товаров и услуг для рынка, они стали залезать во взаимные долги, не платить за поставки сырья, задерживать выплату заработной платы, устанавливать монопольные цены, пытались сохранить прежний уровень советской сверхзанятости и мизерной оплаты труда на своих предприятиях. Предприятия-монополисты повышали цены на свои товары и услуги без какого-либо контроля со стороны государства. Действовал обычный механизм максимизации прибыли при сокращении производства, но росте цен.

Непопулярные радикальные меры молодых реформаторов, а также негативная реакция значительной части директорского корпуса укрепили политическую оппозицию, ушедшую было в подполье после путча 1991 г. К ней присоединилась и часть демократов во главе с председателем Верховного Совета Р. Хасбулатовым. Слишком велик был у них соблазн перехватить власть у молодых, хотя и профессионально грамотных, но политически не искушенных реформаторов. Уже в январе 1992 г. Хасбулатов обвинил только что созданное молодое правительство России в некомпетентности. Затем под его руководством была составлена альтернативная «антикризисная программа» в расчете на поддержку директорского корпуса. Суть этой программы заключалась в смягчении шока, торможении начавшихся рыночных реформ, усилении государственного контроля над экономикой, т.е. в частичном возврате к командно-административной экономике.

В декабре 1992 г. на VII съезде народных депутатов произошла сильнейшая конфронтация между исполнительной и законодательной властями. Президент Б. Ельцин ослабил свои позиции, не оказал должной поддержки взятому курсу реформ и команде молодых реформаторов. Е. Гайдар был вынужден уйти в отставку. Место премьера занял В. Черномырдин, который сбавил ход реформ, но тем не менее не сошел с ранее принятой их стратегии.

Политическая оппозиция опиралась на идеи, которые формировались в среде российской интеллигенции, часто в среде ученых, обретших свой статус в советский период и оказавшихся не способными принять реалии и перспективы новой жизни, в частности, новой рыночной экономики для своей страны. Не случайно Г. Зюганов не раз говорил о том, что руководство КПРФ использует наработки ряда исследовательских институтов РАН.

Характеризуя реальное сопротивление рыночным реформам, Б. Ельцин писал: «Правительство Гайдара работало с первых дней

в ужасающей моральной обстановке, когда удары сыпались один за другим, когда стоял непрерывный свист и гвалт в прессе и парламенте. Им не дали практически никакого разгона и хотя бы относительной свободы»¹. Чиновники, получившие закалку еще в советские времена, саботировали реформы. «Красные директора» государственных заводов, возглавляемые А. Вольским, активно сотрудничали с оппозицией, стремясь сорвать ход реформ. Сторонники Горбачева также яростно сопротивлялись. Но самыми открытыми и принципиально непримиримыми по отношению к начавшейся системной трансформации в России были коммунисты и националисты.

Итак, противников у реформаторов был полный набор. В результате общественное мнение в стране складывалось не в пользу реформаторов. В этих условиях, как пишет известный западный русолог А. Ослунд, Гайдар шел «на неоправданные компромиссы, например, на уступки в стратегических, а не тактических вопросах... Реформаторы находились в политической изоляции, им нужно было обратиться к людям за поддержкой»².

Сейчас принято возмущаться огромным падением производства в Российской Федерации в 1989—1998 гг., говорить о том, что оно превысило падение производства в США в годы Великой депрессии (1929—1933 гг.) и в СССР в годы Великой Отечественной войны. А между тем уже в докладе М. Горбачева на последнем съезде КПСС говорилось, что в СССР значительная часть выпускаемой продукции никому не нужна. Академик А. Аганбегян уточнил этот тезис, сообщив, что ненужной в СССР была практически половина общего объема производства. А если это так, то падение ВВП вдвое — это всего лишь прекращение выпуска ненужной продукции. М. Горбачев в своем выступлении 17 февраля 1988 г., по существу, подверг критике официальные данные о росте общественного производства в СССР. Он заявил, что если исключить производство водки и рост цен на нефть, то на протяжении последних 20 лет советская экономика топталась на одном месте³.

Практика проведения реформ в 1992 г. прошла три этапа.

1. В январе — марте после резкого взлета цен правительство проводило жесткую антиинфляционную политику, держало под

¹ Ельцин Б. Записки президента. М., 1994. С. 244.

² Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. С. 125.

³ Науковедение. 2004. № 1. С. 142.

строгим контролем растущую денежную массу, сокращало госрасходы и контролировало кредитную эмиссию. В результате к концу первого квартала бюджетный дефицит достиг 3,5% ВВП (в 1991 г. по оценке Всемирного банка бюджетный дефицит был равен 31% ВВП)¹. В нормальных рыночных условиях такая жесткая политика неизбежно вызывает рост банкротств и безработицы. Но Россия не пошла по этому пути, в результате чего «шоковая терапия» имела место лишь в короткий отрезок времени. Не были приняты законы о банкротстве, о контрактной занятости. Руководство страны часто подстраивалось под старые коммунистические привычки и ярость политической оппозиции в российском обществе. Директора предприятий тоже не хотели идти по прямому рыночному пути, боялись чрезмерного роста социального недовольства среди своих работников.

2. В июне — сентябре под давлением нарастающей оппозиции правительство еще дальше отступило от радикальных экономических реформ, ослабило макроэкономическую политику и даже пошло на выдачу крупных субсидий и кредитов государственным предприятиям и агропромышленному комплексу за счет увеличения денежной эмиссии. Только в июне эмиссия увеличилась на 30%, а бюджетный дефицит достиг 7,5% ВВП, но уже в третьем квартале он возрос до 13,2%.

3. В сентябре — декабре правительство вновь попыталось вернуться к жесткой, рестриктивной, антиинфляционной политике, но практически уже ничего не могло сделать. Макроэкономический контроль был утрачен.

Падение производства, начавшееся еще в 1990 г., продолжалось. Снижение ВВП в 1992 г. составило почти 15%, в 1993 г. — 9%². Причиной этого падения были прежде всего развал СССР, развал СЭВа и, конечно, начавшийся трансформационный процесс, выявивший ненужность для платежеспособного спроса многих товаров и услуг, производившихся в бывшем СССР в огромном количестве. Падение производства вызывало бюджетный дефицит из-за недобора налогов и подрывало финансовую систему страны. При этом инфляция находилась на высоком уровне: в 1992 г. розничные цены возросли, как уже говорилось, в 26 раз, в 1993 г. в 9 раз.

¹ Ясин Е. Российская экономика. С. 195.

² Вопросы статистики. 2002. № 9. С. 55.

В первые месяцы пребывания у власти (по крайней мере, до апреля 1993 г.) правительство В. Черномырдина вновь вернулось к проинфляционной кредитно-финансовой политике. Несмотря на падение производства, кредитно-денежная эмиссия продолжалась. Тем не менее весной 1993 г. оппозиция перешла в наступление, и всего нескольких голосов не хватило на съезде народных депутатов, чтобы отрешить Б. Ельцина от президентской власти (импичмент).

В то же время нарастало противостояние между президентом и «хасбулатовским» Верховным Советом. В августе 1993 г. Б. Ельцин говорил: «Полным ходом идут продуманные и скоординированные частью руководства Верховным Советом меры по дискредитации и разрушению не только исполнительных, но и представительных органов власти. По сути, через высший законодательный орган страны реализуется установка... на упразднение поста Президента, приучение законодательства, на развал реформ»¹.

Противоречия между двумя верховными властями резко обострились и вызвали острую реакцию президента. Президентский Указ № 1400 о роспуске Верховного Совета, подписанный 14 сентября 1993 г., послужил базой для развязывания вооруженного конфликта и роспуска парламента в октябре. В Белом доме, где тогда размещался Верховный Совет, уже накапливалось оружие, создавалось новое правительство, опальный вице-президент Руцкой, утвержденный Верховным Советом президентом РФ, призывал создавать вооруженные отряды сопротивления, по Москве прошли демонстрации сторонников оппозиции. Генерал Макашев начал штурм мэрии Москвы, отряды оппозиции штурмовали Останкинский телецентр. Дело кончилось обстрелом Белого дома и арестом главных оппозиционеров.

Октябрьский мятеж 1993 г., по существу, был бунтом против начавшихся трансформационных, системных реформ. Оппозиция использовала давно существовавший раскол в обществе, чтобы добиться реванша за проигрыш в борьбе за изменение стратегии реформ. Уже в начале 1993 г. стало ясно, что Верховный Совет и его председатель Р. Хасбулатов готовят процедуру отставки Б. Ельцина, выступают против референдума и готовы идти на непримиримую конфронтацию. События октября 1993 г. — завершение этого развивавшегося противостояния. Победа оппозиции грозила бы

¹ Эпоха Ельцина. М.: Вагриус, 2001. С. 345.

установлением недемократического режима, приостановлением приватизации и других реформ. Однако в любом случае события октября 1993 г. были актом гражданской войны, вооруженного противостояния с человеческими жертвами. Противостоящие стороны шли в нем до конца, при этом Президент Б. Ельцин опирался на поддержку апрельского референдума 1993 г. и, как верховный главнокомандующий, на армию. Однако и та, и другая противостоящие стороны нарушали конституцию и стремились реализовать свои политические интересы: Ельцин — сохранить власть, Хасбулатов — перехватить эту власть. Но в итоге правительственные силы остановили мятеж и насилие, не допустили гражданской войны и восстановления диктаторского режима, к которому шла оппозиция, вновь открыли путь к дальнейшим демократическим и экономическим реформам.

Однако, воюя с Верховным Советом, Ельцин делал важные уступки регионам, рассчитывая на их политическую поддержку. В результате, несмотря на то, что Конституция предоставляла равные права всем субъектам Федерации, многие из них приняли свои собственные конституции и даже провозгласили себя суверенными государствами, субъектами международного права (Татарстан, Калмыкия), а Чечня и вовсе устремилась выйти из состава РФ, что привело к затянувшейся кровавой войне. Более того, среди демократической России некоторым регионам удалось создать, по существу, удельные средневековые ханства со своим степным уложением вместо нормальной конституции¹.

Так же как и правительство Е. Гайдара, правительство В. Черномырдина приняло ряд программ экономических реформ. В 1993 г. оно разработало и одобрило программу «Развитие реформ и стабилизация российской экономики» на 1993—1995 гг. К этому времени в Правительство РФ ненадолго пришел Е. Гайдар, и вновь были продвинуты экономические реформы. В частности, проведена либерализация цен на зерно, президент издал указ о введении частной собственности на землю, что вызвало бурю протестов у оппозиции, отменены льготные кредиты и повышена ставка рефинансирования, что сделало банковский кредит окупаемым. Тем не менее положение дел с бюджетом страны было драматическим, валютные резервы таяли, однако темпы инфляции снижались.

¹ См.: Ясин Е. Приживется ли демократия в России. М.: Новое издательство, 2005. С. 95.

Летом 1994 г. появилась новая экономическая программа. В ней содержался тезис о якобы уже начавшейся стабилизации российской экономики. Провозглашались цели возобновления экономического роста, снижения уровня инфляции до 3—5% в месяц к концу 1995 г., сокращения бюджетного дефицита до 5—6% ВВП и т.д. Конечно, эти цели в указанные сроки достигнуты не были. Лишь в 1997—1998 гг., казалось, ситуация стала улучшаться. В 1998 г. появилась даже новая правительственная программа и тоже, казалось, с более реалистическими целями.

По мнению разработчиков этих программ, для их реализации необходимо было продолжить умеренно-ограничительную финансово-кредитную политику. Основными элементами последней являлись: сокращение государственных дотаций и льгот предприятиям, сокращение военных расходов; налоговая реформа; переключение расходов государства с поддержки старых и бесперспективных производств на стимулирование роста частного сектора экономики.

На словах все правильно. Однако на деле в 1993—1997 гг. экономическая политика правительства Черномырдина не отличалась последовательностью и не принесла ожидаемых результатов. Прежде всего, не была достигнута макроэкономическая стабилизация. Программы по прекращению спада производства уже в 1993 г. провалились. Локомотивом экономического оживления признавалась инвестиционная сфера, где темпы роста капвложений в 1993 и 1994 гг. ожидалось на уровне 10% ежегодно. На деле же объемы капвложений все время снижались. Не оправдались и прогнозы в отношении уровней инфляции и размеров бюджетного дефицита.

Более того, правительство Черномырдина вместо того, чтобы всячески содействовать рыночным преобразованиям в стране, приняло ряд антирыночных мер. Так, оно ужесточило правила экспорта и импорта ряда товаров, нарушив требования свободной торговли, приняло антилиберальные документы по регулированию рынка ценных бумаг. Несмотря на проведенную либерализацию цен и дерегулирование деятельности предприятий (еще при Гайдаре), ряд важных предприятий и целых отраслей народного хозяйства сохранили прежний статус государственных, не были приватизированы, не перешли на рыночные рельсы, что явно не соответствовало программам и интересам рыночной трансформации. Сохранялось значительное количество неэффективных, устаревших производств, подлинных кандидатов в банкреты по нормальным рыночным критериям. К тому же государство в лице его

чиновников не ушло во многих случаях и из частного бизнеса, сохраняя в нем свои позиции и влияние в корыстных целях, что недопустимо для зрелой рыночной экономики. Тем не менее десятилетний период, начиная с 1985 и кончая 1994 г., можно характеризовать как «десять лет, которые изменили мир». И мир не только внутри нашей страны, но и вокруг нас.

В марте 1998 г. правительство Черномырдина ушло в отставку из-за неспособности завершить начатые реформы, а в августе того же года случился дефолт из-за слабости и непоследовательности самих реформаторов, допустивших к тому же новые серьезные ошибки, связанные с финансовыми манипуляциями с государственными казначейскими облигациями (ГКО) и другими ценными бумагами (облигациями федерального займа — ОФЗ), выпущенными для покрытия бюджетного дефицита (осенью 1997 г. сбор налогов достигал всего лишь 67% планировавшегося уровня). Пирамида ГКО-ОФЗ стала основой внутренних заимствований в этот период. При этом российские регионы часто попросту паразитировали за счет федерального бюджета, не очень стараясь развивать свой местный бизнес. В 1995 г. из 89 субъектов Федерации дотационными были 70.

Первая эмиссия ГКО состоялась в 1993 г., первая эмиссия ОФЗ — в 1996 г. В 1997 г., казалось, все идет хорошо. Росла доля иностранного капитала на рынке этих облигаций: в 1996 г. она составила 16%, к началу 1998 г. — 28%¹. Все это усиливало зависимость страны от мировой финансовой системы. Но как только случился финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, инвесторы стали выводить свои капиталы отовсюду, где только маячила угроза дефолта, в том числе из России. К концу 1997 г. иностранцы вывезли из России 3 млрд долл. Как пишет Е. Ясин, имея в виду раскручивание рынка ГКО, «именно тогда мы стали влезать в петлю, которая в 1998 г. нас удушила». Мы «переступили границу разумного и получили беду, нагрянувшую уже в 1998 г.»².

Свою негативную роль сыграл и валютный коридор, установленный в 1994 г. Такая мера дает положительный результат лишь в случае ее подкрепления хорошим бюджетом, в противном случае она взрывает финансовую систему, как это случилось в Мексике и Таиланде. Однако Российская Федерация в условиях падения про-

¹ Эпоха Ельцина. С. 735, 736.

² Ясин Е. Российская экономика. С. 260, 266.

изводства и низких экспортных цен на нефть и газ не имела необходимых золотовалютных резервов. Мировая цена на нефть в 1998 г. упала до 13,4 долл. за баррель — самый низкий уровень после 1976 г. А в декабре 1998 г. она составила 9,7 долл. за баррель.

Таким образом, дефолт наступил тогда, когда в одной точке сошлись нерешенные внутренние проблемы российской экономики (падение производства, бюджетный дефицит, отсутствие необходимого золотовалютного запаса и инфляция) и внешний напор финансового кризиса и низких мировых цен на нефть и газ. Непредвидение этого факта, равно как и непринятие необходимых превентивных мер против столь неблагоприятного для страны развития событий — явная ошибка либеральных реформаторов. Следует вспомнить, что за несколько дней до официального объявления дефолта Президент Ельцин напрочь отрицал возможность его появления. Вновь назначенный после Черномырдина премьер С. Кириенко, по-видимому, тоже не ожидал этого, целиком полагаясь на политику Центробанка. По существу, проводилась политика, направленная не на достижение стабильного экономического роста, а на борьбу с бюджетным дефицитом методами финансовой спекуляции (доходность по облигациям ГКО превышала 100% в год). При этом кредиты, получаемые от Запада, шли не на борьбу с падением производства, а на погашение долгов по заработной плате, на поддержание курса рубля и на предотвращение падения валютного резерва.

Как пишет Е. Ясин, в целом проводилась политика «решения сиюминутных задач за счет создания проблем стратегического характера в будущем: лишь бы сегодня выкрутиться, а завтра посмотрим. Преодоление текущих трудностей посредством переноса их в будущие трудности большего масштаба, уход от фундаментального решения проблем — к сожалению, характерная черта политики В. С. Черномырдина»¹. Такая политика и привела к августовскому (1998 г.) дефолту — второму удару шоковой терапии.

Приход финансового краха в 1998 г. вполне можно было предвидеть и принять превентивные меры. Но дефицит бюджета нарастал, нарастал внутренний и внешний долг страны. А налоговая система напоминала лоскутное одеяло, состоящее из неравных ставок налогообложения, лазеек и привилегий. При этом левая Дума последовательно «торпедировала» законопроекты, направ-

¹ Ясин Е. Указ. соч. С. 264.

ленные на сокращение госрасходов, проведение структурных реформ и реформы налогообложения. Если кризис 1992 г. — результат радикальной экономической реформы, то кризис 1998 г. — результат ошибочной экономической политики, дополненной дисбалансами между различными ветвями власти.

План правительства по преодолению дефолта (он был согласован с МВФ) включал в себя три группы мер: введение плавающего курса рубля с его последующей девальвацией; введение трехмесячного моратория на погашение внешних долгов российских банков; принудительная реструктуризация долгов по ГКО-ОФЗ¹.

В результате дефолта вновь сократились доходы населения, банковская система страны практически рухнула, банки потеряли 50—60% своей капитализации. Россия объявила мораторий на возврат кредитов иностранцам на 90 дней, отказалась платить по своим счетам, сбережения населения резко обесценились, курс рубля упал более чем в 3 раза. Дефолт нанес огромный ущерб репутации государства, его президента и правительства не только в самой стране, но и в мире. Не случайно практически сразу же после дефолта С. Кириенко был заменен Е. Примаковым в качестве нового руководителя кабинета министров РФ.

Несмотря на все опасения смены ранее принятого курса на развитие рынка и демократии, которые открыто выражались тогда в российском обществе, и даже на отдельные голоса в правительстве в эту пользу, Е. Примаков не пошел по пути реставрации прошлого, хотя считал и считает себя марксистом. Прежняя стратегия реформ сохранилась. Сохранилась она и при В. Путине, который сменил Б. Ельцина на посту Президента РФ в начале 2000 г.

В целом можно выделить четыре этапа в развитии российских экономических реформ после 1992 г.

Первый этап: 1992—1994 гг. Это этап кризисного развития, отличавшийся резким спадом производства и жизненного уровня населения, но особенно спадом инвестиций. Основные причины спада повторю еще раз: развал СССР и СЭВа, приведший к разрушению важных для России внешних рынков, разрушению традиционной специализации производства по единым технологическим цепям, быстрая демилитаризация экономики и резкое сокращение военного производства, прекращение производства тех

¹ Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1998—2000 гг. М.: Дело, 2003. С. 75.

товаров гражданского назначения, которые не пользовались внутренним спросом и легко были заменены более качественным и разнообразным импортом, и, наконец, нарастающие трудности, связанные с реальной системной трансформацией страны.

По реальному и большому счету, настоящей «шоковой терапии», подобной реформам Л. Эрхарда в ФРГ в 1948 г., в России, конечно, не было, если не считать обвала денежных сбережений населения, которые в советские времена не находили необходимого товарного покрытия. Социальный мир нарушен не был, хотя за него пришлось заплатить уступками оппозиции. А цены не просто выросли, но и претерпели необходимые изменения в соотношениях друг с другом под влиянием мирового рынка и вообще рыночного механизма, который преодолел прежние волюнтаристские административные ценовые пропорции. Так, бензин стал, наконец, стоить дороже лимонада, чего не было в бывшем СССР. Тем не менее инфляция оставалась на высоком уровне, что пагубно влияло на динамику инвестиций, стимулировало спад производства. В сочетании с ошибками в экономической политике это привело в 1994 г. вновь к резкому сокращению производства.

На первом этапе большое распространение получили неплатежи, *натурообмен* (бартер), что крайне неблагоприятно сказалось на развитии российской экономики. Однако эта болезнь перешла и на следующий этап.

Особо следует сказать о всевозможных льготах, субсидиях и дотациях, которые давались в этот период из бюджета национальному фонду спорта, союзам инвалидов, организациям культуры и искусства, органам внутренних дел и даже предприятиям и областям. Приход В. Геращенко к руководству Центробанком в июле 1992 г. был связан на первых порах с ростом денежной массы и кредитованием Россией бывших союзных республик СНГ в ущерб национальным интересам. По оценке экспертов МВФ, только в 1992 г. общая сумма такого кредита составила 18 млрд долл.¹ Центробанк стал кредитовать и российскую промышленность, и сельское хозяйство под отрицательный банковский процент, поскольку темпы инфляции намного превышали ставку рефинансирования.

В июле 1993 г. была проведена денежная реформа, отменившая старые рублевые банкноты и заменившая их новыми. Эта реформа

¹ Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 127.

взорвала рублевую зону в СНГ и заставила 10 стран создать свою собственную валюту. Одновременно эта реформа (ее инициатор — В. Геращенко) нанесла удар по репутации реформаторов. Однако следует сказать и о том, что, несмотря на падение производства, в том числе сельскохозяйственного, Россия постепенно стала освобождаться от тяжелого советского импорта зерна. В 1992 г. импорт зерна составлял 26 млн т, но уже в 1993 г. — 14 млн т и затем продолжал сокращаться.

Данный период отличается и резким сокращением военных расходов — на 85% уже в начале 1992 г. В результате начавшейся ширококомасштабной конверсии избыточного военного производства уже в 1993 г. 80% продукции военно-промышленного комплекса РФ представляло собой гражданскую продукцию. На военных заводах производилось 100% телевизоров и 80% холодильников, выпускаемых в стране¹. Тем не менее примерно 40% заводов оставалось фактическими банкротами, не способными встать на рыночный путь в своем развитии.

Второй этап: 1994—1996 гг. Стала формироваться нормальная рыночная инфраструктура, началось кредитование экономики по положительной процентной ставке. В 1995 и 1996 гг. удалось серьезно ослабить инфляцию. Однако спад производства продолжался, хотя и замедляющимися темпами. Бюджетный дефицит доходил до 10% ВВП, и бюджетная политика правительства была слабой. Во внешней торговле страны, тем не менее, образовалось устойчивое положительное сальдо. В экономике страны появились первые признаки макроэкономической стабилизации. В страну потекли иностранные инвестиции. Однако в результате лоббирования промышленников увеличилось субсидии для промышленности и сельского хозяйства и сократилась доля ВВП, направляемая на науку, образование, культуру и социальные нужды. Росло число коммерческих банков: если в 1993 г. оно было равно 1715, то в 1995 г. достигло максимума — 2439 и затем стало снижаться². В этот период стала активно формироваться элита российского бизнеса на базе старой советской номенклатуры и выходцев из комсомольской верхушки.

Важнейшей проблемой к этому времени стала проблема нарастающего бюджетного дефицита, т.е. увеличивавшегося превыше-

¹ Стародубровская И., Мау В. Великие революции от Кромвеля до Путина. С. 378.

² Ведев А., Лаврентьева И. Российская банковская система в переходный период (1992—2002 гг.). М.: Московский общественный научный фонд, 2003. С. 139.

ния государственных расходов над его доходами, а также роста налоговой задолженности предприятий. В результате государство использовало эмиссионное финансирование бюджета, наращивало свои долги на внутреннем и внешнем финансовых рынках, что повышало уязвимость экономики страны. Уже тогда стало ясно, что в течение следующих 10 лет погашение внешних долгов составит 3,5—5,0 млрд долл. ежегодно, а в 2003 г. — 17 млрд долл.

Третий этап: 1996—1998 гг. Главным вопросом стал вопрос о возобновлении экономического роста. Темпы инфляции продолжали снижаться, но проблема бюджетного дефицита нарастала. Была вновь уменьшена ставка рефинансирования Центробанка, но инвестиции по-прежнему сокращались. На передний план вышли проблемы реформ на микроуровне, на уровне непосредственных производителей, где скопилось много предприятий — неэффективных и неконкурентоспособных, потенциальных банкротов. Что касается макроэкономического уровня, то признаки его стабилизации особенно стали заметны в 1997 г., когда был достигнут прирост ВВП на 1,4%. Но в августе 1998 г. наступил дефолт, знаменовавший переход к следующему этапу реформ.

Четвертый этап: 1999 г. — по настоящее время. В этот период начался рост производства, вызванный прежде всего финансовым дефолтом, в результате которого возросли цены (в рублях) на импортные изделия и появился стимул к замещению импорта наращиванием товаров отечественного производства. Затем росту производства в России помог рост мировых цен на нефть и газ, достигших высокого уровня (по нефти порядка 25 долл. за баррель). В целом за период с 1999 по 2005 г. ВВП увеличился на 56%, промышленное производство более чем на 63%, а народно-хозяйственные капиталовложения — более чем в 2 раза (1998 = 100)¹.

В результате дефолта выросла конкурентоспособность российского экспорта (издержки производства экспортных товаров в долларовом выражении снизились), но прибыль от импорта резко упала. Отечественные производители получили возможность серьезно укрепить свои позиции на российском рынке. Правительство провело налоговую реформу, снизив ставку подоходного налога до 13%, налога на прибыль — до 22%, а затем и ставки налога на добавленную стоимость и единого социального налога.

¹ Российский статистический ежегодник, 2003. М., 2003. С. 281, 341, 595; Вопросы статистики. 2004. № 4. С. 75; 2005. № 3. С. 59—69.

6. Формирование модели системной трансформации в России

Реальные доходы населения стали быстро расти, лишь начиная с 2000 г., обгоняя при этом рост производительности труда. Экономика монетизировалась не только путем роста денежной эмиссии, но и путем изживания бартера, неплатежей и взаимозачетов на путях совершенствования рыночной системы. Центробанк ожил и стал накапливать золотовалютные резервы. Уже к концу 2000 г. они составили 36 млрд долл. (в августе 1998 г. — 10 млрд долл.), а летом 2006 г. эта сумма достигла величины порядка 250 млрд долл.

Практически в каждой отрасли появились предприятия и фирмы, эффективно включившиеся в рыночную среду, постоянно адаптирующиеся к непростым и часто меняющимся условиям этой среды. Они-то и стали главной опорой российской экономики, обеспечивающей ее рост. Важнейшим результатом правительственной деятельности при Примакове, Степашине и Путине стало обретение страной начиная с 1999 г. бюджетного равновесия, точнее профицитного, а не дефицитного, как раньше, бюджета. Тем не менее современный этап экономического развития России характеризуется недостаточной стабильностью роста производства, чрезмерной зависимостью от мировых цен на сырье, недостаточной опорой на внутренний платежеспособный спрос как со стороны населения (потребительские товары), так и со стороны производителей (инвестиции). Сказываются и слабость институциональной базы для современных рыночных механизмов (финансово-банковская система, фондовые рынки, государственная политика проведения реформ и т.д.), а также наличие значительных частей экономики, которых рыночные реформы либо вообще не коснулись, либо коснулись в косметической форме (ЖКХ, естественные монополии, наука и т.д.). Численность коммерческих банков к настоящему времени заметно снизилась (до менее 1300), однако их капитализация значительно возросла, но мировой финансовый кризис негативно отразился не только на банках, но и на всей российской экономике.

И все же проведенные в 90-х гг. XX в. экономические реформы в России вырвали страну из неэффективной и тупиковой командно-административной системы, твердо поставили ее на путь реальной системной трансформации. И на этом пути уже достигнуты такие результаты, как либеризация и формирование рыночных отношений и механизмов, финансовая стабилизация, приватизация и формирование рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, фондовые и товарные рынки, рынки труда и проч.).

Контрольные вопросы

Список литературы

Основная

1. Ясин Е. Российская экономика. М., 2002.
2. Гайдар Е. Гибель империи. М., 2006.
3. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996.
4. Эпоха Ельцина. М., 2001.
5. Лопатников Л. Перевал. М., 2006.

Дополнительная

1. Кудров В. Мировая экономика. М., 2008.
2. Стародубровская И., Мау В. Великие революции от Кромвеля до Путина. М., 2001.
3. Тимошина Т. Экономическая история России. М., 2007.
4. Яковлев А. Сумерки. М., 2003.

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Спонтанное внедрение рыночных механизмов в экономику СССР в период горбачевской перестройки.
2. Сравнение программ Рыжкова—Абалкина и «500 дней».
3. Программа экономических реформ Е. Гайдара.
4. Положительные и негативные черты реформ Е. Гайдара.
5. Основные этапы системной трансформации в России в 1990-х гг.
6. Причины дефолта 1998 г. в России.
7. Причины сопротивления системным реформам в России в 90-е гг. XX в.
8. Оценка реформаторской деятельности В. Черномырдина в 90-е гг. XX в.

Контрольные вопросы

1. Почему в СССР возникла необходимость системной трансформации экономики и общества?
2. Состояние экономики СССР в 1991 г.
3. В чем суть и основные направления горбачевской перестройки?
4. Основные пункты программ Рыжкова—Абалкина и «500 дней».
5. Каковы основные пункты программы Е. Гайдара?
6. Дайте вашу оценку реформ Е. Гайдара.
7. Какие вы видите этапы реформирования российской экономики в 90-е гг. XX в.?
8. Дайте вашу оценку оппозиции рыночным реформам 90-х гг. XX в.

Основы российской социально-экономической модели

7.1. Объективная необходимость смены форм собственности / 7.2. Государственная программа приватизации / 7.3. Механизмы приватизации / 7.4. Малая приватизация / 7.5. Большая приватизация / 7.6. Ваучеризация / 7.7. Некоторые обобщения и проблемы

7.1. Объективная необходимость смены форм собственности

Главным пунктом марксистско-ленинского учения и практики социалистической революции в России была отмена частной собственности и ее замена государственной (или, как считалось, общественной) собственностью. Главным инструментом тотального огосударствления экономики была национализация. Еще в «Коммунистическом манифесте» К. Маркс и Ф. Энгельс писали, что уничтожение частной собственности — это главная задача на пути к счастью всего человечества. В России, да и во многих других странах, частная собственность всегда считалась несправедливой, плодом эксплуатации чужого труда или ограбления народа. Поэтому большевистский лозунг «Грабь награбленное!» был очень понятным для простых людей и весьма популярным в нашей стране. Частная торговля в бывшем СССР также отвергалась и обычно называлась «спекуляция».

В этих условиях проведение политики приватизации государственной собственности было делом изначально не только непростым, но и непопулярным. Но между тем именно в области приватизации в процессе проведения рыночных реформ в Российской Федерации удалось добиться наиболее важных и продвинутых результатов, а многие старые марксистские догмы именно благодаря ей ушли в прошлое.

Частная собственность — *фундаментальный институт рыночной экономики*. Если к нему добавить свободные цены, механизм конкуренции и рынки факторов производства (труда, капитала и

7.1. Объективная необходимость смены форм собственности

земли), то тогда и будут созданы базовые условия для функционирования нормальной рыночной системы с ее механизмами мотивации к труду, эффективному производству и научно-техническому прогрессу. Именно такая система и появилась в России в конце XIX столетия. При этом создание многоукладной конкурентной рыночной экономики, превращение частной собственности в преобладающую форму собственности всегда были центральным элементом всех системных преобразований и экономических реформ в России. Однако и до сих пор эта система пока еще *незрелая* и обременена многими нерешенными старыми и вновь возникшими проблемами.

Российский рынок еще не имеет полноценной инфраструктуры, не работает в полной мере механизм конкуренции. Рынки капитала, труда и земли — неотъемлемые части рыночной системы — еще слабы и неразвиты в посткоммунистической экономике нашей страны, а те экономические агенты, которые в той или иной степени уже стали руководствоваться рыночными критериями, порой еще слишком зависимы от государства. В свою очередь, вышедший из социализма государственный аппарат, сплошь и рядом не желает уступать своих позиций и продолжает свое избыточное административное вмешательство в экономику и бизнес. В таких условиях процесс приватизации и установления оптимальной пропорции между государством и бизнесом продолжает оставаться весьма актуальным и важным.

Как уже говорилось, процесс приватизации государственных предприятий начался спонтанно еще в СССР в период 1987—1989 гг. Именно тогда появились термины «прихватизация», «номенклатурная приватизация», «приватизация красных директоров» и т.д. Все они относились к реальной, бесплатной приватизации, проводимой старым директорским корпусом *в своих корыстных интересах*. Однако руководство СССР ничего не сделало для того, чтобы направить этот стихийный процесс, идущий под видом аренды или кооперации, в организованное и законное русло, хотя в обществе все больше нарастало понятное беспокойство по этому поводу.

Все это побудило Верховный Совет РСФСР принять 3 июля 1991 г. Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий РСФСР, а также Закон о личных приватизационных счетах в РСФСР. Тогда считали, что приватизация должна предшествовать либерализации цен. Но руководство СССР не пошло по этому пути. М. Горбачев и его ближайшее окружение в то время

полагали, что «народ против приватизации». А в декабре 1989 г. бывший премьер-министр СССР Н. Рыжков заявил, что правительство не согласно с «введением частной собственности, включая частную собственность на землю», с «денационализацией государственной собственности в широком масштабе, включая мелкие и средние предприятия»¹. А Президент РСФСР Б. Ельцин 28 октября 1991 г. говорил: «Мы недопустимо долго обсуждали, необходима ли частная собственность. Тем временем партийно-государственная элита активно занималась личной приватизацией. Их размах, предприимчивость и лицемерие поразительны. Приватизация в России идет уже длительное время, но неупорядоченно, спонтанно, часто на криминальной основе. Сегодня необходимо перехватить инициативу, и мы намерены это сделать»².

Тогда практически не ставился вопрос о денежной приватизации, о продаже государственного имущества в частные руки по его рыночной цене, которую никто не знал, так как и рынка недвижимости, а тем более рынка хозяйственных или производственных предприятий практически не было, да и денег у будущих собственников тоже не было. Говорили, в частности, о *бесплатной* и быстрой раздаче государственной собственности лицам, готовым взять на себя ответственность за ее поддержание в рабочем *состоянии и дальнейшее развитие*.

Тем не менее 29 декабря 1991 г. вышел Указ Президента РФ «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской Федерации в 1992 г.», в котором был поставлен вопрос и о *денежной приватизации* с определением доходов от приватизации на период 1992—1994 гг. (под давлением программы «500 дней», в которой изначально упор делался на поступления доходов от приватизации в бюджет), о трансформации крупных предприятий в акционерные общества, использовании иностранных инвестиций и т.д.

В течение первой половины 1992 г. эта программа оживленно обсуждалась, вызывая напряженные споры, и, наконец, в июле была принята Верховным Советом РФ и получила статус закона.

¹ В книге «Августовский путч» (М., 1991. С. 29—30) М. Горбачев пишет: «Я отношусь к людям, которые никогда не скрывали своих позиций, являюсь убежденным приверженцем социалистической идеи... Рассуждая о социализме, мы должны отдавать себе отчет в том, что крах потерпела модель социализма, которая была в нашей стране, а не сама социалистическая идея».

² Советская Россия. 1991. 29 окт.

Практически основные положения этой программы по указу президента начали действовать с 1 января 1992 г. С июля 1992 г. закон о приватизации стал первым государственным документом высшего уровня, регулирующим весь приватизационный процесс в стране. В основе закона была идея быстрой и бесплатной приватизации. Что касается платного элемента, то он был незначительным, поэтому первый этап приватизации и получил общее название *бесплатной*. Полученный в 1993 г. доход от приватизации в сумме 450 млрд руб. в результате инфляции оказался, в конечном счете, совсем небольшим¹. Однако был достигнут компромисс между платным и бесплатным вариантами приватизации.

Директорский же корпус был за *бесплатный вариант приватизации*, желая получить все сразу и даром. Но правительство реформаторов пошло более сложным путем, включив в процесс приватизации в качестве ее непосредственных участников не только чиновников, но и всех работников приватизируемых предприятий и даже весь народ.

Программная приватизация, начавшаяся в России в 1992 г., подразделялась на «малую», «большую» и народную, или массовую (ваучеризацию). *Малая приватизация* — это переход в частные руки предприятий сферы услуг, мелких и средних производственных предприятий (с численностью занятых до 200 человек). *Большая приватизация* — это различные формы приватизации крупных производственных государственных предприятий. О ваучеризации чуть позже.

Главная цель приватизации заключалась не просто в разгосударствлении собственности, а в создании действенного, эффективного собственника в рамках рыночной конкурентной экономики, формировании многочисленного среднего класса — реальной базы демократии и политической стабильности. Приватизация открывала путь к естественному отбору самых эффективных собственников. При этом никто не думал, что этот вопрос можно решить в считанные годы. Важно было создать подходящую среду для его решения. Лишь в течение сравнительно продолжительного времени, когда пройдет замена и перестановка не одного слоя или поколения собственников, приватизационный процесс даст окончательный результат. При этом никто не думал приватизировать

¹ Российский статистический ежегодник. 2002. С. 334.

все государственные предприятия, поскольку есть и такие виды государственной собственности (АЭС, предприятия ВПК и освоения космоса, памятники культуры, театральные, музыкальные и иные организации), которые приватизировать попросту нельзя и даже в самых «рыночных» странах они остаются вне частной собственности.

В России была создана система государственных органов, отвечающих за проведение приватизации. Во главе стояли Госкомимущество (ГКИ) и Российский фонд федерального имущества (РФФИ). Оба ведомства получили на местах свои территориальные структуры, т.е. соответствующие комитеты на уровне республик, губерний, областей и городов.

7.2. Государственная программа приватизации

По закону о приватизации Правительство РФ должно было ежегодно разрабатывать Государственную программу приватизации с ее утверждением парламентом страны не позднее чем за месяц до начала обсуждения закона о бюджете Федерации в парламенте.

Эта программа рассчитывалась на перспективу в три года и состояла в то время из конкретных заданий на текущий год и прогноз на два последующих года.

Все объекты государственной и муниципальной собственности были разделены в Государственной программе приватизации на несколько групп, в зависимости от возможности их приватизации. Не регулировалась программой лишь приватизация совхозов, земельного и жилищного фондов.

К *первой группе* были отнесены объекты и предприятия, приватизация которых запрещалась. Это прежде всего недра, водные ресурсы, воздушное пространство, объекты исторического и культурного наследия народов России, золотой запас и Алмазный фонд, Центральный банк, штатное и резервное имущество Вооруженных сил, министерства безопасности и внутренних дел, теле- и радиопередающие центры, предприятия по производству расщепляющих и радиоактивных материалов, ядерного оружия, космических аппаратов, предприятия по производству наркотических и ядовитых веществ, автодороги общего пользования, объекты инженерной инфраструктуры городов и районов, кладбища, крематории и т.д.

Вторую группу составляли предприятия, приватизация которых требует решения правительств России или республик в ее составе в зависимости от вида собственности. К ним относятся объекты и предприятия по изготовлению и ремонту систем и элементов любых видов вооружений, производству боеприпасов, предприятия атомного машиностроения, топливно-энергетического комплекса, добывающей промышленности, банки, предприятия связи, информационные и телеграфные агентства, предприятия и учреждения социально-культурного назначения, полиграфические предприятия и издательства, государственные санаторно-курортные хозяйства и т.д. Приватизацию таких объектов и предприятий мог разрешить лишь заместитель премьер-министра по представлению Госкомимущества России и соответствующего министерства. Решение должно было быть принято в месячный срок после поступления в территориальное агентство Госкомимущества России заявки на приватизацию.

В *третью группу* включались объекты и предприятия, приватизирующиеся только по решению Госкомимущества России с учетом мнения отраслевых министерств. Это предприятия всех отраслей, занимающие доминирующее положение на федеральном или местных рынках товаров, работ и услуг, крупнейшие предприятия с численностью работников свыше 10 тыс. человек, предприятия железнодорожного, авиационного, морского и речного транспорта, высшие и средние учебные заведения, предприятия медицинской промышленности, предприятия по производству спиртовой, ликероводочной, винной продукции и табачных изделий.

В *четвертую группу* вынесены предприятия, приватизируемые только по местным программам приватизации. Сюда относились городской, пассажирский транспорт, бани, прачечные, аптеки и т.д. Решения об их приватизации принимались региональными комитетами по управлению имуществом.

И, наконец, в *пятую группу* включались объекты и предприятия, которые подлежали обязательной приватизации. Сюда входили предприятия оптовой и розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, строительства, пищевой и легкой промышленности и др. В этой группе находились убыточные предприятия, законсервированные объекты и объекты незавершенного строительства, а также имущество предприятий, ликвидированных без правопреемства.

Несмотря на естественные ограничения приватизационного процесса в целом, масштабы приватизации государственной собственности в России оказались огромными. Российская Федерация унаследовала от бывшего СССР гигантский имущественный массив. По данным на начало 1990 г., *воспроизводимое национальное богатство СССР* достигало 2,7 трлн руб. в «дореформенных» ценах. Более 70% его приходилось на государственную собственность, которая в то время вообще исключала какие-либо институты республиканской, региональной или муниципальной собственности.

Оставшаяся часть национального богатства приходилась на индивидуальную собственность в виде жилья и другого имущества населения, собственность общественных и региональных организаций и проч. Но если же в состав национального богатства включить природные ресурсы, то на долю государственной собственности придется не менее 90% всего национального богатства бывшего СССР.

После принятия закона о приватизации в июне 1992 г. процесс приватизации получил ускорение. Уже через три недели вышел указ президента, объявивший форсированное преобразование предприятий большинства отраслей промышленности в акционерные общества открытого типа и утверждавший процедуры такого преобразования, а также Типовой устав акционерного общества. Затем было принято еще много законов, указов и постановлений, в результате чего окончательно сформировалась *правовая база* широкомасштабной приватизации.

7.3. Механизмы приватизации

На практике в нашей стране использовались три пути и шесть методов приватизации¹. Три пути включали в себя следующие: распродажа мелких предприятий с численностью занятых до 200 человек через аукционы (малая приватизация); акционирование крупных государственных предприятий с числом занятых свыше 1000 человек (большая приватизация); раздача всему населению ваучеров с правом их последующего обмена на акции приватизируемых предприятий. Конечно, использовались и другие пути приватизации, но они не столь типичны.

¹ Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1993 г. (Российские вести. 1993. 4 февр.).

Шесть методов приватизации включали в себя следующие:

- продажа акций предприятий и фирм (акционирование балансовой стоимости имущества предприятий);
- продажа предприятий на аукционах;
- продажа предприятий на коммерческих конкурсах;
- продажа предприятий на инвестиционных конкурсах;
- продажа собственности ликвидных предприятий;
- сдача в аренду.

При акционировании государственных предприятий на выбор их коллективам предлагались три варианта.

Вариант 1. Рабочим предоставлялось право безвозмездно получить 25% привилегированных, т.е. «безголосых», и купить еще 10% обыкновенных («голосующих») акций на льготных условиях (за чеки или со скидкой 30% их номинальной цены). В дальнейшем рабочие и администрация могли также безвозмездно получить еще 10% акций, которые резервировались в фонд акционирования работников предприятия (ФАРП). Администрация государственных предприятий была вправе приобрести лишь 5% акций без каких-либо скидок. Оставшиеся 50% акций могли свободно продаваться на рынке, в том числе по обязательной квоте на чековых аукционах.

На этот вариант согласились коллективы примерно 16% акционируемых предприятий.

Вариант 2. Трудовому коллективу предоставлялось право покупки контрольного пакета акций, который включал в себя 51% всех обыкновенных акций. К этому можно было добавить еще 5% акций, взятых из ФАРП по завершении чекового аукциона. Акции выкупались отдельными работниками, а не трудовыми коллективами. При этом половина акций могла быть оплачена ваучерами.

Второй вариант оказался самым популярным, его выбрали около 80% всех акционируемых предприятий. На практике многие трудовые коллективы приобрели не 51, а до 71% акций, освободив для свободных аукционов за ваучеры не более 10% акций.

Вариант 3. Руководящие работники (администрация) заключали договор на реконструкцию и реорганизацию своего предприятия, получали под это 20% акций и право на дальнейшее инвестирование, а 50% акций поступало в свободную продажу. На все это требовалось согласие $\frac{2}{3}$ трудового коллектива при обязательстве избежания банкротства. Позже директора получили право выкупать дополнительно еще 20% акций, но уже со скидкой в 30%.

В принципе третий вариант — теоретически самый продвину- тый и прогрессивный в интересах получения эффективного собст- венника и предпринимателя при условии, что среди прежней администрации есть люди действительно честные и профессио- нально пригодные для современной предпринимательской дея- тельности. Но этот вариант избрали 2—3% коллективов акциони- руемых предприятий. По существу, в нем оказались заинтересо- ванными лишь окончательно устаревшие заводы, находящиеся на грани банкротства, или с незавершенным строительством и, сле- довательно, не выпускавшие никакой продукции.

Все сказанное свидетельствует о том, что в условиях политиза- ции всего хода экономических реформ в нашей стране и остро конфликтного характера приватизации вообще пришлось встать на путь выбора такой модели приватизации, которая бы ориенти- ровалась на максимальное достижение социального компромисса, особенно после шока, связанного с либерализацией цен. И это не могло не нанести ущерба самому приватизационному процессу, хотя в России он изначально был облегчен практическим отсутст- вием старых, дореволюционных частных собственников, а, следо- вательно, не требовал реституции, т.е. возврата собственности законным владельцам, как это имело место в странах Центральной и Восточной Европы и Балтии.

Выбранная модель приватизации, как уже говорилось, исходи- ла из *компромисса* между денежной и безденежной (безвозмезд- ной) приватизацией. Другой компромисс связан с вынужденными льготами для рабочего класса, т.е. с традицией, закрепившейся еще в советские времена. Речь идет о том, что коллективы акцио- нируемых предприятий получали преимущества и льготы, которых не было ни у одной другой социальной группы населения, ни у крестьян, ни у бюджетников (работники науки, медицины, культу- ры, искусства, военнослужащие и т.д.). В народе появилась даже грустная шутка: гегемон рабочий класс опять «обгегемонил» весь народ. Практически трудовой коллектив заводов и фабрик в ходе аукциона всегда мог предложить цену бо́льшую, чем конкурент, потому что с учетом всех льгот заплатит лишь $\frac{2}{3}$ объявленной цены. Это в случае денежной приватизации, а в случае приватиза- ции безденежной, или безвозмездной, он все получал бесплатно, и ни о какой конкуренции здесь говорить не приходится.

В результате главная цель приватизации — получить компе- тентного, энергичного хозяина, реально заинтересованного в вы-

сокой эффективности и конкурентоспособности производства — не достигается. Она может быть лишь по прошествии ряда после- дующих переходов собственности в разные руки, т.е. путем ряда ее итераций. Как справедливо и честно пишет известный российский специалист по приватизации А. Радыгин, наивно оценивать итоги приватизации «по формальным целям, которые были записаны в программах приватизации. Реальная цель была одна: временное массовое распределение и закрепление формальных прав частной собственности в российском обществе при минимуме социальных конфликтов в расчете на последующие транзакции в пользу эф- фективных ответственных собственников. Иными словами, с за- вершением реализации модели массовой приватизации оканчива- ется количественный этап, адекватный первому этапу приватиза- ции как системообразующего явления, в рамках которого можно говорить о приватизации только с точки зрения технических опре- делений»¹.

Помимо приватизации промышленных и иных предприятий на повестке дня постоянно стоял вопрос о *приватизации земли*. По этому вопросу левая оппозиция была особенно непреклонной, считая, что вся земля принадлежит народу и в частное владение (особенно обрабатываемая сельскохозяйственная земля) отдана быть не может. Тем не менее Президент России еще в октябре 1993 г. подписал Указ «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России», в соответствии с которым государство гарантирует неприкосновенность и защиту прав соб- ственников земли. Указ разрешил всем российским юридическим и физическим лицам, владеющим земельными участками, распо- ряжаться ими по собственному усмотрению: продавать и покупать, передавать в наследство, дарить, сдавать в залог, аренду, обмени- вать, передавать земельный участок или часть его в качестве взноса в уставные фонды различных предприятий.

Однако долгое время продажа земель сельскохозяйственного назначения на деле была запрещена на срок до 10 лет, даже если они находились в частной собственности. Затем эти ограничения были сняты. Тем не менее в нарушение президентского указа ряд регионов страны, включая Москву, запретил приватизацию земли, что не остановило, например, Саратовскую губернию, начавшую

¹ См.: Экономика переходного периода. М., 1998. С. 438.

приватизацию своей земли. Все попытки провести в Думе закон, разрешающий нормальную частную собственность на землю, проваливались блокирующим большинством оппозиционных фракций, хотя было абсолютно ясно, что частная собственность на землю и свободный рынок земли являются естественным атрибутом рыночной экономики. Более того, частная собственность на землю вместе с такими рыночными механизмами, как аренда и залоговый кредит, являются мощным катализатором деловой активности, экономического роста вообще. Вопрос о частной собственности на землю, включая сельскохозяйственную, удалось положительно решить лишь при Президенте В. Путине, т.е. совсем недавно (2002 г.), благодаря новой расстановке политических сил в стране, приведшей к блокированию голосов левой оппозиции в Думе пропрезидентским (проправительственным) большинством.

Приватизация земли приняла еще две формы: развитие фермерского земледелия и расширение числа земельных участков для населения. Поначалу число частных семейных ферм бурно росло, достигнув в 1993 г. 270 тыс. Затем из-за сопротивления колхозов и совхозов и недостаточной государственной поддержки оно стало сокращаться. Что же касается земельных участков населения, то за период 1991—1993 гг. их число удвоилось, достигнув 50 млн (5% пахотных земель). Практически это означало один земельный участок на одну семью. Большинство горожан стало владеть двумя домами: один в городе, другой на даче, любой мог получить земельный участок.

В результате принятия ряда законов и указов к 2002 г. монополия государственной собственности на землю была ликвидирована. Этого не смогли сделать ни Александр II, ни П. Столыпин. Тем самым преодолено серьезное препятствие развитию рыночных отношений не только в аграрном секторе, но и в экономике страны в целом. Однако на деле закон этот на практике в большинстве случаев не действует, так как отсутствуют конкретные нормы и технологии его проведения в жизнь. В частности, несмотря на закон о приватизации земли, до сих пор нет земельного кадастра, а, следовательно, нет и цен на землю, т.е. земля не включена в товарный оборот. Тем не менее на начало 2004 г. в России насчитывалось 22,3 тыс. крупных и средних сельскохозяйственных организаций, в основном сменивших свою старую государственную собственность. Это прежде всего сельскохозяйственные производственные кооперативы (57%), акционерные общества (17,8%), общества с

ограниченной ответственностью (14,2%). Число госхозов сократилось до 2,4 тыс. Что касается малых и прочих сельскохозяйственных предприятий, то на начало 2003 г. их насчитывалось 29,8 тыс.¹

В процессе начальной приватизации была предпринята попытка создать первичную инфраструктуру *рынка капитала*. Стали возникать чифы — чековые инвестиционные фонды. Ваучеры обменивались на акции чифов, которые в свою очередь с помощью полученных ваучеров формировали портфели акций предприятий. Всего было создано более 600 чифов по всей стране. Наряду с этим были организованы инвестиционные фирмы, специализирующиеся на услугах по организации первичного размещения ценных бумаг приватизируемых предприятий (консалтинговые и брокерские фирмы, инвестиционные компании и банки), а также инвестиционные институты, выступающие опосредующим звеном, аккумулирующим сбережения для их последующего инвестирования (инвестиционные фонды и фирмы). Были созданы разнообразные организации по купле-продаже приватизируемых объектов (аукционы, инвестиционные торги, международные тендеры и др.), а также структуры организованного рынка ценных бумаг (фондовые биржи, фондовые отделы товарных бирж, инвестиционные компании и корпорации).

Первый этап приватизации, датируемый 1992—1994 гг., получил также название *чекового*, поскольку были выпущены ваучеры, которые обменивались на чеки. Последние же обменивались на акции предприятий и банков. Результаты этого этапа оказались ошеломляющими. По оценкам Госкомимущества России и Министерства экономики, доля государственного сектора в ВВП страны снизилась до 38%, доля приватизированных предприятий составила 37%, а доля изначально частных предприятий — 25%. Это означало коренное изменение структуры производства по формам собственности. Естественно, такой перелом не мог быть не связан с недостатками и даже с преступлениями на почве раздела собственности. Так было всегда и везде.

Нерешенными оказались задачи реструктурирования предприятий, связанные с необходимостью проведения четкой промышленной политики, политики банкротств и т.д. Нерешенными оказались и задачи привлечения инвестиций для перехода от фазы системного

¹ Вопросы экономики. 2005. № 6. С. 109, 111.

и трансформационного кризиса к фазе экономического подъема на базе новой институциональной структуры уже, по существу, почти рыночной экономики. Как мы помним, государство увлеклось антиинфляционной и финансовой политикой, активно помогало странам СНГ, но мало занималось национальным производством, не проводило необходимой антикризисной политики. Стали появляться богатые промышленники и собственники, некоторых из них стали называть «магнатами». Затем они превратились в «олигархов». И далеко не всегда их доходы имели *законное*, или цивилизованное, происхождение. Правительство и президент Ельцин смотрели на эти процессы не только отрешенным взглядом, но и порой сотрудничали с ними, привлекая к своей власти, которой те и пользовались в своих интересах. Такая политика стимулировалась активным сопротивлением левой оппозиции против приватизации и всей реформаторской политики Б. Ельцина. Под покровительством власти рождались крупные промышленные фирмы и корпорации, прежде всего, в отраслях ТЭК, металлургии, пищевой промышленности, создавали крупные частные состояния. Термин «новые русские» стал широко известным во всем мире.

Говоря об этих непростых проблемах, своего рода «детских болезнях» или «ужасах» капитализма, все же не приходится забывать, что именно в эти годы в стране шла массовая приватизация жилья, и большинство населения страны стало собственниками своего жилья, причем приватизация жилья, как правило, тоже шла бесплатно. Очень быстро возник рынок жилья. Если за период 1989—1991 гг. было приватизировано лишь 175 тыс. квартир, то в течение 1992 г. — 2,8 млн, 1993 г. — 5,3 и в 1994 г. — 2,4 млн.¹ Практически все россияне стали *собственниками*.

После 1 июля 1994 г. начался *второй этап* приватизации, получивший название *денежной*.

Как сказано в «Основных положениях государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г.», опубликованных летом 1994 г., основными целями приватизации государственных и муниципальных предприятий на этом этапе являлись: повышение эффективности российской экономики в целом и деятельности отдельных предприятий; формирование ши-

¹ Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. С. 316.

рокого слоя частных собственников и содействие процессу образования стратегических частных собственников; привлечение в производство инвестиций, в том числе иностранных; социальная защита населения, и в том числе прав частных собственников (акционеров).

Денежные торги (продажа акций акционерных обществ) стали происходить по следующим видам конкурсов: *инвестиционному, коммерческому, аукционному*. Предприятия продавались тому, кто предлагал самую высокую цену. В условиях почти поголовного безденежья (инфляция съела все сбережения) было признано обычное рыночное правило: любая недвижимость стоит столько, сколько покупатель способен за нее заплатить. Знаковой чертой этого этапа приватизации стало проведение залоговых аукционов, когда государственные пакеты акций отдельных предприятий не продавались, а передавались в доверительное управление на определенный период банкам, предлагавшим крупные кредиты. В случае же непогашения государством этих кредитов банк получал право продать или сохранить в своей собственности залоговые пакеты акций. Так создавались новые владельцы или собственники бывших государственных предприятий. Новая государственная программа приватизации предусматривала и прямое участие иностранных инвесторов в конкурсах и аукционах. Более того, разрешалась прямая продажа предприятий иностранным инвесторам.

Результаты второго этапа приватизации сказались в сокращении доли государственного сектора в ВВП страны в 1996 г. до 23%, в увеличении доли приватизированных предприятий до 39%, а доли изначально частных предприятий — до 38%. Но задачи получения значительных доходов от приватизации, так же как и задачи привлечения инвестиций и реструктурирования предприятий, как и на первом этапе, решены не были. Решалась, как уже отмечалось, другая задача: перейти от социализма в капитализм при минимуме социальных конфликтов. А это прежде всего политическая задача, и процесс приватизации определялся в первую очередь политическими, а не экономическими мотивами (95 против 5, как потом скажет Чубайс).

После 1996 г. приватизация в России вступила в *третий этап* своего развития. В отличие от двух предыдущих этапов (безденежного и денежного), этот этап получил название этапа *остаточной, или выборочной* (селективной), приватизации, когда приватизации

7. Основы российской социально-экономической модели

подвергаются крупные, дорогостоящие предприятия по специальному решению правительственных органов.

Темпы приватизации по мере ее продвижения вширь стали сокращаться. Более того, приватизация как основная часть экономических реформ стала вообще терять свою роль, поскольку эта роль практически оказывалась уже в значительной мере *выполненной*. На передний план стали выступать другие задачи, а именно — совершенствование корпоративного управления и реструктурирования приватизированных предприятий, контроль со стороны государства за приватизированными предприятиями как на федеральном, так и на региональном уровнях. Что касается пополнения бюджета за счет приватизации и наращивания инвестиций, то эти задачи хронически не решались (табл. 7.1).

По официальным данным, на 1 января 2000 г. в стране было приватизировано около 138 тыс. предприятий, или почти 60% общего числа предприятий на начало процесса приватизации. В распоряжении государства оставалось значительное количество пакетов акций предприятий (свыше 10 тыс.). Они относились, как правило, к крупным предприятиям. Дальнейшая их приватизация была возможна только по решению правительства или президентской администрации.

На региональном уровне проявились две тенденции: с одной стороны, невыполнение уже принятых решений о приватизации, с другой, стремление региональных властей установить контроль над максимально возможным числом предприятий региона, в том числе и находящихся в федеральной собственности¹. В начальный период рыночных реформ региональный фактор не играл большой роли: главы администраций в большинстве субъектов РФ назначались директивно президентскими указами. Однако после принятия 12 декабря 1993 г. новой Конституции, определившей федеративный характер государственного строя в нашей стране, когда все республики, края, области, автономные округа, а также Москва и Петербург были объявлены субъектами Федерации, начался новый процесс перераспределения государственной собственности. При этом федеральный центр пошел на такое перераспределение с известной легкостью, так как многие передаваемые на места предприятия не отличались большой привлекательностью и доход-

¹ Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. М., 2001. С. 29.

Таблица 7.1. Приватизация в 1993—2002 гг.

| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|--|--------|--------|--------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Количество приватизированных предприятий, в том числе по формам собственности: | 42 924 | 21 950 | 10 152 | 4997 | 2743 | 2129 | 1536 | 2274 | 2287 | 2557 |
| федеральная | 7063 | 5685 | 1875 | 928 | 374 | 264 | 104 | 170 | 125 | 86 |
| субъектов РФ | 9521 | 5112 | 1317 | 715 | 548 | 321 | 298 | 274 | 231 | 226 |
| муниципальная | 2634 | 1111 | 6960 | 3354 | 1821 | 1544 | 1134 | 1830 | 1931 | 2245 |
| Получено средств от приватизации (до 1998 г. млрд руб., после — млн руб. | 450 | — | 3816 | 3235 | 26 230 | 17 538 | 12 291 | 41 609 | 16 756 | 22 857 |

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 332, 334; М., 2003. С. 330, 332.

ностью. Центр явно помогал формированию в стране крупного олигархического капитала на базе объединения крупных банков и предприятий общенационального значения, прежде всего в производстве и переработке сырья (ТЭК, черная и цветная металлургия, химическая промышленность, лесопромышленный комплекс). Полный свой контроль государство сохраняло над естественными монополиями — Газпромом, РАО ЕЭС и Министерством путей сообщения (МПС), хотя Б. Ельцин не раз говорил о том, что «нам нужны миллионы собственников, а не горстка миллионеров».

Нельзя не сказать и о серьезных противоречиях, проявившихся уже в самом начале организованного приватизационного процесса. Среди экономистов были принципиальные сторонники бесплатной раздачи государственного имущества трудовым коллективам (академик О. Богомолов, член-корреспондент РАН П. Бунич, Г. Попов, известные публицисты и экономисты Л. Пияшева, Б. Пинскер и др.). Однако, по мнению Госкомимущества России, люди, бесплатно получившие собственность, работать лучше не стали, там же, где предприятия выкупались за деньги, эффективность производства заметно возрастала.

По иному пути проходила приватизация в Москве. Последняя четко и сразу обозначила себя в качестве *крупного собственника*, дистанцировавшегося (наряду с рядом других субъектов РФ) от федерального Центра. Москва открыто и жестко критиковала общероссийскую модель приватизации. В 1995 г. руководство Москвы добилось разрешения на проведение денежной приватизации по своей схеме (отличной от схемы А. Чубайса). Правительство Москвы стало участником в капитале ряда крупных предприятий города, претендовало на собственность автозавода «Москвич» и ряда предприятий военно-промышленного комплекса. Супруга московского мэра вошла в когорту российских миллиардеров. Как пишет итальянский журналист Д. Кьеца, «Москва получила от приватизации (которой, само собой, руководил Лужков) в тысячу раз больше средств, чем все остальные области и республики, вместе взятые. Достаточно одного малюсенького примера: только в 1996 г. столица получила от приватизации 6 трлн руб. (1,2 млрд долл.) против 1 трлн, поступившего в бюджет от приватизации по всей остальной стране. А надо иметь в виду, что в Москве, так же как и везде, все приватизировалось по смешным ценам»¹.

¹ Кьеца Д. Прощай, Россия! М.: Гея, 1997. С. 153, 154.

7.4. Малая приватизация

Малая приватизация в нашей стране широко развернулась уже в 1992 г. Тогда на конкурсах и аукционах было продано предприятий розничной торговли — 38%, объектов оптовой торговли — 34,5%, предприятий общественного питания — 21,7 и бытового обслуживания — 39,8%. Всего число объектов, проданных в 1992 г. в рамках малой приватизации, превысило 28 тыс. Эти цифры ниже тех, которые намечались Госкомимуществом. В результате этой приватизации, а также с учетом инфляции государство получило совсем немного, но больше, чем рассчитывало.

В 1993 г. было приватизировано 63% всех имеющихся объектов по блоку малой приватизации, частными стали 59,4% предприятий бытового обслуживания, 57,2% — предприятий торговли, 56,5% — легкой промышленности, 55,5% — пищевой, 50,8% — предприятий промышленности стройматериалов. К 1996 г. малая приватизация в России практически состоялась. Открытая продажа малых предприятий на аукционах и конкурсах, во-первых, позволяла сразу же определять и реальную рыночную цену, во-вторых, давала возможность покупателям конкурировать между собой. Но самое главное заключалось в том, что малая приватизация достаточно определенно создавала реального собственника, т.е. именно физическое лицо, купившее данное малое предприятие. Таким лицом (или лицами) были обычно один или несколько работников данного предприятия. После продажи предприятия частному владельцу все его работники получали 10% дохода, вырученного от продажи. Принцип продажи закладывался как основной принцип всей малой приватизации вообще.

Правда, сначала предполагалось, что малая приватизация завершится к концу 1992 г. Однако она не завершилась практически до 1996 г. В целом же малая приватизация, несмотря ни на что, осуществлялась легко и особых разногласий среди партий и политических движений не возникало, если не считать сопротивления принципиальных противников частной собственности, сторонников возврата к старой командно-административной системе, основанной на государственной собственности. Она не затрагивала интересов ВПК или директорского корпуса.

Поскольку купля-продажа, как правило, проходила на торгах, проблемы оценки имущества и назначения стартовой цены серьезно упрощались. При этом фактор нехватки или даже отсутствия денег для выкупа не был главным. Практически почти всегда уда-

валось собрать нужную сумму. Конфликты обычно возникали по социальным вопросам: кто будет покупателем, «свой» или «чужой», кто станет инвестором в приватизированном малом предприятии. При этом проводившаяся в печати пропаганда некоторыми специалистами неплодотворной идеи узурпации государственной собственности трудовыми коллективами за символическую цену, а также приоритета прав коллективной собственности лишь усугубляла эти конфликты.

Тем не менее и в малой приватизации имело место *акционирование*, а не только купля-продажа. Более того, трудовые коллективы, используя метод аренды с выкупом и все больше адаптируясь к процедуре конкурсов и акционирования, постепенно расширяли свою долю среди приватизируемых предприятий. Уже по данным на 1 апреля 1993 г., покупателями более чем $\frac{2}{3}$ приватизированных малых предприятий являлись трудовые коллективы. Особенно заметен был сдвиг в пользу трудовых коллективов в торговле и общественном питании, т.е. в тех отраслях, где аренда стала наиболее распространенным способом приватизации.

По данным на начало 1998 г., в частный сектор перешло около 86% всех предприятий, подпадающих под программу малой приватизации, в том числе в торговле 87%, в общественном питании и бытовом обслуживании 85%. На сегодняшний день еще более очевидно, что малая приватизация состоялась. Она обеспечила, по существу, запуск всего приватизационного процесса в стране, способствовала общей либерализации хозяйственной деятельности и нормализации положения на потребительском рынке. В 1998 г. государственные и муниципальные предприятия обеспечивали лишь 7% розничного товарооборота, все остальное легло на плечи малого бизнеса, и население страны получило возможность покупать огромное разнообразие, как правило, качественных потребительских товаров и услуг. Лишь в труднодоступных и отдаленных районах страны доля потенциальных объектов для малой приватизации, сохраняющихся в государственной собственности, остается довольно высокой (от 30 до 50% и даже выше). Это районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности¹.

Но по-прежнему главным вопросом для малых частных предприятий является вопрос о гарантиях их собственности. Необходи-

¹ Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. М., 2001. С. 95, 96.

димо отметить стремление властных структур на местах к проведению малой приватизации с учетом своих интересов, а также удерживать под своим управлением значительную часть акционированных малых предприятий. По мере расширения прав регионов эта тенденция усиливалась. Действовавшие принципы формирования совета директоров вновь создаваемых акционерных обществ давали возможность реального захвата контроля над ними со стороны местных властей. Кроме того, до 20% голосующих акций находилось у местного фонда имущества, представитель которого вместе с представителем местных властей входил в совет директоров наравне с генеральным директором и представителем трудового коллектива.

Следует иметь в виду и сложности в налогообложении малого бизнеса в России. С одной стороны, налоговое законодательство предусматривает уникальную льготу для малой приватизации. В пакете законов о налогах имеется Закон об инвестиционном *налоговом кредите*, который могут получать приватизирующиеся малые предприятия. Он позволяет уменьшить сумму налоговых выплат на величину процентов за кредит, полученный для выкупа всего или части имущества предприятия. Погашать же налоговый кредит можно в течение 5 лет. С другой стороны, государство так обложило налогами малый бизнес, что он жил и развивался в весьма трудных условиях, всячески прибегая к различным способам укрывательства своих доходов от налогообложения. В настоящее время решается вопрос о серьезном уменьшении налогового бремени на малый бизнес, ставший важным сектором в российской экономике. Число предприятий малого бизнеса пока не достигает 1 млн. Доля малых предприятий с учетом теневого сектора в общем объеме промышленного производства составляет 5–6%, в общем объеме ВВП — порядка 10%.

7.5. Большая приватизация

Начало большой приватизации было положено Указом Президента России от 1 июля 1992 г. «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества». Поскольку малая приватизация стала продвигаться сравнительно легко и быстро, вопрос о большой приватизации вскоре встал на *передний план* всего приватизационного процесса в России.

Большая приватизация является главным рычагом российской приватизации, рычагом необходимых изменений в структуре собственности в процессе производства, а, следовательно, и в структуре самого производства. В конечном счете, успех рыночных реформ в России, ее системной трансформации в огромной степени зависит от того, насколько грамотно и масштабно будет создана смешанная многосекторная экономика, опирающаяся в своем развитии на зрелую рыночную инфраструктуру и механизм конкуренции.

Приходится учитывать, что для российской промышленности характерен весьма высокий уровень *концентрации и монополизации производства*. Удельный вес крупных предприятий в общем числе предприятий по ряду отраслей составляет: в топливно-энергетическом комплексе — 28%, в черной металлургии — 24, в цветной металлургии — 36, в химической промышленности — 24%. Это значит, что удельный вес крупных предприятий в общем объеме производства по отраслям намного больше этих цифр. Средняя численность занятых на крупных предприятиях российской промышленности находится в пределах от 5,6 до 14 тыс. человек. Нигде на Западе нет таких крупных промышленных предприятий, как у нас.

По уровню монополизации производства мы также отличаемся от большинства стран мира. Более 600 предприятий дают от 35 до 100% общего выпуска отдельных видов продукции в стране. Так, производственное объединение «Коломенский завод» выпускает 100% магистральных тепловозов, объединение «Ленинградский металлургический завод» — 85% паровых турбин, Рязанский комбайновый завод — 100% картофелеуборочных комбайнов, Тихорецкий мясокомбинат — 100% мясных консервов для детей и т.д. Список предприятий-монополистов можно продолжать. Такого положения нет и не может быть ни в Западной Европе, ни в США, ни вообще в странах со зрелой рыночной экономикой, где развита конкуренция, активно работает механизм банкротств неэффективных предприятий и производство базируется на узкой специализации и широкой кооперации в поставках сырья и полуфабрикатов.

В отличие от малой приватизации, где быстро создаются не только собственник, но и *рыночная среда*, большая приватизация представляет собой часто весьма долгий и болезненный процесс, и рыночная среда здесь формируется с трудом, и главным вопросом всей приватизации становятся инвестиции. Кто возьмется вкладыв-

вать большие деньги в инвестиции крупного бизнеса? Кто возьмет на себя ответственность стать реальным хозяином крупного производства?

Разрушить в этом секторе экономики сложившуюся в советский период нерыночную вертикальную систему командования, централизованное материально-техническое снабжение, государственное финансирование всего и вся можно довольно легко и быстро. А вот заменить все это столь же быстро рыночными горизонтальными связями, ориентацией производителя не на плановые директивы, а на платежеспособный спрос невозможно. Поэтому процесс большой приватизации значительно более долог и труден и часто вызывает состояние депрессии у многих приватизируемых предприятий и, как мы видели, сопротивление «красных директоров» бывших социалистических предприятий. Однако это сопротивление было лишь в начале процесса большой приватизации. Но уже вскоре «красные директора» перестроились и вошли в приватизационный процесс как реальные собственники и менеджеры нового крупного бизнеса. При этом государственные чиновники не упускали возможности стать совладельцами — акционерами приватизированных крупных предприятий, а государство в целом установило контакт и дружбу с наиболее крупными новыми бизнесменами, ставшими в считанные годы *олигархами*. Все это имеет место и сегодня, в сложившемся формате коммерциализации деятельности государственных чиновников. Как пишут И. Клямкин и Л. Тимофеев, «теневой союз бизнесмена и чиновника не в состоянии поколебать никакая репрессивная сила»¹.

Значительное участие государства и его чиновников в процессе и конечных результатах большой приватизации связано не столько с унаследованным советским менталитетом и корыстными интересами, но и с объективной необходимостью достижения *компромисса* между различными социальными слоями населения, с парламентом, где присутствуют самые разные политические течения, отражающие интересы и образ мышления этих групп. Приватизированные предприятия, стремясь к повышению рентабельности и конкурентоспособности своего производства, избавлялись от доставшихся им в наследство социальных учреждений — жилья, детских, оздоровительных и лечебных, спортивных и культурных учреждений. Эти учреждения передавались местным властям.

¹ Клямкин И., Тимофеев Л. Теневой образ жизни. М., 2000. С. 6.

В ходе большой приватизации имело место, по существу, формирование экономики смешанного типа. Акционирование, или корпоратизация, крупных предприятий происходило в соответствии с Государственной программой приватизации, часто осуществлялось по решению органов государственной власти как в центре, так и в субъектах Федерации по таким схемам, которые предусматривали владение государством контрольных пакетов акций, слияние интересов государства и олигархов. Доля смешанных частно-государственных предприятий в общем количестве созданных акционерных обществ возросла с 3,2% в 1993 г. до 39,4% в 1999 г., но затем стала снижаться и в 2002 г. составила 30,4%¹. Государство сохраняло под своим исключительным патронажем довольно значительную (до 47%) долю приватизируемых ежегодно крупных предприятий, хотя общее число таких предприятий резко уменьшалось. Но это лишь означает, что большое число крупных предприятий ежегодно оставалось неприватизированными, т.е. по-прежнему находилось и находятся в государственной собственности.

Объективно говоря, опасность нарастающего числа приватизированных крупных предприятий заключается в потенциальной возможности *дезинтеграции* ранее сложившихся технологических цепочек, связывающих между собой разные предприятия, и, следовательно, в дезинтеграции экономики. Ведь Россия получила в наследство от бывшего СССР крупные монополизированные самодостаточные производственные комплексы с целостными организациями и высокой способностью к самообеспечению и самоорганизации. С разрушением командно-административной системы и ликвидацией министерств они сохранились в форме разнообразных концернов и ассоциаций, поддерживающих технологическую кооперацию и живучесть составляющих их предприятий.

Эти комплексы (куда входили порой и научно-исследовательские подразделения) по форме напоминали крупные корпорации капиталистических стран. Приватизация же по отдельности входящих в эти объединения предприятий и их структурных подразделений способна лишь разорвать сложившиеся кооперационные связи и прекратить выпуск, прежде всего, технологически сложной продукции. Поэтому и было принято решение рассматривать

¹ Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 337; М., 2003. С. 335.

такие объединения как холдинги, корпорации и трансформировать их в капиталистические корпорации. Многие производственники считали, что иначе Россия могла потерять авиационную, судостроительную, приборостроительную, электротехническую, автомобильную и другие важнейшие отрасли промышленности, прежде всего машиностроения. Таким образом, процесс большой приватизации дополнился процессом *корпоратизации*. Однако на деле мы получили не типичные капиталистические корпорации, отделенные от государства и имеющие возможность свободно принимать собственные решения, ориентируясь на рыночные механизмы, а так называемые *финансово-промышленные группы* (ФПГ) с заметным участием (порой определяющим) государства в их хозяйственной деятельности.

Такое решение оказалось непростым, оно вызвало много возражений со стороны подвижников последовательной либерализации российской экономики, поскольку в этом случае консервируется механизм, присущий прошлой советской командно-административной системе. Негативные последствия чрезмерной монополизации в экономике испытывают сегодня такие страны, как Япония и Южная Корея. Но решение о создании ФПГ было принято и утверждено Указом Президента РФ от 5 декабря 1993 г. «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации».

Корпоратизация и создание ФПГ вначале часто выступали как альтернатива приватизации, как способ ухода из формата приватизационного процесса. Лишь со временем корпоратизация претерпела изменения и влилась в общий приватизационный поток. В ФПГ имеет место и слияние промышленного капитала с банковским. Третьим компонентом этой смеси является государство с его административным ресурсом и обычными предпочтениями, как на уровне Федерации, так и на уровне ее субъектов. Многие российские эксперты говорят о том, что деятельность ФПГ означает ослабление признаков либеральной англосаксонской экономической модели в пользу государственно-корпоративного капитализма». Как считает бывший проректор ГУ-ВШЭ Е. Гавриленков, формирование ФПГ «абсолютно неэффективно. В России конструируется система южнокорейского типа, при которой вся наша экономика будет поделена на 15–20 «чеболей», со всеми дефектами трансфертных цен внутри этих корпораций и пороками непрозрачности. И боюсь, сейчас мы все больше уходим в эту сто-

рону»¹. А государственно-корпоративный, азиатский капитализм существует во многих странах и, похоже, у нас в Москве, точнее, в ее экономике.

В начале 90-х гг. примером для создаваемых ФПГ служила группа «Уральские заводы», в которую входили производственные предприятия, банки, Центральный чековый инвестиционный фонд Удмуртской Республики, страховые компании и торговые дома. Индустриальный базис этой группы составляли 11 заводов: 6 машиностроительных и 5 приборостроительных. Другим примером было объединение «АвтоВАЗ», включавшее в себя, помимо главного завода в г. Тольятти, специализированные предприятия по производству двигателей, кузовов, электрооборудования и т.п. Сегодня среди крупных ФПГ можно назвать производственные объединения в черной металлургии, в алюминиевой промышленности и в ТЭК.

К 1996 г. в России уже имелось свыше 90 официально созданных ФПГ с государственным участием. Сейчас их число превышает 100. В стране активно идут процессы слияний и поглощений предприятий и фирм, носящих не только добровольный, но и враждебный характер. Так, в одном только 2002 г. было 1870 слияний, три четверти из которых носили враждебный характер². Сегодня на долю крупнейших промышленных групп и государственных компаний приходится половина всего промышленного производства в России³.

В середине 90-х гг. появились, как уже говорилось, крупные предприниматели, или магнаты. Постепенно некоторые из них стали вкладывать свои ресурсы в политические партии, оказывать кадровое влияние на все ветви власти, включая СМИ. В результате они стали олигархами и вызвали резкое отторжение в российском обществе. К тому же обнаружилось, что у многих крупных собственников не все обстояло благополучно с выплатой налогов, хотя роль государственного законодательства и чиновничества в установлении нечетких правил налогообложения тоже была значительной.

В настоящее время российская экономика находится в процессе широкомасштабной консолидации и реорганизации предприятий и фирм. Прошла реорганизация в черной металлургии и алюминиевой промышленности, идет концентрация производства и

¹ Экономика России. М., 2001. С. 78.

² Известия. 2003. 11 июня.

³ Коммерсантъ. 2005. 21 июля.

капитала в тяжелом машиностроении и ТЭК. Все это повторяет в чем-то мировой опыт развития промышленности в индустриальную эпоху многих стран мира. Но теперь эти страны вошли в постиндустриальную эпоху, преодолев многочисленные трудности и противоречия, связанные с монополизацией. Похоже, что эти трудности и противоречия у нас еще впереди. Впереди и проблемы слияния интересов федеральных и региональных властей с интересами олигархов разных уровней. А это и вопрос о том, какой капитализм мы строим: зрелый, прозрачный и предсказуемый или незрелый, вороватый в рамках корпоративного государства.

Сегодня крупный российский бизнес окреп, и государство не отказывается от сотрудничества с ним. Однако для формирования настоящего демократического общества нужно дистанцирование первого от второго и соблюдение принципа равноудаленности бизнеса от власти на всех уровнях.

7.6. Ваучеризация

Жизнь показала, что приватизация бывает не только большой или малой, но также *народной*, или *массовой*. Под народной приватизацией обычно понимается массовое акционирование, а также *ваучеризация*. Последняя являлась важным звеном в реализации многовекторного подхода Госкомимущества России к приватизации. Специфика ваучеризации заключалась в *уравнительном распределении* «по головам» одной и той же суммы государственной собственности: по 10 тыс. руб. в виде приватизационного чека, или ваучера, всем 150 млн граждан России (1992 г.). 150 млн по 10 тыс. руб. означали 1,5 трлн руб. в старых ценах. Именно эту часть государственной собственности государство отдало народу в процессе ваучеризации. Если в малой или большой приватизации при акционировании или купле-продаже не может быть равенства в распределении государственной собственности, то в случае с ваучеризацией равенство при первичном распределении ваучеров достигается полное, по определению. При этом ваучер меняется на акцию приватизируемого предприятия.

По существу, это популистская политическая мера, имевшая целью успокоить население, создать *иллюзию* равных возможностей при вхождении в рынок. Вместе с тем на деле экономические ваучеры все же способствовали созданию рыночного пространства и сформировали определенную часть инвестиционных ресурсов.

При этом ваучеры были выпущены и введены в оборот по следующим основным принципам: ваучер, или приватизационный чек, представляет собой государственную ценную бумагу на предъявителя и может быть объектом купли-продажи; все граждане России получают ваучеры одинакового номинального достоинства; граждане имеют право либо продать ваучеры по рыночной стоимости, либо приобрести на них акции предприятий или ценные бумаги инвестиционных фондов; государственные и коммерческие структуры получают возможность учреждать инвестиционные фонды, приобретающие ваучеры для размещения их в акции приватизируемых предприятий; инвестиционные фонды не могут приобретать более 10% акций одного приватизируемого предприятия; до 80% акций приватизируемых предприятий поступает в обмен на ваучеры; ваучеры используются в качестве средства платежа в процессе приватизации лишь однократно.

Всего было выдано 144 млн ваучеров, их получило 97% населения страны. После своего появления 1 октября 1992 г. ваучер неоднократно менял цену. В реальном выражении к середине 1993 г. она снизилась более чем в 2 раза. Однако по мере расширения масштабов ваучеризации, предложения новых объектов для приватизации к концу 1993 г. реальный курс ваучера практически сравнялся с номиналом.

В 1993—1994 гг. ежемесячно проходило до 800 чековых аукционов во всех регионах страны. Более 70% акций реализовано за ваучеры. Уставный капитал чековых приватизационных фондов приближался по своей величине к 1 трлн руб. В среднем на каждый фонд приходилось около 46 тыс. ваучеров. Однако с задачей создания *рынка капиталов*, в частности, формирования портфеля акций у предприятий, чековые инвестиционные фонды не справились, народный капитализм в России не появился. Тем не менее 21 млн россиян, или 14% населения, стали прямыми владельцами акций, еще 44 млн человек (30% населения) стали непрямыми собственниками, что означало радикальное перераспределение собственности в стране. Самая государственная в мире экономика всего лишь за два года (1992—1994) на $\frac{2}{3}$ стала частной и рыночной. Постепенно стал расширяться круг эффективных собственников и менеджеров. После всего сказанного возникает вопрос: куда были вложены розданные населению ваучеры? Ответ следующий:

- 25% ушли в чековые инвестиционные фонды;
- 25% было продано, они перешли в руки юридических лиц;

- 50% были вложены членами трудовых коллективов в свои собственные предприятия.

Ваучеризация позволила привлечь к владению акциями многих аутсайдеров, в частности *иностранный капитал*. Приток иностранного капитала нарастал и к середине 90-х гг. достиг 10% общего объема инвестиций в приватизируемые объекты. Среди отраслей, в которые западные инвесторы предпочитали вкладывать свои капиталы, следует отметить топливно-энергетический комплекс, лесную и пищевую промышленность, строительство и производство стройматериалов, а также здравоохранение.

В российской печати высказывалось много опасений относительно нарастающего негативного влияния ваучерной приватизации на цены, на ускорение инфляции. Однако жизнь не подтвердила этого. В результате жесткой инфляционной политики (в ущерб производственным показателям), несмотря на наращивание масштабов и темпов ваучеризации, инфляция в стране заметно снижалась. После ежемесячного прироста потребительских цен в июле — сентябре 1993 г. на 26—27% в ноябре — декабре того же года их прирост составил 12%, а в 1997 г. рост индекса потребительских цен был равен за весь год 11%, т.е. меньше, чем сейчас.

В то же время можно говорить о том, что сама ваучерная приватизация оказалась защищенной от инфляции лучше, чем приватизация за деньги, поскольку ваучеры и имущество приватизируемых предприятий оценивались не в рыночных ценах, а по номиналу и балансовой стоимости. Что же касается самой инфляции, то ее всплеск произошел после августа 1998 г., но уже в связи с дефолтом, приведшим к девальвации рубля.

7.7. Некоторые обобщения и проблемы

Говоря о трех основных видах приватизации, мы мало касались вопросов, связанных с широкомасштабным *сопротивлением* этому процессу со стороны не только парламента, но и многих членов правительства (Лобов, Скоков, Сосковец) и значительной части россиян, привыкших к «социалистическим ценностям».

В начале приватизационного процесса имело место и сопротивление со стороны директоров многих государственных предприятий, считавших себя реальными хозяевами своих вотчин. Государственные чиновники — выходцы из прежних советских министерств были настроены по отношению к приватизации также

крайне враждебно. В советском прошлом именно они были истинными хозяевами государственных предприятий. Теперь же они потеряли свою власть и вынуждены были «встраиваться» в поднимающуюся широкую волну приватизационного процесса. Однако постепенно это сопротивление преодолевалось. Многие чиновники и директора старых заводов становились частными владельцами, и в настоящее время левая оппозиция ведет арьергардные бои, лениво требуя *деприватизации* или новой национализации лишь некоторых ранее приватизированных хозяйственных объектов. Решен даже вопрос о приватизации сельскохозяйственных земель, против чего оппозиция всегда выступала особенно активно и даже рьяно. Вместе с тем не решен вопрос о приватизации земли, находящейся под приватизированными объектами. Похоже, что это хитрость властей, изначально полагавших, что, разрешив приватизацию имущества и получив за это деньги, они с течением времени получат деньги еще и за землю, находящуюся под строениями, но уже по более высокой цене.

Практически в ходе приватизации государственные предприятия меняли свою старую форму собственности на новую, руководствуясь правом бессрочного пользования своими земельными участками. По принятому в 2002 г. Земельному кодексу они теперь должны либо выкупить землю у государства либо заключить с ним договор об аренде земли. Но цену земли и стоимость аренды определяют местные органы власти, которые подчас руководствуются, с точки зрения бизнесменов, непонятными критериями¹.

Напомним еще раз, что российские реформаторы были вынуждены проводить приватизацию быстро, чтобы не дать оппозиции и, прежде всего КПРФ, заблокировать этот процесс, убрать Б. Ельцина с поста президента. При этом олигархов приходилось искусственно выпекать, как блины, понимая, что процесс создания среднего класса в стране — реальной социальной опоры демократического общества — в России затянется надолго. Поэтому поначалу олигархи — это специально привнесенный в экономику немногочисленный особый слой собственников, своего рода назначенцы, или выдвиженцы, реально противостоящие возврату к социализму. Однако уже вскоре они возомнят себя хозяевами в

¹ Известия. 2003. 11 июня.

российской экономике и даже станут вмешиваться в большую политику, что и приведет к громким эксцессам. И показательный случай с М. Ходорковским не единственный.

До конца не решен вопрос о реформировании *естественных монополий* — Газпрома и ОАО РЖД. Контрольный пакет акций этих гигантов принадлежит государству. И сейчас решается вопрос о выделении в этих монополиях той их части, которая может быть разгосударствлена, а точнее отдана в частные руки с тем, чтобы создать конкурентную среду и поднять *эффективность хозяйственной деятельности*, в том числе за счет снижения издержек производства. Конкурентный рынок должен определять цены на их конечный продукт. В Газпроме это трубопроводы, в РЖД — железные дороги. В отличие от Газпрома и РЖД РАО ЕЭС было реформировано на рыночной основе.

Серьезные проблемы возникали из-за неразвитости процесса банкротств несостоятельных предприятий, несмотря на президентский Указ от 15 июня 1992 г. «О мерах по поддержке и восстановлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур» и Закон о несостоятельности (банкротстве) предприятий (ноябрь 1992 г.). Свыше 40% промышленных предприятий были убыточными, и государство было вынуждено их поддерживать, в частности, платя заработную плату рабочим и служащим неработающих предприятий. Со временем решение проблемы ликвидации таких предприятий ляжет в значительной мере на крупный капитал, который будет иметь с ними дело в процессе слияний и поглощений.

Процесс массовой приватизации в России сопровождался ростом криминалитета и теневой экономики, доля которой приблизилась к 40% ВВП страны. Законодательная база приватизационного процесса была слабой, и это порождало много проблем, которые затем пришлось решать нашему обществу. В то же время массовая приватизация не сопровождалась формированием конструктивных рыночных институтов, определяющих механизм функционирования цивилизованного рынка: современной банковской системы, фондового рынка, института банкротств, независимого судопроизводства, корпоративной этики и поведения. Проводя свои реформы «сверху», реформаторы полагали, что рынок и новые предприниматели сами «снизу» начнут их формировать. Но не все получилось. Серьезные проблемы возникали и с приватизацией в регионах. Некоторые регионы всерьез считали, что вся недви-

жимость, да и природные ресурсы, которые находятся на их территории, являются их собственностью.

Как уже говорилось, государство имеет избыточное участие в производственном процессе. В дальнейшем приватизация должна продолжаться, тогда будет продолжаться и перераспределение собственности в поисках наиболее эффективного собственника и инвестора. Огромный пласт недореформированной российской экономики представляет сегодня жилищно-коммунальное хозяйство. Пока что все попытки внедрить в нее хотя бы зачаточные элементы рыночного механизма заканчивались провалом. Будущее покажет, какие направления и сферы воздействия примет процесс приватизации в этом самом трудном и застарелом секторе нашей экономики.

Несмотря на официально проводимую политику приватизации, в России сохранятся внушительный сектор государственных и муниципальных унитарных предприятий (ГУПы и МУПы), где, как ни странно, продолжают свое существование советская плановая система и командно-административные методы хозяйствования. Многие предприятия этого сектора убыточны, точнее, производят «отрицательную добавленную стоимость», и находятся на содержании соответствующих бюджетов, т.е. за счет налогоплательщиков, и ничего не инвестируют в будущее. По приблизительным оценкам число федеральных ГУПов составляет около 10 тыс., а МУПов — около 87 тыс.¹ Процесс их сокращения идет очень медленно, ибо приходится преодолевать мощное сопротивление чиновников на разных уровнях административного управления. По сообщениям печати, «70% ГУПов убыточны, остальные работают «в ноль» — иными словами, тщательно скрывают свою прибыль». Структура ГУПов непрозрачна². Процесс преобразования ГУПов в акционерные общества практически не движется и, как сказал бывший глава Минэкономразвития и торговли РФ Г. Греф, ГУПы — «это самая непрозрачная форма хозяйствования и она выгодна, прежде всего, для менеджеров»³.

В экономической литературе сегодня все чаще говорится о неэффективности государственных предприятий в сравнении с частными, об опасности для бюджета РФ в связи с неуправляемым

¹ Независимая газета. 2001. 23 нояб.

² Независимая газета. 2004. 23 марта.

³ Известия. 2005. 18 марта.

ростом федерального и муниципального долга¹. По мнению начальника отдела Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ А. Фоминых, «выручка на одного занятого на предприятии в секторе ФГУПов в целом значительно ниже, чем в секторе негосударственных предприятий». Это связано не только с «неэффективностью их менеджмента», но и с «наличием патерналистских тенденций на предприятиях госсектора, когда руководство ГУПов наряду с текущей хозяйственной деятельностью продолжает осуществлять социальные функции. Сохранение избыточной по сравнению с потребностями производства занятости является своеобразной чисто убыточной поставкой общественных благ... Различные экспертные оценки сходятся на том, что налоговая эффективность сектора ФГУПов низка»².

Государственный сектор продолжает занимать ведущие позиции в отраслях военно-промышленного комплекса, в естественных монополиях, социальной сфере. По данным Госкомстата России, общее количество хозяйствующих субъектов государственного сектора федерального уровня на 1 января 2002 г. составило 46 764, в том числе федеральные ГУПы — 9810, государственные учреждения — 36 262 и открытые акционерные общества с долей государственной собственности, превышающей 50% уставного капитала, — 69³. Как заметил Г. Греф, России надо избавиться от 36,5 тыс. государственных учреждений, находящихся на бюджете. «Такого количества госучреждений нет ни в одной стране мира. В США их чуть более сотни, в Европе — не более тысячи»⁴. Но на деле часто происходит наоборот: государство все больше подчиняет себе ранее приватизированные предприятия, особенно в военно-промышленном комплексе.

В конце 2004 г. правительственная комиссия по административной реформе определила судьбу 9519 федеральных ГУПов. В федеральной собственности предполагается сохранить 1019 ГУПов, 202 передать субъектам Федерации, 3383 — реорганизовать или приватизировать. Требуется уточнение статуса 1848 ГУПов, а также ликвидация ряда других⁵. В целом же по-прежнему во весь рост стоит проблема сокра-

¹ Вопросы экономики. 2004. № 9. С. 63; 2003. № 5. С. 101—120.

² Вопросы экономики. 2004. № 9. С. 70, 71.

³ Стратегический ответ на вызовы нового века. С. 414.

⁴ Коммерсантъ. 2005. 18 марта.

⁵ Коммерсантъ. 2004. 22 окт.

щения числа государственных и муниципальных предприятий, трансформации унитарных предприятий в акционерные общества с последующей их приватизацией. Было намечено выставить на продажу еще 1506 государственных предприятий¹. Но жизнь показала, что в конечном счете этот процесс развернулся вспять.

Тем не менее, несмотря на незавершенность приватизационного процесса в России (он не завершен и в странах Центральной и Восточной Европы), Россия уже перешла к *капиталистическому способу производства*, к экономике, основанной на самых разных формах собственности с преобладанием частной. Достигнуты реальные успехи, имеющие весьма перспективный и стратегический характер в рамках общего революционного процесса. Как пишет А. Ослунд, «переход половины экономики из государственного сектора в частные руки всего за два года был выдающимся достижением. Трудно представить себе более быстрый переход такого количества имущества и на таком уровне, на котором это успешно проделала Россия. Появились десятки миллионов новых собственников»². И еще: «Похоже, что приватизация является наиболее успешным аспектом реформы в России»³. По существу, это была революция.

Вместе с тем специалистам придется еще не раз разбираться в том, что же реально произошло и как можно объективно оценить процесс приватизации в России. Можно высказать несколько соображений на этот счет.

1. Приватизация — несомненно, *центральный* пункт проводимых в России экономических реформ, она создала социальную опору новой власти в виде огромного слоя частных собственников. И вместе с другими реформами приватизация испытала на себе противоречия и изгибы, связанные не только с трудностями самого процесса приватизации, но и с перипетиями политической борьбы, согласований, уступок и компромиссов. Велики были и силы сопротивления. На протяжении долгого периода времени Государственная Дума делала все, чтобы не только приостановить процесс приватизации, но и повернуть его вспять.

2. Очень часто разговоры о целях и методах приватизации, о ее антинародном характере скрывают главную суть. А она состоит в

¹ Известия. 2005. 20 июля.

² Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. С. 324.

³ Там же. С. 275.

перераспределении бывшей государственной собственности в пользу следующих групп: директоров заводов; чиновников госаппарата, бывшей министерской номенклатуры; политической номенклатуры (партий, движений, фондов и т.д.); субъектов Федерации; трудовых коллективов приватизированных предприятий; внешних акционеров.

Приватизация привела к резкому изменению как юридических отношений собственности, так и связей между основными социальными группами населения страны. Образовались новые социальные слои, которые не заинтересованы в возврате к прошлому и ориентированы на высокую эффективность новой рыночной экономики, развитие демократии и правового государства. Практически ничего не получили от приватизации бюджетники да и большинство простых людей.

3. В процессе приватизации в России подавляющее значение получило акционирование государственных предприятий, что означает лишь первый этап приватизации, порой своего рода квазипrivатизацию, или коллективизацию промышленности без формирования *персонифицированного собственника*.

Это лишь первый (хотя во многих случаях и необходимый) шаг к приватизации, вслед за которым собственность будет перераспределяться, акции — перепродаваться, пока не появится настоящий собственник. По данным специальных обследований, примерно 5—7% акционерных обществ ежегодно меняют своего основного собственника¹. Владение акциями еще не делает акционера собственником данного предприятия. Недаром многие начинают уже разочаровываться в акционерных обществах как форме собственности². Дальнейшее развитие российской приватизации должно решать и эти проблемы.

4. Процесс приватизации должен быть органически связан с массовым банкротством, скупкой нерентабельных предприятий и с борьбой против монополизации. Однако ни того, ни другого в России пока не происходит. Как уже говорилось, в настоящее время порядка 40% промышленных предприятий в стране убыточны. И это прежде всего государственные предприятия.

5. Приватизация в России стала серьезным фактором (но не единственным) разгула коррупции и преступности. Практически

¹ Структурные изменения в российской промышленности. М., 2004. С. 220.

² См., например: Экономика России. М., 2001. С. 75.

она шла и идет не снизу, а сверху, и государство сохраняет свой контроль над многими приватизированными предприятиями, государственные чиновники и различного рода теневые структуры не без успеха наживаются на этом процессе. Все это мешает формированию зрелого рыночного механизма, а там, где мало рынка, возникает *много бюрократии*, которая, в свою очередь, тоже тормозит развитие эффективной рыночной экономики.

По оценке российских социологов, объем коррупции в России равен доходной части госбюджета. Коррупции способствуют низкая заработная плата чиновников, бюрократизация делопроизводства. Достаточно сказать, что начинающий предприниматель в Москве обязан посетить два и более десятков инстанций и получить более полсотни согласований. По данным Объединения предпринимательских организаций России (ОПОРА), доля взяточников среди российских чиновников доходит до 60%. Только двое из пяти чиновников взяток не берут. При этом до 80% всех взяточников приходится на чиновников муниципального уровня¹. Еще раз напомним, что по данным Счетной палаты РФ 89% нарушений закона при проведении приватизации происходило по вине чиновников и лишь 11% — по вине предпринимателей.

В процессе приватизации земли государственные чиновники немало зарабатывают при переводе земель из одной категории в другую. Не решен вопрос с выкупом частными предприятиями своих земельных участков (нет кадастровой оценки земель). Нет разграничения прав на землю между Федерацией, ее субъектами и муниципалитетами, что стимулирует коррупцию чиновников, а московские власти зарабатывают на многократных продажах одних и тех же земель².

6. В России слабо разработана система *частного права*. Но без серьезной и детально разработанной правовой основы ошибки и издержки в дальнейшем развитии приватизационного процесса неизбежны. Правовая защита собственника — важная задача государства, которая, к сожалению, решается далеко не до конца.

7. Российских реформаторов часто упрекали в том, что они все хотели делать быстро, не считаясь с социальными последствиями. Серьезные ошибки в этом отношении, безусловно, имели место. Но с точки зрения исторической тенденции должно быть ясно, что

¹ Прямые инвестиции. 2003. № 5. С. 15.

² Независимая газета. 2004. 13 окт.

в конкретных российских условиях с учетом всего полученного исторического и системного наследия любая, даже самая несовершенная, но реально осуществляемая рыночная реформа лучше самой идеальной, но отложенной на потом. Потом будет хуже и труднее. В реальных же наших условиях 90-х гг. решающим был *фактор времени*, ибо у значительной части россиян слишком сильна была тяга к возврату в несвободное командно-административное прошлое, пусть даже частично.

Слишком непростой была и политическая обстановка в стране. Поэтому и реформы, и приватизацию надо было проводить решительно, квалифицированно и, по возможности, быстро и радикально. Тут вновь можно сказать, что не все так получилось, как задумывалось и хотелось. Да, это так. Но и не могло получиться идеально. Сегодня левая оппозиция активно требует пересмотра итогов приватизации. Более того, значительная часть общественного мнения страны выступает за пересмотр итогов приватизации. По результатам опросов 77% опрошенных считают, что пересмотр необходим¹.

Однако встать на этот путь — значит столкнуться с серьезной угрозой политической дестабилизации в стране. Как заявил в 2003 г. глава президентской администрации, «законодательство в период приватизации не было совершенным и страдало изъянами, при желании можно найти изъян в любой сделке по приватизации». Но как неоднократно заявляли премьер-министр и вице-премьер Правительства РФ, «никакого пересмотра итогов приватизации не произошло... пересмотра итогов приватизации не будет»².

8. Ход приватизации в России показал необходимость серьезного участия в этом процессе государства. Но не в смысле сохранения своего избыточного участия в производстве, а в смысле обеспечения, *поддержки и более грамотного направления* процессов большой и массовой приватизации, разработки их стратегии и конкретных программ. Не в последнюю очередь это должно выражаться в массовых льготах, грамотном обеспечении банкротств, консалтинговых услугах, подготовке кадров, распространении информации и т.д. Тем не менее в последнее время появились опасные признаки деприватизации, признаки прибирания к рукам государства частных фирм и корпораций.

¹ Независимая газета. 2003. 30 окт.

² Коммерсантъ. 2003. 30 окт.

Об этом говорят случай с ЮКОСом, арестом М. Ходорковского, события, связанные с захватом государством «командных высот» прежде всего в топливно-энергетическом и военно-промышленном комплексах страны. Нельзя недооценивать силы, пытающиеся пересмотреть итоги приватизации по всей стране в интересах хотя бы частичного возврата в прошлое¹.

Весь этот процесс можно назвать скрытой *национализацией* частной собственности. Он идет не столько на политическом, сколько на административном бюрократическом уровне чиновников государственных и муниципальных органов, а также на уровне руководителей унитарных предприятий, стремящихся к расширению сфер своего влияния. В последние годы появилось много новых унитарных предприятий, созданных государственными и муниципальными органами. Кроме того, унитарные предприятия скупают акции многих частных предприятий и организаций. В литературе примеры такого рода чаще всего называются в сфере деятельности московского правительства². Но и на федеральном уровне идут аналогичные процессы. Вместо продолжения разгосударствления и приватизации правительство решило летом 2005 г. добиться удвоения ВВП не на путях продолжения экономических реформ, а на путях расширения государственного финансирования экономики. Речь идет о выделении 640 млрд руб. на эти цели в 2006 г., в том числе 340 млрд руб., в федеральные целевые программы и 300 млрд руб., в прямые инвестиции³.

9. Хотя процесс приватизации в России в последние годы резко замедлился, в экономике страны уже создан огромный сектор приватизированных предприятий, принявших на себя труд по встраиванию в новые, непривычные для них условия ведения бизнеса. Стало очевидным, что приватизация делает предприятия свободными и ответственными, способными на инициативу и прежде всего на поиск и организацию новых рынков, повышение разнообразия и качества своей продукции, экономию ресурсов.

В России приватизация принципиально отличается от приватизации на Западе, в странах с развитой рыночной экономикой. У нас совсем еще недавно была практически 100%-ная государственная,

¹ См.: Известия. 2004. 13 окт.

² См.: Предприятия с государственным участием. М.: Московский общественный научный фонд, 2004. С. 201.

³ Известия. 2005. 12 авг.

т.е. ничейная или чиновничья, собственность. Переход от государственной собственности к частной в России означает не просто смену собственности, а *создание* (или воссоздание) реальной собственности вообще, разрушенной и вытравленной из сознания народа. Здесь в советские годы не было ни рынка капитала, ни рынка труда, ни конкуренции и банкротств, ни рыночных механизмов. Поэтому цель приватизации и состоит в создании *экономически независимых*, берущих на себя всю ответственность и риск частных предприятий, которые и стали основой рыночной экономики.

10. Хотя теоретически приватизация в условиях переходной экономики автоматически не ведет к появлению устойчиво жизнеспособных предприятий, ее эффект оказался налицо. После приватизации бывшие государственные предприятия, как правило, стали работать лучше, приносить больше прибыли, рабочие получили заметные приращения к своей заработной плате. Так, на завершающей стадии активного приватизационного процесса весной 1996 г. эксперты Москвы и Санкт-Петербурга провели сравнительный анализ экономических результатов работы предприятий с различными формами собственности. Обследование 2438 предприятий в 8 отраслях промышленности показало, что по всем основным показателям приватизированные предприятия значительно опережали государственные. При этом, чем меньше была доля государства в собственности предприятия, тем выше оказывались его финансово-экономические показатели. А по общему показателю экономической эффективности отрыв одних от других увеличивался с течением времени.

Результаты проведенного регрессионного анализа показывают, что норма рентабельности на государственных предприятиях существенно ниже, чем на частных, а уровень производительности труда и заработной платы в ГУПах также существенно ниже, чем на частных предприятиях. Поистине, государственный сектор в экономике России в значительной мере является рудиментом прежней советской экономики. Границы его размыты и какой-либо внятной государственной политики в отношении его нет¹. Государственные предприятия в гораздо меньшей степени склонны к модернизации своего производства и производственного аппарата. Тем не менее именно они получают значительную государствен-

¹ Предприятия с государственным участием. С. 235, 237, 244.

ную поддержку, которая не воплощается ни в результатах их деятельности, ни в инвестиционной активности¹.

Как пишет А. Чубайс, «потребность в приватизации назрела потому, что прежний собственник — государство, демонстрируя свою полную несостоятельность и неэффективность в управлении имуществом, довел экономику страны до полного банкротства. Смена собственника стала необходима как спасение от общенационального краха, как прорыв к эффективным методам управления экономикой»².

Эти оценки, относящиеся к российской действительности, практически не отличаются от оценок, сделанных в разных странах при сравнении эффективности производства на частных и государственных предприятиях. Так, эмпирические исследования, проведенные в разных странах еще в 1980-х гг., показали, что в $\frac{3}{4}$ случаях выявлена более высокая эффективность частных фирм, в $\frac{1}{12}$ — государственных и в $\frac{1}{6}$ случаях — различия трудноразличимы³.

11. Благодаря реформам и особенно процессу широкомасштабной приватизации в России прекратили свое существование такие столпы недалекого прошлого, как тоталитарный политический режим, абсолютное господство государственной собственности и товарный дефицит. Страна оказалась в принципиально новой ситуации с новыми проблемами и трудностями. Но ясно одно: эти проблемы и трудности будут преодолеваться не в системном тупике, а на пути общечеловеческого цивилизационного развития.

Тем не менее приватизация пока еще не привела к выработке эффективной антимонопольной государственной политики, политики, всемерно способствующей развитию конкуренции в экономике страны. Пока практически отсутствуют действенные национальные институты и институциональные механизмы, формирующие создание высококонкурентной среды. Часто искусственно поддерживаются крупные государственные предприятия и объединения в ущерб общей народно-хозяйственной эффективности и конкурентоспособности производства. Нет и программы приватизации на будущее, зато есть программы укрепления и расширения государственно-частного партнерства (ГЧП).

¹ Структурные изменения в российской промышленности. М.: Издательский дом ГУ—ВШЭ, 2004. С. 270, 271.

² Приватизация по-русски. М., 1999. С. 287.

³ Курс на приватизацию и создание смешанных предприятий. М., 1989. С. 130.

12. Приватизация встретила яростное сопротивление со стороны не только левой политической оппозиции — принципиальной сторонницы «социалистических ценностей», марксистско-ленинской идеологии и даже сталинизма-большевизма, но и со стороны многих директоров бывших социалистических предприятий, бывших советских чиновников и значительной части простых россиян. В отношении последних сработал чисто психологический фактор привычного восприятия частной собственности, как враждебной человеку несправедливой собственности. Люди, прожившие в зрелом возрасте более полувека в командно-административной системе, в системе, действующей по принципу «отнять и разделить», воспитавшей с пеленок миллионы людей в коммунистическом духе, не могли быстро перестроиться. Однако теперь ситуация принципиально изменилась. Даже КПРФ в своих программах поддерживает рынок и частную собственность. Такого ни на секунду не могли себе представить классики марксизма-ленинизма.

13. На сегодняшний день приватизация в России еще далека от своего завершения. Хотя ее количественные показатели вызывают даже чувство удивления, *качество* приватизированных предприятий и фирм находится не на высоком уровне. Мы имеем многие квазипrivатизированные объекты, своего рода суррогатные плоды приватизации. Как справедливо пишет Н. Плискевич, «так или иначе, господствующая в настоящее время в России полугосударственная акционерная форма собственности остается переходной. Проведенная приватизация создала лишь первые предпосылки к становлению эффективного частного собственника. Ведущий субъект российской хозяйственной деятельности — управленческий корпус — придал этому процессу достаточно неприглядные формы. Он же заинтересован в том, чтобы ситуация переходности продлилась как можно дольше, ибо на основе связанной с ней неопределенности в распоряжении акционерным либо государственным имуществом формируется уже подлинная частная собственность вполне конкретных представителей управленческой элиты»¹.

Конечно, появившиеся в России за короткий срок многочисленные частные или участвующие фирмы, корпорации и целые холдинги, придя на смену советским государственным предпри-

¹ Общественные науки и современность. 1999. № 4. С. 42.

ятиям, работавшим только по указанию сверху, еще не стали локомотивами научно-технического прогресса, модернизации устаревшей производственной и иной инфраструктуры, но это не значит, что все они неэффективны. Впереди модернизация российского капитализма, неизбежный отход от его первоначальной «дикости» в сторону окультуривания и осовременивания. Российский бизнес должен еще внести свой серьезный вклад и в науку, и в образование, а главное, в повышение жизненного уровня народа. И если есть серьезные претензии к конкретным бизнесменам по укрыванию от налогов, незаконному переделу собственности и т.д., не забудем, что все это происходит под покровительством и при непосредственном участии государственных чиновников. Опыт приватизации в западных странах в прошлом наполнен негативными примерами в намного большей степени, чем наш современный российский.

Приватизация сама по себе практически не привела к реструктуризации возникших частных и получастных предприятий, к возобновлению инвестиционного процесса, к экономическому росту. Экономический рост, начавшийся с 1999 г., базировался совсем на иных факторах. К тому же не менее 30—40% всей собственности формально приватизированных предприятий находятся в руках неэффективных владельцев, не способных умело ею распорядиться¹. При этом, как пишет академик Аганбегян, «огромное число российских фирм лишь формально называются открытыми акционерными обществами. На самом деле, с точки зрения рыночных законов они никакого отношения к открытости не имеют, их акции нигде не котируются, а о прозрачности финансовой деятельности и речи нет»².

14. Несмотря на сохраняющуюся избыточность, участие государства в экономике страны заметно сократилось. Если в 1990—1991 гг. доля государственных расходов в ВВП страны составляла 55%, то в 1999—2001 гг. — 33—35%³.

В итоге приватизации в России происходит своего рода «капитализация» экономики и общества, формируются рыночные механизмы и рыночный менталитет, появилась новая структура собственности. Студенты уже не изучают политэкономии социа-

лизма или марксистско-ленинскую философию. Они изучают современные предметы по рыночной экономике, по конкретному бизнесу, маркетингу и менеджменту. Именно эти знания сегодня уже и у нас, как это давно стало на Западе, востребованы самой жизнью.

Надо иметь в виду, что приватизация по определению не может быть справедливой или уравнивающей: обязательно кто-то выигрывает, кто-то проигрывает. Были серьезные претензии у рабочих, которым, например, не дали возможности создать народные предприятия (типа ESOP в США) и ограничить аппетиты директоров. Даже директора и госчиновники, получившие от приватизации сполна, выражали свое недовольство, стремясь получить намного больше, например, полный контроль над приватизированными объектами. В правительстве и парламенте также было много противников приватизации. Некоторые парламентарии открыто предлагали реформаторов «на столбах перевешать». Но жизнь все расставит по своим местам, появится и эффективный собственник, и эффективный инвестор. Ведь в послевоенной Германии ни Аденауэр, ни Эрхард, проводившие радикальные экономические реформы (именно от них пошел модный термин «шоковая терапия»), не пользовались поддержкой значительной части населения страны. Их ругали, на чем свет стоит самыми последними словами. Но сегодня имена Эрхарда и Аденауэра в Германии произносятся с сакральным пиететом. Именно они принесли стране немецкое «экономическое чудо». Однако для этого потребовалось время.

Инерция общественного сознания — страшная сила, и ее преодоление требует не только высокой квалификации и кропотливого упорного труда, терпения, но и многих перестроечных лет. История российских экономических реформ 90-х гг. XX в., равно как и история российской приватизации — центрального пункта этих реформ, — это история борьбы за их выживание. Сейчас можно твердо говорить о том, что эта борьба, далеко, кстати сказать, еще не завершенная, дала свои положительные результаты.

В заключение главы хотелось бы привести текст из письма А. Чубайса и Б. Федорова Президенту Б. Н. Ельцину в 1994 г.: «Идет тяжелая внутривластная борьба. Сначала в полускрытой, а теперь уже и в явной форме. Почти на каждом заседании консервативная группа отраслевых министров и заместителей Председателя Правительства в жесткой форме требует «восстановления управляемости», т.е. возврата к прямому управлению народ-

¹ Проблемы теории и практики управления. 2001. № 2. С. 35.

² Там же. С. 36.

³ Коммерсантъ. 2001. 20 нояб.

ным хозяйством, наращивания объемов льготного кредитования сельского хозяйства, оборонных отраслей, резкого замедления приватизации, передачи прав управления имуществом от ГКИ отраслевым министерствам. Надо сказать прямо, что эти требования не встречают никаких возражений со стороны Председателя Правительства, на что и опирается консервативная группа. Только чрезвычайными усилиями реформаторского крыла удастся сдерживать этот натиск. Однако баланс сил смещается в сторону консервативного крыла. Уже не хватает сил уследить за всеми разрушительными по отношению к реформам замыслами и действиями наших оппонентов, «выловить» и устранить из проектов решений правительства открыто антирыночные статьи.

В таких условиях все наши усилия идут не на реальную работу, а на преодоление внутриправительственного сопротивления. Все это делает реальную работу почти безрезультатной. Мы превращаемся в ширму, за которой идет развернутая подготовка к смене курса Правительства. Перед нами всерьез встает вопрос об уходе из Правительства»¹.

Президент Ельцин тогда поддержал реформаторов.

Сегодня частный сектор доминирует в российской экономике. И жизнь среднего россиянина практически во всем связана с частной собственностью. Россиянин просыпается утром в своей частной квартире, идет на работу в акционерное общество, после работы — в частный магазин. В отпуск летит на пару недель в Турцию или Египет, чего обычный советский человек позволить себе не мог. Несмотря на требования левой оппозиции о необходимости широкой деприватизации, Президент Д. Медведев и Премьер В. Путин все же придерживаются линии на недопущение такого поворота вспять и на продолжение приватизационного процесса. Выступая на пресс-конференции в Риме еще в ноябре 2003 г., В. Путин заявил: «Что касается процесса приватизации, несмотря на все сложности и противоречия, с которыми он проходил, то пересматривать его нельзя».

В стране сформировались смешанная экономика, конкурентная среда, частная собственность. А такие термины, как «национализация» или «государственный план», превратились для молодых поколений россиян в пустой звук. Но при этом ни идеология рын-

¹ Приватизация по-русски. М., 1999. С. 181.

ка, ни идеология экономических реформ или правового государства и гражданского общества государственной идеологией не стали. Государство сохраняет чрезмерно большую роль в экономике страны, и многие вопросы по дальнейшему развитию приватизационного процесса и экономических реформ не решаются. В частности, отсутствует четкая долгосрочная стратегия приватизации, нет полной ясности в том, какие предприятия и даже отрасли должны при любых условиях быть в собственности РФ и когда государство оставит свое присутствие в уже приватизированных предприятиях и фирмах. Хотя по официальным данным государство распродало активы большинства госпредприятий, его явное и особенно неявное присутствие в них избыточно. Много проблем остается и в отношении прозрачности сделок по приватизации и слияниям, а также по соблюдению принципа равенства покупателей приватизируемой недвижимости.

Несмотря на проведенную в нашей стране масштабную приватизацию, пока еще не создана надежная современная инфраструктура рыночной экономики. Почти не работают рынки факторов производства — труда, капитала, земли, интеллектуальной собственности. Финансово-банковская система слаба, она почти не участвует в формировании инвестиционного процесса. Корпоративная культура низка, механизмы принятия многих решений на уровне корпораций непрозрачны.

Поэтому необходимо совершенствование законодательства, принятие, в частности, действенных мер против участия чиновников в бизнесе. Без принятия необходимых мер трудно рассчитывать на улучшение инвестиционного климата в стране, на масштабное привлечение прямых иностранных инвестиций.

В стране отсутствуют действенные механизмы перераспределения собственности в пользу эффективных собственников, прозрачный и современный механизм банкротств. Перемещение акционерного капитала и перераспределение прав собственности обычно происходят внутри фирм и не касаются внешних акционеров. При этом у многих менеджеров и владельцев приватизационных предприятий просто отсутствует сознание того, что их ответственность и забота должны быть обращены, прежде всего, на удовлетворение интересов собственников, а не прочих заинтересованных сторон, прежде всего, в виде федеральной и местной власти. Практика делового администрирования в российских корпо-

рациях также оставляет желать лучшего. Многие упирается в менталитет российского бизнеса.

Совершенствование отношений собственности напрямую определит и улучшение инвестиционного климата в экономике России. Пока что этот климат не слишком благоприятен. Норма сбережений в экономике страны практически вдвое превосходит норму накопления. Приток прямых иностранных инвестиций хотя и растет, но намного меньше потенциальных возможностей.

Так на какую же из всех существующих сегодня в мире социально-экономических моделей похожа наша российская модель? Пока что наша социально-экономическая модель отличается тесной связью, а точнее, взаимопроникновением бизнеса и государства, предпринимателя и чиновника. Все это порождает масштабный криминал в экономике и обществе и напоминает латиноамериканскую модель, которую раньше создавали полковники и генералы, а сегодня — популистские лидеры, опирающиеся на бедные слои населения, на плутократию, где процветает коррупция и производство нелегитимной продукции (наркотики), широко распространена преступность.

Но точнее, созданный в России государственно-корпоративный капитализм при множестве миллиардеров и министров-капиталистов до боли напоминает социально-экономическую модель фашистской Италии, созданную при Муссолини. Сейчас Италия уже далеко ушла от этой примитивной модели, нам же еще предстоит долгий путь.

Все постсоветские попытки создать рыночную модель экономики в нашей стране носили заторможенный и противоречивый характер, встречая масштабное сопротивление не только политической оппозиции, но и сложившегося веками менталитета большинства россиян.

Во-первых, большинство россиян не знает, что такое рыночный механизм и почему конкурентная среда важнее и лучше среды чиновничьего управления, существовавшего в нашей стране многие века. История не дала нам времени понять и ощутить эту разницу.

Во-вторых, большинство россиян не привыкло к ответственности и самостоятельности, но привыкло уповать на приказы и указания государства, рассчитывать на его социальную (общественные фонды потребления) и иную поддержку «сверху», т.е. на халяву.

В-третьих, большинство россиян не знает, что такое гражданское общество с его демократическими институтами, а не институтами авторитарной вертикальной власти, не понимает, что каждый налогоплательщик — свободный гражданин, который должен влиять на власти, а власть должна защищать интересы тех, кто ее содержит. Россиянин привык к сакрализации власти.

В-четвертых, большинство россиян не любит богатых, любит, чтобы все были равны и все было поровну, не любит частную собственность, если она дает кому-то хороший доход и уж тем более порождает олигархов. Большинству из нас трудно понять, что частная собственность — это реальный двигатель прогресса.

В-пятых, многие россияне внутренне настроены антизападнически и, в частности, антиамерикански. Они считают, что Запад и, прежде всего, США, стремятся нас эксплуатировать, использовать в своих интересах, враждебны к России, уповают на нашу самобытность и желают изоляции от Запада.

Но хуже другое: традиции имперскости, великодержавия, отношения к своим соседям, как к младшим братьям, и т.д. Эти традиции, если им не противостоять, могут привести нашу страну не только к экономическому, но и политическому краху. Растущий российский бизнес, уже встроенный в процесс глобализации, противостоит этому как может, но военная элита всегда должна иметь врага, чтобы хорошо жить и укреплять свои позиции. В политической элите страны противостоят разные блоки, или кластеры. Это и либералы, и консерваторы, интеллектуалы и генералы, западники и славянофилы (евразийцы), глобалисты и антиглобалисты и т.д. Традиционная российская раздвоенность, или шизофрения, как ее называют на Западе, на деле делает Россию не Европой, не Америкой, не Азией, а Евразией. Но растущий и укрепляющийся российский бизнес, в отличие от военных и политиков, всегда может договориться с американским или иным бизнесом в процессе глобализации.

Что касается российского бизнеса, то принято считать, что он еще слаб, незрел и некультурен, не прошел необходимой школы и не приобрел требуемого по современным канонам нужного опыта. Поэтому отношение к нему в мире, мягко говоря, настороженное. Как считает известный норвежский экономист Даг Сьерстан, «российские олигархи напоминают людей, спустившихся с деревьев с чемоданом денег и попавших в цивилизованное общество. Они не знают, что делать с этим чемоданом и с этими деньгами, и

7. Основы российской социально-экономической модели

начинают тупо покупать все подряд, не обращая внимания на историю общества, нормы поведения в нем и его ценности. А тех, кто с ними не согласен, они бьют чемоданом по голове»¹.

Российских предпринимателей часто обвиняют в грязных технологиях, нарушениях норм корпоративного поведения. В результате российские инвестиции в экономику стран Запада воспринимают с опасением и даже в штыки. Именно в результате такого недоверия Запада российские предприниматели все чаще терпят фиаско, пытаясь пробиться на рынки и инвестиционные ниши Запада, и пример несостоявшегося слияния «Северстали» Мордашева с Arcelor не единственный. На внутреннем российском рынке, как правило, сегодня доминируют лишь те предприятия, которые поддерживаются государством, в том числе его местными и региональными органами. Около 20% крупных предприятий обрабатывающей промышленности не чувствуют конкурентного давления со стороны внутреннего рынка, 29% — со стороны иностранных предприятий². А это значит, что предпринимательская среда и открытость рыночной экономики в России еще весьма далека от совершенства.

Все это определяет и общее отношение в мире к нашей стране.

Список литературы

Основная

1. Ясин Е. Российская экономика. М., 2002.
2. Кудров В. Мировая экономика. М., 2008.
3. Приватизация по-российски. М., 1999.
4. Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности. М., 2006.

Дополнительная

1. Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей. М., 2003.
2. Ослунд А. Строительство капитализма. М., 2003.
3. Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. М., 2001.

¹ Известия. 2006. 6 дек.

² Коммерсантъ. 2006. 6 дек.

Контрольные вопросы

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Основные элементы российской рыночной инфраструктуры.
2. Механизм российской приватизации.
3. Проблемы приватизации земли в России.
4. Этапы развития приватизационного процесса в России.
5. Большая и малая приватизация в России: сравнительная оценка их эффективности.
6. Основные результаты приватизации в России.
7. Сравнительный анализ приватизации в России и странах ЦВЕ.
8. Сравнительный анализ эффективности государственных и частных предприятий в России.

Контрольные вопросы

1. Почему в России возникла объективная необходимость системной трансформации ее экономики и общества?
2. Каков был механизм приватизации в России?
3. Каковы этапы приватизации в России?
4. Что такое «большая» и «малая» приватизации и чем они отличаются друг от друга?
5. Как вы оцениваете главные результаты приватизации в России?
6. Какие еще остаются проблемы в приватизации земли в России?
7. Как вы оцениваете сравнительную эффективность приватизации в России и странах ЦВЕ?
8. Где эффективность производства выше — на частных или государственных предприятиях?

8

Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

8.1. Достигнутые результаты / 8.2. Основные условия продвижения реформ / 8.3. Место России в мировой экономике в начале XXI в. / 8.4. Некоторые особенности современного экономического развития России / 8.5. Прогноз места России в мире к 2017 г. / 8.6. Некоторые особенности национального менталитета и общественного сознания

8.1. Достигнутые результаты

В России вместо прежней плановой экономики уже реально созданы, пусть не очень совершенная и развитая, но все же рыночная, потенциально более эффективная экономика, основы рыночной инфраструктуры. По историческим масштабам — это глубокий, всемирного значения, системный переворот. Время, затраченное на его проведение в жизнь, оказалось более продолжительным, чем в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Балтии, заплаченная цена этой революции тоже намного больше. «Тем не менее, — как пишет Е. Ясин, — если учесть различия в ключевых факторах, в том числе степени укорененности планово-социалистических институтов и уровень общей культуры, взаимосвязь во времени реформ и развала СССР, отношения в связи с этим населения к переменам, то станет ясно, что столь длительное, на первый взгляд, время трансформации не является чрезмерным. Более того, по некоторым параметрам, например, по снижению номинальной налоговой нагрузки, по масштабам приватизации Россия оказалась впереди большинства стран ЦВЕ. Темпы роста экономики в России в последние годы выше, чем в этих странах, хотя стоит заметить, что они в 1998—2002 гг. имели более высокие темпы роста, чем другие страны, не проходившие переходный период»¹.

По существу, несмотря на все зигзаги и противоречия в развитии российской экономики и проводимых экономических ре-

форм, к концу 90-х гг. XX в. — началу XXI в. удалось реализовать основные положения и программы экономических реформ, принятых в 1992 г. В стране созданы основы рыночной экономики, осуществлена финансовая стабилизация, начался быстрый экономический рост. В перспективе акцент должен делаться на продолжение институциональных реформ, которые будут призваны сформировать зрелую рыночную инфраструктуру, и переход страны к постиндустриальному обществу¹.

По-видимому, трудно было ожидать 100%-ного успеха наших реформ. Как говорил наш поэт и бард Б. Окуджава, «я рад, что дождался до свободы, я печалюсь, что свобода дала гнилые плоды, но я понимаю, что иного быть не могло». К тому же надо иметь в виду, что экономические реформы в России проходили и проходят внутри инерционного общества, глубоко впитавшего в себя старые советские и еще более ранние имперские «ценности».

Рассмотрим теперь основные макроэкономические показатели официальной российской статистики, характеризующие развитие экономики России за период с 1989 по 2007 г. (табл. 8.1).

Приведенные официальные данные свидетельствуют о том, что спад производства в России начался еще в советские времена. ВВП РСФСР в 1990—1991 гг. сократился почти на 8%, промышленное и сельскохозяйственное производство — более чем на 8%, народно-хозяйственные капитальные вложения — почти на 15%. За один только 1991 г. потребительские цены возросли в 2,6 раза. Объем розничной торговли в 1990 г. увеличился на 12%, а в 1991 г. снизился на 5%.

На *первом этапе* системной трансформации (1992—1994 гг.) ВВП страны снизился почти на 30%, промышленное производство — на 32%, сельскохозяйственное производство — на 16%, капитальные вложения — на 33%. Рост объема розничного товарооборота составил чуть более 2%. Рубль стал конвертируемой валютой, началась масштабная приватизация собственности и производства.

50% падения ВВП в этот период были связаны с распадом СССР, вызвавшим разрыв экономических связей России с другими бывшими союзными республиками бывшего СССР, ставшими независимыми государствами. Еще 20—25% — за счет разрыва связей с бывшими странами — членами СЭВ и лишь 25—30% — за

¹ См.: Структурные изменения в российской промышленности. С. 340.

¹ Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. М.: Дело, 2003. С. 20, 23.

Таблица 8.1. Динамика основных макроэкономических показателей Российской Федерации, 1992—2007 гг.

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|------|------|------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ВВП, % к предыдущему году | 85,5 | 91,3 | 87,3 | 95,9 | 96,4 | 101,4 | 94,7 | 106,4 | 110,0 | 105,1 | 104,7 | 107,3 | 107,2 | 106,4 | 106,7 | 108,1 |
| к 1989 г. | 78,8 | 71,9 | 62,8 | 60,2 | 58,0 | 58,8 | 55,7 | 59,3 | 65,2 | 68,5 | 71,4 | 76,6 | 82,1 | 87,2 | 93,0 | 100,5 |
| Промышленность, % к предыдущему году | 82,0 | 85,9 | 79,1 | 96,7 | 95,5 | 102,0 | 94,8 | 111,0 | 111,9 | 104,9 | 103,7 | 107,0 | 107,3 | 104,0 | 103,9 | 105,3 |
| к 1989 г. | 75,4 | 64,8 | 51,3 | 49,6 | 47,4 | 48,3 | 45,8 | 50,8 | 56,8 | 59,6 | 61,9 | 66,2 | 71,7 | 74,6 | 77,5 | 81,6 |
| Сельское хозяйство, % к предыдущему году | 90,6 | 95,6 | 88,0 | 92,0 | 94,9 | 101,5 | 86,8 | 104,1 | 107,7 | 107,5 | 101,5 | 101,3 | 103,1 | 102,3 | 103,6 | 104,0 |
| к 1989 г. | 83,4 | 79,7 | 70,1 | 64,5 | 61,2 | 62,1 | 53,9 | 56,1 | 60,4 | 64,9 | 69,6 | 69,6 | 70,5 | 73,2 | 75,8 | 78,8 |
| Капитальные вложения, % к предыдущему году | 60,3 | 88,3 | 75,7 | 89,9 | 81,9 | 95,0 | 88,0 | 105,3 | 117,4 | 110,0 | 102,8 | 112,5 | 111,7 | 110,9 | 113,7 | 121,1 |
| к 1989 г. | 51,0 | 45,0 | 34,1 | 30,6 | 25,1 | 23,8 | 20,9 | 24,5 | 28,8 | 31,4 | 33,6 | 37,4 | 41,8 | 46,8 | 52,6 | 63,7 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Розничная торговля, % к предыдущему году | 100,3 | 101,6 | 100,2 | 93,8 | 100,3 | 104,9 | 96,8 | 94,2 | 109,0 | 111,0 | 109,3 | 108,8 | 113,5 | 112,8 | 113,9 | 114,5 |
| к 1989 г. | 107,4 | 109,1 | 109,3 | 102,5 | 102,8 | 107,8 | 104,1 | 97,9 | 106,3 | 117,6 | 128,0 | 138,2 | 157,0 | 175,8 | 199,0 | 228,0 |
| Потребительские цены, % к предыдущему году | 939,9 | 315,1 | — | 231,3 | 121,8 | 111,0 | 184,4 | 136,5 | 120,2 | 118,6 | 115,1 | 112,0 | 111,7 | 110,9 | 112,5 | 111,9 |
| Реальные денежные доходы населения, % к предыдущему году | 52,5 | 116,4 | 112,9 | 85,0 | 100,6 | 105,8 | 84,1 | 87,6 | 112,0 | 108,7 | 111,1 | 115,1 | 110,4 | 112,4 | 113,3 | 110,4 |
| к 1989 г. | 52,5 | 61,1 | 69,0 | 58,6 | 58,9 | 62,4 | 52,3 | 45,1 | 49,3 | 53,5 | 57,2 | 62,9 | 69,9 | 76,4 | 86,6 | 95,6 |

Источники: Вопросы статистики. 2002. № 9. С. 55; Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2002. С. 68, 71, 594; Россия в цифрах, 2004. М., 2004. С. 32, 33; Вопросы статистики. 2005. № 6. С. 72—83; Россия в цифрах, 2006. М., 2006. С. 35, 36; Российский статистический ежегодник, 2007. С. 179, 376, 565, 710; Известия. 2008. 15 февр.

счет системной трансформации, которая стала происходить в самой России¹.

На *втором этапе* системной трансформации (1994—1996) ВВП страны снизился почти на 20%, промышленное производство — на 27%, сельскохозяйственное — на 23%, капитальные вложения — на 43%. Потребительские цены за этот период выросли почти в 9 раз, розничный товарооборот сократился более чем на 5%, реальные денежные доходы населения снизились на 4%. В этот период стал заметно наращиваться экспорт. В 1996 г. его объем превысил 85 млрд долл., что было в 1,6 раза больше, чем в 1992 г.

На *третьем этапе* системной трансформации (1996—1998) ВВП страны снизился почти на 7%, промышленное производство — почти на 8%, сельскохозяйственное — почти на 16%, капитальные вложения — на 32%. Потребительские цены за этот период выросли в 2,5 раза, розничный товарооборот на 1,5%, реальные денежные доходы населения сократились на 10%. Объем экспорта, однако, снизился до 71 млрд долл. в 1998 г. из-за падения мировых цен на сырье.

В год дефолта (1998) ВВП и промышленное производство снизились почти на 5%, сельскохозяйственное производство — на 13%, капитальные вложения — на 14%, потребительские цены выросли более чем в 1,8 раз, розничный товарооборот сократился почти на 4%, реальные доходы населения — почти на 16%. Цена дефолта оказалась весьма высокой. Курс рубля по отношению к доллару упал, как уже говорилось, более чем в 3 раза, и с учетом этого, а также взлета розничных цен, население понесло существенный ущерб, его денежные сбережения вновь сильно обесценились. Был нанесен удар по привлечению в страну иностранных инвестиций, практически развалилась банковская система. При этом важно иметь в виду, что в этот период (точнее, начиная с 1994 г.) Б. Ельцин, чтобы отбить реваншистские атаки КППРФ, вынужден был культивировать крупный бизнес, опираться на его поддержку, чтобы сохранить курс реформ, удержаться у власти². Это чем-то напоминало нэп, когда большевики реанимировали российских капиталистов, чтобы укрепить свою систему и власть.

¹ См.: Шмелев Н. Авансы и долги. М., 1996. С. 300.

² Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты от заимствования к выращиванию. М., 2005. С. 56.

И, наконец, *четвертый этап* (1999—2007), когда ВВП страны, по пересмотренным данным, в 1999 г. возрос на 6,4%, в 2000 г. — на 10%, в 2001 г. — на 5, в 2002 г. — на 4,7, в 2003 г. — на 7,3, в 2004 г. — на 7,2, в 2005 г. — на 6,4%, в 2006 г. — на 6,7 и в 2007 г. — на 8,1%. Промышленное производство увеличило свой объем за те же годы на 11%, почти на 12, 5, 3,7, 7, 7,3, 4, 3,9 и 5,3% соответственно; сельскохозяйственное производство — на 4,1; 7,7; 7,5; 1,5; 1,3; 3,1, 2,0, 3,6 и 7,0% соответственно. Урожайность зерновых в 1999 г. составила 11,7 ц/га (в 1994 г. — 14,4), в 2002 г. — 18,2 ц/га. Капитальные вложения в этот период росли особенно динамично: в 1999 г. они увеличились на 5,3%, в 2000 г. — на 17,4, в 2001 г. — на 10,0, в 2002 г. — на 2,8, в 2003 г. — на 12,5, в 2004 г. — на 11,7, в 2005 г. — на 10,9, в 2006 г. — на 13,7 и в 2007 г. — на 21,1%. Значит, выросла и норма накопления. Опережающий, по сравнению с ростом ВВП, рост инвестиций свидетельствует о возрастании роли важного фактора внутреннего спроса — предпринимательского спроса на накопление, расширенное воспроизводство.

Потребительские цены в 1999 г. возросли на 36,5%, в 2000 г. — на 20,2, в 2001 г. — на 18,6, в 2002 г. — на 15, в 2003 г. — на 12, в 2004 г. — на 11,7, в 2005 г. — на 10,9, в 2006 г. — на 12,5 и в 2007 г. — на 11,9%. Розничный товарооборот в 1999 г. упал на 6%, в 2000—2007 гг. возрос на 9,11, 9,3, 8,8, 13,5 и 12,8, 13,9 и 114,5% соответственно. Реальные денежные доходы населения в 1999 г. снизились из-за дефолта на 12,4%, но в 2000 г. возросли на 12%, в 2001 г. — на 8,7, в 2002 г. — на 11, в 2003 г. — на 15, в 2004 г. — на 10,4, в 2005 г. — на 12,4, в 2006 г. — на 13,3 и в 2007 г. — на 10,4%. Опережающий, по сравнению с ростом ВВП, рост реальных доходов населения также говорит о возрастании роли такого важного фактора внутреннего спроса, как спрос на потребительские товары, или товары народного потребления.

Экспорт благодаря высоким мировым ценам на сырье возрос до 243,6 млрд долл. в 2005 г. Огромное положительное сальдо внешнеторгового баланса составило почти 100 млрд долл. Несмотря на рост внутреннего инвестиционного спроса, экспорт стал важнейшим фактором, определяющим темпы роста экономики РФ. В правительстве возникла дискуссия по поводу потенциальной опасности *чрезмерной зависимости* нашей страны от мировых цен на сырье, особенно на нефть и газ. Монетизация экономики за период 1998—2003 гг. выросла с 14 до 30%.

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

Тем не менее, если разбираться в отраслевых составляющих темпов экономического роста Российской Федерации за последние благоприятные годы, то представится непростая картина. Речь пойдет, прежде всего, о динамике отраслей нашей промышленности (табл. 8.2).

Эти данные показывают, что начиная с 1999 г. особенно быстро росли химическая промышленность, машиностроение, промышленность стройматериалов. Производство сырья росло более медленными темпами. Однако серьезная зависимость страны от экспорта сырья, а, следовательно, и от мировых цен на сырье сохранялась. По некоторым оценкам, эта зависимость определяла примерно половину прироста ВВП страны. В 2005 г. ни одна отрасль промышленного производства не достигла уровня дореформенного 1990 г. Ближе всего к этой базе подошли газовая, цветная металлургия и нефтедобывающая отрасли. Хуже всего дело обстояло с легкой промышленностью (отставание почти в 3 раза). Выпуск военной продукции в 1995 г. сократился по сравнению с 1990 г. в 5 раз, в то время как продукции гражданских отраслей промышленности — лишь на 43%¹.

Посмотрим теперь на изменение воспроизводственной структуры ВВП России за 90-е гг. XX в. и на начало XXI в. (табл. 8.3).

Эти данные говорят о том, что на фоне начавшегося в 1999 г. экономического роста доля конечного потребления, равно как и доля потребления домашних хозяйств, т.е. личного потребления населения в ВВП России, сократилась. Сократилась и доля фонда оплаты наемного труда. Но возросла доля фонда валового накопления, что свидетельствует о весьма простом, экстенсивном экономическом росте, начавшемся в нашей стране. Его качественная сторона не представляется привлекательной, поскольку Россия не производит в достаточных количествах современных машин и оборудования — главных инвестиционных продуктов.

Обращает на себя внимание низкая доля фонда оплаты труда, которая в последний год существования СССР составляла в России 51,2%, а в настоящее время — 45,7%. Обе эти цифры говорят о более высокой норме эксплуатации в нашей стране по сравнению со странами Запада. Однако в настоящее время эта норма эксплуатации у нас выше, чем в бывшем СССР. Следовательно, формиро-

¹ Экономист. 2004. № 9. С. 7, 8.

Таблица 8.2. Годовые темпы прироста по отраслям промышленного производства Российской Федерации, %

| Отрасль | 1991—1995 | 1995 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Промышленность в целом | -13 | -4,6 | -5 | 11 | 8,7 | 2,0 | 3,1 | 8,9 | 8,3 | 4,0 | 3,9 |
| Электроэнергетика | -4 | -3 | -2 | -1 | 2 | 2 | -0,7 | 1,0 | 0,3 | 1,2 | 4,2 |
| Топливная промышленность | -7 | -1 | -3 | 2 | 5 | 6 | 7 | 9,3 | 7,0 | 1,0 | 8,5 |
| в том числе нефтедобыча | -7 | -4 | -1 | 0,5 | 6 | 8 | 9 | 11,0 | 0,9 | 2,0 | 2,3 |
| Черная металлургия | -10 | 10 | -8 | 17 | 16 | -0,2 | 3 | 8,9 | 5,0 | 5,7 | 7,0 |
| Цветная металлургия | -11 | 3 | -4 | 10 | 15 | 5 | 6 | 6,2 | 4,0 | — | — |
| Химическая и нефтехимическая | -14 | 8 | -6 | 24 | 15 | 5 | 1 | 5,0 | 6,0 | 2,5 | 1,9 |
| Машиностроение и металлообработка | -17 | -9 | -9 | 17 | 20 | 7 | 2 | 9,4 | 10,0 | 0 | 3,3 |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | -15 | -0,7 | 0,4 | 18 | 13 | 3 | 2 | 2,0 | 3,0 | 4,4 | 0,5 |
| Промышленность стройматериалов | -15 | -8 | -6 | 10 | 13 | 6 | 3 | 6,4 | 5,0 | — | — |
| Легкая | -29 | -30 | -10 | 12 | 21 | 5 | -3 | -2,3 | -7,0 | -1,5 | 7,3 |
| Пищевая | -12 | -8 | 0,8 | 4 | 14 | 8 | 7 | 5,1 | 4,0 | 4,4 | 5,4 |

Источники: Госкомиздат России, М.: Промышленность России, 2002. С. 32—35; Российский статистический ежегодник, 2003. М., 2003. С. 341; Вопросы статистики, 2004. № 4. С. 76; Вопросы экономики, 2004. № 6. С. 17; Россия в цифрах. М., 2004. С. 185; М., 2005. С. 187; Российский статистический ежегодник, 2007. С. 376, 403.

Таблица 8.3. Структура ВВП России, %

| | 1991 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Конечное потребление | 62,6 | 64,2 | 69,6 | 71,2 | 71,9 | 75,7 | 77,8 | 68,0 | 61,3 | 65,5 | 68,9 | 68,0 | 66,9 | 66,3 | 66,8 |
| в том числе домашних хозяйств | 41,4 | 40,9 | 44,1 | 50,3 | 50,4 | 52,6 | 56,8 | 52,2 | 45,2 | 48,0 | 50,1 | 49,4 | 49,3 | 49,1 | 48,6 |
| Валовое накопление | 37,1 | 27,8 | 25,8 | 25,4 | 23,9 | 22,7 | 15,4 | 15,0 | 18,6 | 21,9 | 20,2 | 20,6 | 21,9 | 20,0 | 20,4 |
| Чистый экспорт товаров и услуг | 0,3 | 8,0 | 4,6 | 3,4 | 4,2 | 2,2 | 6,8 | 17,0 | 20,1 | 12,6 | 10,9 | 11,4 | 12,2 | 13,5 | 13,8 |
| Оплата наемного труда (включая скрытую) | 51,2 | 44,5 | 49,6 | 45,4 | 49,6 | 50,0 | 48,1 | 41,1 | 40,2 | 43,0 | 46,7 | 46,9 | 45,7 | 43,5 | 44,0 |

Источники: Национальные счета России в 1993—2000 гг. М.: Госкомстат России, 2001. С. 57, 80, 81, 108; Российский статистический ежегодник, М., 2002. С. 297, 298; М., 2003. С. 281, 299, 301; Россия в цифрах, 2004. М., 2004. С. 155, 156; М., 2005. С. 157, 158; М., 2006. С. 156, 158; Российский статистический ежегодник, 2007. С. 328, 329.

8.1. Достигнутые результаты

вание капитализма в нашей стране, начиная с 1992 г. было связано с органическим восприятием той социальной несправедливости, которая существовала в СССР, и даже ее усилением. Только в СССР чрезмерные изъятия из доходов трудящихся шли в распоряжение неэффективного государства и как бы уходили в песок неэффективного производства, а сегодня они идут в распоряжение нашей новой буржуазии. Не случайно, что и норма рентабельности в российской экономике сегодня выше не только, чем в бывшем СССР, но и по сравнению с развитыми странами мира¹. При этом чрезмерный уровень нормы эксплуатации и рентабельности (25%) в российской экономике сопровождается низкой нормой накопления, недостаточными вложениями в обновление, модернизацию и рост основного капитала.

Отраслевую структуру производства лучше всего рассмотреть на примере промышленности. Имеющиеся официальные данные на этот счет приведены в табл. 8.4.

Таблица 8.4. Отраслевая структура промышленного производства России, %

| | 1990 | 1995 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Промышленность в целом | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| в том числе: | | | | | | | | | |
| Электроэнергетика | 6,6 | 10,5 | 11,2 | 10,1 | 9,2 | 8,8 | 8,5 | 8,1 | 7,6 |
| Топливная промышленность | 12,5 | 16,9 | 18,1 | 16,9 | 15,8 | 15,9 | 16,4 | 16,9 | 17,1 |
| Черная металлургия | 6,7 | 7,7 | 7,8 | 8,3 | 8,6 | 8,1 | 8,1 | 8,3 | 8,2 |
| Цветная металлургия | 8,3 | 9,0 | 10,0 | 10,1 | 10,3 | 10,3 | 10,5 | 10,5 | 10,3 |
| Химическая и нефтехимическая | 6,8 | 6,3 | 6,5 | 7,3 | 7,5 | 7,4 | 7,3 | 7,1 | 7,2 |
| Машиностроение и металлообработка | 24,2 | 19,2 | 17,9 | 19,2 | 20,5 | 20,8 | 20,5 | 21,1 | 22,2 |

¹ См.: Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. М.: Международные отношения, 2004. С. 260.

Окончание табл. 8.4

| | 1990 | 1995 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 5,9 | 5,1 | 4,5 | 4,8 | 4,8 | 4,7 | 4,7 | 4,5 | 4,3 |
| Промышленность стройматериалов | 4,4 | 3,7 | 2,9 | 2,9 | 2,9 | 2,9 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| Легкая | 6,4 | 2,3 | 1,6 | 1,7 | 1,8 | 1,8 | 1,7 | 1,5 | 1,4 |
| Пищевая | 14,9 | 15,3 | 15,5 | 14,7 | 14,9 | 15,3 | 15,8 | 15,6 | 15,4 |

Источник: Промышленность России. М. : Госкомстат России, 2002. С. 38; Российский статистический ежегодник, 2003. С. 344; Россия в цифрах, 2004. М., 2004. С. 184; М., 2005. С. 186.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что после заметного падения в 1990—1998 гг. доля машиностроения и металлообработки в структуре промышленного производства Российской Федерации стала возрастать и сейчас превышает 20%. Возрастала и доля такой сырьевой отрасли, как черная металлургия. Что касается доли электроэнергетики, то в годы общего падения производства она возрастала, но после начавшегося общего роста производства снижалась. Но особенно серьезно снизилась доля легкой промышленности, производства стройматериалов, а также лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Главным фактором падения доли легкой промышленности служил, несомненно, неограниченный импорт изделий ее профиля. Однако импорт пищевых продуктов не приводил к снижению доли российской пищевой промышленности в общем объеме промышленного производства.

В 2007 г. численность занятых в российской экономике составила свыше 70 млн чел. (в 1992 г. — 72,1 млн), численность безработных менее 5 млн (в 1992 г. — 3,9 млн). Идет процесс сокращения доли занятых в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве и ее рост в сфере услуг. По данным Министерства труда РФ, существующий уровень занятости в России является избыточным по сравнению с другими странами с переходной экономикой и отражается в низкой производительности труда. Уровень производительности труда в промышленности РФ в 5 раз ниже, чем в США, в сельском хозяйстве этот разрыв еще больше.

Лишь 5% экономически активного населения Российской Федерации относится к категории высококвалифицированных специалистов (в ФРГ — 56, в США — 43%). При этом в одних отраслях много вакансий, в других — избыток занятости, что более характерно для страны. Такие перекосы в структуре распределения рабочей силы напрямую связаны с тем, что и подготовка в вузах и профтехучилищах часто не отвечает реальным потребностям экономики страны (известно, что 50% выпускников вузов работают не по специальности), и с тем, что в нашей стране сложилась огромная дифференциация в оплате труда работников, которая способствует оттоку кадров из низкооплачиваемых отраслей в более высокооплачиваемые¹.

Обращает на себя внимание низкий уровень развития малого предпринимательства. В этом секторе российской экономики занято всего 8,5 млн чел., а вместе с «индивидуалами» — свыше 12 млн. Это в 2—3 раза ниже уровня стран со зрелой рыночной экономикой. Здесь наша страна располагает серьезным потенциалом². Сегодня главным ответом на технологические и инновационные вызовы, стоящие перед нашей страной, является повышение уровня образования и профессиональной подготовки кадров, использование современных форм организации и оплаты труда и переход к инновационной модели развития экономики.

В механизме воспроизводства наблюдается *расчленение структуры* российской экономики на крупные отраслевые и территориальные блоки. К отраслевым блокам следует отнести, во-первых, финансово-банковскую систему и торговлю — две рыночные отрасли, получившие опережающее развитие в период рыночной трансформации. Во-вторых, блок сырьевых экспортно-ориентированных отраслей, также связанных с развитием рыночных отношений в нашей стране и получивших опережающее развитие. В-третьих, это комплекс отраслей, производящих товары и услуги для внутреннего спроса. Здесь много проблем с темпами роста и, особенно, с эффективностью, новизной и конкурентоспособностью производства. Доля этого сектора в ВВП снижается.

Особо следует сказать о российской науке. Доля затрат на НИОКР в ВВП России составляет всего около 1%, что почти втрое

¹ Стратегический ответ России на вызовы нового века. М., 2004. С. 94, 96; Россия в цифрах, 2004. М., 2004. С. 78.

² Там же. С. 97.

меньше, чем в США. По абсолютному объему, исчисленному по паритету покупательной способности для всего ВВП, общая сумма этих затрат составит всего лишь 16 млрд долл. (в США — 330 млрд долл.). Однако, если подсчитать эту сумму по паритету, присущему для сферы НИОКР, то реальный объем наших затрат на НИОКР, по приблизительной оценке, составит примерно 30—40 млрд долл., что почти в 10 раз меньше, чем в США.

В сфере российской науки, тем не менее, помимо крайне низких затрат на НИОКР, много нерешенных проблем, связанных с ее реорганизацией и реформированием. Речь идет, в том числе, о тематике исследований, связи их результатов с производством и бизнесом, а также о создании инновационной модели для российской экономики. Подобно тому, как в нашей армии уменьшается общее число военнослужащих при нарастании численности и удельного веса генералов, в российской науке уменьшается общее число научных работников и растет численность и удельный вес академиков и членов-корреспондентов РАН, что не свидетельствует об эффективности нашей науки.

Что касается территориальных блоков, то нельзя не увидеть резкой дифференциации по уровню экономического развития и уровню развития рыночных отношений таких регионов, как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород и остальной России. Только в одной Москве сосредоточено до 70—80% финансового капитала страны, преобладающая часть иностранных инвестиций (до 50% прямых и свыше 80% портфельных)¹. Правда, проблема соотношения центра к периферии всегда существовала и в бывшем Советском Союзе. Сейчас разрыв между ними по уровню экономического развития возрос, однако на периферии появились практически все необходимые человеку товары, чего нельзя сказать о советских временах. Но «непочтение окраины к центру» как было, так и осталось. Нельзя не признать и тот объективный факт, что Москва не похожа на остальную Россию, даже противоположна во многом ей. Трудно себе представить и то, чтобы где-то в другом регионе его руководитель имел жену-миллиардера, как это имеет место в Москве и невозможно нигде на Западе.

Нельзя не сказать и о серьезных изменениях, происшедших в годы трансформации в области оплаты труда. Реальные доходы

¹ Рязанов В. Экономическое развитие России. СПб., 1998. С. 671.

населения в среднестатистическом выражении за период 1989—2005 гг. сократились почти на 20%. При этом процесс установления ставок заработной платы стал децентрализованным. Предприятия и фирмы, ставшие агентами рынка, обрели самостоятельность при определении уровней оплаты труда своего персонала, ее дифференциации. Прямое госрегулирование сохранилось лишь в бюджетной сфере. На рынке труда возникла конкуренция за цену труда, в условиях инфляции предприятия были вынуждены все время не только индексировать, но и пересматривать ставки оплаты труда. Мы уже не говорим о том, что в условиях высокой ставки социального налога российские предприятия часто активно замещают официальную оплату неофициальной на основе разнообразных хитрых «серых» и «черных» схем¹.

В целом уровень реальной оплаты труда и душевого потребления в России сейчас также примерно в 5 раз ниже, чем в США. Примерно 17% населения страны живут на уровне ниже прожиточного минимума — известного стандарта низкого потребления, который не в состоянии обеспечить не только достойную жизнь, но и расширенное воспроизводство рабочей силы.

За период с 1989 по 1999 г. реальные душевые доходы населения сократились более чем в 2 раза. При этом резко выросла дифференциация доходов населения: если в старые советские времена децильный коэффициент (отношение доходов 10% самого богатого населения к 10% доходов самого бедного) составлял 1 : 4,5, в 1992 г. — 1 : 8,0, в 1997 г. — 1 : 13,5, то в 2007 г. — 1 : 15,5 (в США — 1 : 15,7)². По имеющимся оценкам, доходы 70% населения России меньше, чем доходы самых бедных 10% населения США³. Рост реальных доходов населения начался с 1999 г. и с тех пор идет опережающими темпами по сравнению с ростом ВВП.

В целом, за период с 1989 по 1998 г. ВВП России, как уже говорилось, сократился практически более чем на 40%, объем промышленного производства — более чем в 2 раза, народно-хозяйственных капитальных вложений — почти в 5 раз. Однако численность занятых в народном хозяйстве уменьшилась за этот период лишь на 23%, поэтому уровень производительности труда в народ-

¹ 1000 лучших предпринимателей России. М., 2003. С. 121.

² Стратегический ответ России на вызовы нового века. С. 112, 113.

³ Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 84, 90.

ном хозяйстве снизился также очень значительно — в 2,5 раза. Масштаб падения производства и производительности труда у нас больше, чем в странах Центральной и Восточной Европы, а также в странах Балтии, проводивших практически в те же годы свой трансформационный процесс от социализма к капитализму. Степень износа основных фондов в целом по отраслям экономики страны составила около 48%, в том числе в промышленности — 53, на транспорте — 54%, а износ машин и оборудования значительно превышает эти данные. Однако в большинстве стран СНГ дело обстояло намного хуже, чем в России.

Все это позволяет сделать вывод об объективном характере трансформационного кризиса в период перехода от социализма к капитализму. Как пишет Я. Корнаи, «во всех без исключения пост-социалистических странах наблюдается глубокий экономический спад. В каждом конкретном случае он протекает практически одинаково, несмотря на то, что имеются серьезные различия как на начальных этапах преобразований, так и в специфических особенностях указанных стран». Конкретными причинами трансформационного кризиса, по мнению Корнаи, являются переход от рынка продавца к рынку покупателя; структурная перестройка народного хозяйства; запаздывание с наступлением рыночной координации взамен административно-плановой; трудности в достижении финансовой стабилизации; отставание в формировании финансового сектора¹.

К сказанному следует добавить чрезмерную величину и низкую эффективность нерыночного сектора в российской экономике. Как пишет Е. Ясин, «этот сектор представляет собой пережиток советской плановой экономики с деформированными ценами и отсутствием стимулов для развития»². В этом секторе не только не создается добавленная стоимость, но и имеет место реальное проедание капитала, что, естественно, нормальная рыночная экономика принять не может. И автор прав, считая, что «сокращение нерыночного сектора — сегодня стратегически более важная задача, чем повышение темпов роста»³.

Однако в настоящее время можно твердо говорить о том, что трансформационный кризис в России преодолен, хотя и чрезмер-

¹ Вопросы экономики. 1994. № 3. С. 48.

² Ясин Е. Нерыночный сектор. М., 2004. С. 14.

³ Там же. С. 31.

но большой ценой, начался экономический рост. При этом в российском обществе развернулась серьезная дискуссия по вопросу о том, какие темпы экономического роста нам нужны сейчас и в видимой перспективе. Отмечается, что при желании можно легко искусственно форсировать экономический рост и выйти на амбициозные показатели динамики производства хорошо известными мобилизационными методами. Для этого надо усилить командно-административное вмешательство в экономику, принять что-нибудь вроде плана, содержащего задания отраслям и предприятиям. Но это неверный путь.

Верный путь заключается в продолжении экономических реформ, в институциональных преобразованиях общества, модернизации экономики, в проведении грамотной структурной промышленной и научно-технической политики. Только это позволит нашей стране формировать современные темпы экономического роста, основанные на постоянной интенсификации производства и ускорении научно-технического прогресса. В количественном выражении эти темпы могут быть не очень высокими, но в качественном отношении они предпочтительнее, ибо должны быть основаны на инновационной модели экономики, на сбалансированной ее структуре и современной рыночной мотивации. Такие надежные и достаточно стабильные темпы экономического роста характерны сегодня для многих стран со зрелой рыночной экономикой. Поэтому их опыт, накопленный в процессе долгого вызревания и формирования таких темпов, представляет для нас серьезный научный и практический интерес.

8.2. Основные условия продвижения реформ

В связи с вопросом о темпах экономического роста, который сегодня широко обсуждается в российском обществе, стоит и вопрос о перспективах наших реформ и дальнейших трансформаций. Какие условия надо соблюсти, какую принять стратегию дальнейших реформ и трансформаций, чтобы добиться желаемого успеха? По результатам идущих в стране в последнее время дискуссий можно сделать следующие обобщения.

Главным условием успеха является твердая политическая воля руководства страны к дальнейшему проведению курса реформ и стабилизации темпов экономического роста в интересах народа, всего общества в целом. Слабость президентской и исполнительной вла-

сти в 1992 г. и последующие годы привела к тому, что реформаторам не дали действовать последовательно. В то же время сами реформаторы допустили ряд серьезных ошибок в своей деятельности, наивно рассчитывая на спонтанность развития рыночных институтов и механизмов, на базе принципов самоорганизации.

При Президенте В. Путине достигнуты важные результаты, связанные с консолидацией политических сил, продвижением по пути стабилизации внутривнутриполитической обстановки в стране. Самые ярые представители левой оппозиции сегодня уже не имеют тех политических перспектив, которые они имели еще совсем недавно. Их неконструктивная логика, направленная на возрождение советских норм и традиций, отсутствие новизны и конструктивизма, упор на дешевый популизм сегодня стали вполне понятными и отвергаются большинством российского населения и электората.

Сегодня многие ученые либерального блока и демократы-реформаторы предлагают перейти от заимствования рыночных институтов из мирового опыта цивилизованного развития к ответственному *выращиванию* этих институтов на полудевственной российской ниве. Как пишут Л. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев и Е. Ясин, речь идет о «постоянном внедрении и встраивании в существующую систему механизмов и институтов, которые, в частности, стимулировали бы инновации в сохраняющейся неконкурентной среде. При этом распространение инноваций и вовлечение в инновационную активность все новых экономических агентов постепенно позволило бы сформировать группы интересов, реально поддерживающих развитие конкуренции в экономике и общественной жизни»¹. Но речь, конечно, не идет о механическом копировании чужого-то опыта, речь идет о формировании российской рыночной модели, с использованием полезного опыта многих стран, включая постсоциалистические страны ЦВЕ.

Российские либералы и демократы не удовлетворены замедлением реформ, требуют их продолжения и ускорения, считая нынешнюю ситуацию с их проведением застоем. Логика этой позиции вполне понятна, и все видят, что руководство страны к ней относится вполне серьезно, считая ее конструктивной, и правительство часто использует ее идеи и практические наработки в сво-

¹ Кузьминов Л., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Указ. соч. С. 77, 78.

ей деятельности, но за исключением отдельных фрагментарных или секторальных национальных проектов разрабатывать стратегию продолжения и углубления давно начатых рыночных реформ не спешит.

Второе условие — укрепление доверия большинства населения страны к проводимым реформам. Здесь важно не только и дальше поддерживать начавшийся экономический рост, но и заметно повышать жизненный уровень населения. Население должно чувствовать и понимать, что переход российской экономики на рыночный путь отвечает его интересам, а также национальным интересам страны в целом. Бизнес и предпринимательство работают не против трудящихся, а вместе с ними, преследуя общие интересы и цели. Задача существенного повышения жизненного уровня населения неразрывно связана с задачей сокращения социальной дифференциации в обществе и разрыва в оплате труда. Сегодня эта проблема весьма остро стоит в нашей стране и требует грамотного, профессионального решения.

Третье условие успеха состоит в принятии системы законов, создающих реальную правовую основу для защиты всех форм собственности, предпринимательства, прав инвесторов. В дискуссиях о соотношении государства и бизнеса часто упускается из виду тот момент, что, несмотря на неприятие государства в качестве непосредственного участника бизнеса, сам бизнес нуждается в защите со стороны государства, в принятии им такой правовой системы, которая бы стимулировала экономическую эффективность и конкурентоспособность национального производителя, избавляла бы бизнес от всего, что ему мешает в этом отношении. Пока же в России отсутствует система надежной защиты прав и интересов собственников, нет гарантий от принудительного изъятия государством имущества частных собственников в свою пользу, т.е. от реприватизации, новой национализации.

Четвертое условие — принятие главного приоритета в политике, каковым являются не силовые структуры, не сверхдержавность (ксенофобия) и т.д., а экономика, экономические реформы. Подчинить политику *интересам экономики, жизни простых людей*, а не парадам и демонстрациям силы и власти — вот что нужно сделать в начале XXI в.

Пятое условие — укрепление банковской системы и фондового рынка — важнейших институтов рыночной экономики. Пока же наши банки слабы, низко капитализированы и играют малую роль

в финансировании инвестиций (примерно 14%). Фондовый рынок находится в незавидном состоянии. Государство же не имеет конкретной программы укрепления этих институтов. Мировой финансовый кризис 2008 г. наверняка подстегнет нас к разработке такой программы.

Шестое условие — формирование современного профессионального корпоративного менеджмента. Главную роль здесь должны играть сами российские корпорации, а не государство. Российский бизнес должен быть честным, законопослушным, прозрачным, открытым и предсказуемым в своем поведении. Процедуры зарождения нового бизнеса и банкротства устаревающего бизнеса должны быть четкими и ясными.

Седьмое условие успеха заключается в придании реформам надлежащей морально-нравственной основы, выражающейся прежде всего в соблюдении важнейших прав человека, в частности, права на жизнь и труд, на безбедное существование, на качественное образование и раскрытие личностного потенциала, права быть свободным от криминального диктата, наконец, в оздоровлении морального климата в отношениях между государственными чиновниками и бизнесом. В цивилизованных странах государственные чиновники не имеют права заниматься бизнесом. Преследование и наказания за взятки там очень жесткие. Нелишне вспомнить, что еще Н. Чернышевский писал, что «капитал, который можно назвать нравственным, гораздо важнее материального. Этот важнейший национальный капитал есть запас нравственных сил и умственной развитости в народе». А российский академик И. Янжул включал фактор честности в число факторов экономического роста¹. В современной же России коррумпированное и неэффективное чиновничество является главным тормозом в проведении реформ и в повышении эффективности производства. Похоже, что коррупция для сегодняшней экономической и политической системы России не просто изъян или временный недостаток, с которым при желании можно легко покончить, а важнейший системный фактор, на котором держатся отношения между государством и бизнесом². И слава Богу, что Президент Д. Медведев это понимает.

Восьмое условие — усиление конструктивной и продуктивной роли государства в ускорении и углублении реформ. При этом го-

¹ См.: Стратегический ответ России на вызовы нового века. М., 2004. С. 597.

² Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 5. С. 48.

сударство не должно напрямую вмешиваться в бизнес или заменять его своими чиновниками или административными структурами. Главная задача государства — это исполнение тех функций, которые бизнес не в состоянии взять на себя, а именно защита страны, обеспечение внутренней безопасности, социальное обеспечение граждан, поддержание образования, здравоохранения, науки, культуры, грамотная стимулирующая экономическая и научная политика и т.д. Но прежде всего — это поддержка реформ и дальнейшее реформирование в России собственной рыночной, эффективной, инновационной и конкурентоспособной экономики. Все, что связано с производством, бизнес в основном возьмет на себя и сделает это лучше любого чиновника. Однако государство обязано помогать бизнесу, проверять его на честность и прозрачность, не мешать своим курам нести золотые яйца.

В 2003 г. Правительство РФ провело инвентаризацию административных функций государства. Было проанализировано 450 таких функций и признано, что 87 из них являются избыточными, а 24 — дублирующими. Больше всего чрезмерного государственного контроля было в сфере промышленности и науки: из 69 функций здесь оказались попросту ненужными 34¹. В то же время поражает засилие чиновников-бюрократов и криминалитета в нашей экономике и в обществе. Так, в конце периода существования СССР на одного чиновника приходилось 75,6 жителей страны, а в современной России — 49,6 человек. Рост численности чиновничьего аппарата обгоняет рост не только населения, но и объемов производства, если взять период с 1989 по 2005 г. Что касается взяток, которые берут наши чиновники, то по оценке фонда ИНДЕМ, их величина возросла с 34 млрд долл. в 2001 г. до 316 млрд долл. в 2004 г., т.е. более чем в 9 раз. В то же время заработная плата российских чиновников выросла за последние годы в 5—12 раз².

Как пишет известный публицист А. Радзиховский, «под тяжестью бюрократической инерции страна ползет в определенном направлении, к некоторой имитации полуавторитарного строя, но ползет без ясной цели... Реально правит все более некомпетентная и безответственная бюрократия, орудующая в своих вотчинах по принципу «после нас хоть потоп»³. К сожалению, правящая чинов-

¹ Стратегический ответ России на вызовы нового века. М., 2004. С. 388.

² Kennan Institute, Meeting report. Vol. XXI. No 1. 2004; Известия. 2005. 21 июля.

³ Известия. 2004. 15 нояб.

ничья номенклатура в нашей стране и сегодня на 60—80% состоит из осколков советской бюрократической номенклатуры и мелких выдвинутых, еще не имеющих квалификации и опыта, необходимых для успешного руководства страной¹. Более того, идет процесс милитаризации чиновничьего аппарата, формирование своего рода *милитократии*. По оценке известного российского социолога О. Крыштановской, «период демократизации в России сопровождался ростом присутствия военных во власти. С 1988 по 2002 г. их доля возросла почти в 7 раз. Особенно сильно процесс милитаризации затронул высшее руководство страны (рост в 12 раз!)... После 2000 г. переход военных в экономику и политику приобрел массовый характер»². Это очень опасная тенденция. Известно, что многие высокопоставленные военные вышли из бывшего СССР и его органов. М. Восленский, хорошо знавший нашу советскую номенклатуру, пишет о сотрудниках КГБ следующее: «Каковы политические взгляды сотрудников КГБ? Может быть, они идейные сталинисты? Это не совсем так. Они панически консервативны: весь смысл их службы состоит в том, чтобы препятствовать даже малейшим сдвигам в советском обществе в сторону либерализма»³. Все это тормозит процесс демократизации общества и реформирования нашей экономики. Известно, что российские силовые ведомства никогда не были инициаторами реформ ни в российской экономике, ни в своих пределах власти. Более того, они вообще не склонны к переменам, а только к укреплению и расширению своих полномочий.

Девятое условие — при государственной поддержке реформ и бизнеса важно опираться на сильные, эффективные и конкурентоспособные предприятия, постепенно избавляться от слабых и неэффективных. Надо значительно расширить проведение банкротств нерентабельных предприятий, постепенно и твердо усиливая этот процесс, ввести в действие механизм санаций и всячески стимулировать здоровую конкуренцию между предприятиями и фирмами. Иначе реформы будут идти по-прежнему медленно и противоречиво, не давая необходимого эффекта. Доля убыточных предприятий в общей численности заводов и фабрик в российской промышленности, как уже говорилось, зашкаливает за 40%.

¹ Кривогуз И. Либерализация России: начало долгого пути. М., 2005. С. 25.

² Крыштановская О. Анатомия российской элиты. М., 2005. С. 270.

³ Восленский М. Номенклатура. М., 2000. С. 414.

Десятое условие — сегодня особенно важно преодолеть начавшийся негативный процесс расхождения интересов между бизнесом и властью. Продолжается бегство капитала из России, отечественный бизнес не доверяет властям, а власти, не признавая ошибок в своей политике по отношению к бизнесу, сплошь и рядом возвращаются к простым и хорошо известным методам командно-административных решений непростых проблем, которые подчас сами и создают.

Приходится иметь в виду и такие негативы российской экономики, как ее не только не инвестиционный, но и не инновационный характер. Пока нет соединения реформ с инновациями. По-прежнему экономика отличается чрезмерной ресурсозатратностью и низкой конкурентоспособностью. Во весь рост стоит вопрос о проведении административной реформы, уменьшении числа административных решений в сохраняющихся министерствах.

Российская экономика не экологична. Степень производственного и коммунального заражения окружающей среды чрезмерна. Считается, что Урал — это самое грязное по экологическому заражению место на планете. Однако затраты на предотвращение и устранение этой беды в стране явно недостаточны.

На протяжении двух сроков президентства В. Путина не была разработана стратегия экономических реформ и стратегия дальнейшего экономического развития страны, несмотря на призывы к ускорению его темпов. Не создан и центр по разработке такой стратегии. Поэтому реформы в конечном счете оказались частичными, некомплексными и весьма замедленными. Повисла в воздухе «программа Грефа», нет полной ясности по реформе естественных монополий и по административной реформе. Реформа ЖКХ и других секторов социальной сферы еще и не начиналась, а перспективы ее проведения вызывают страх у большинства населения. Нет и четкой стратегии повышения жизненного уровня народа, хотя уже кое-что сделано по отмене старых натуральных льгот и их замене на денежный эквивалент, что также вызывает недовольство значительной части городского населения страны. Как справедливо сказал наш известный писатель и историк Э. Радзинский, начинать в России реформы очень опасно, но еще опаснее останавливать их дальнейшее проведение.

Летом 2005 г. сразу две международные организации — Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирный банк (ВБ) — выступили с резкой критикой российской

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

экономической политики, направленной теперь уже не просто на торможение рыночных реформ, а на подавление рынка. В докладе ОЭСР прямо говорится о том, что «сегодня можно наблюдать сдвиг в сторону более интервенционалистской политики государства, менее законного поведения государства, нужно переменить эту тенденцию и возобновить реформы». По мнению этой организации, требуют немедленной либерализации электроэнергетики, газовая промышленность, железнодорожный транспорт и банковский сектор¹.

Подобно тому, как это было в СССР, доля фонда оплаты труда в нынешней России составляет, как уже говорилось, менее половины ее ВВП, а значит, норма эксплуатации превышает 100% и находится на более высоком уровне, чем в странах со зрелой рыночной экономикой. Это недопустимо для страны, строящей такую экономику. В своем дальнейшем развитии российская экономика должна опираться на постоянно растущий внутренний платежеспособный спрос, следовательно, на постоянное повышение доходов населения. Государство же должно выравнивать норму прибыли по разным отраслям, не допуская социально неоправданных привилегий для одних отраслей в ущерб другим.

Социальная ориентация российской экономики — необходимое условие для развития нашего общества. Производство должно подчиняться интересам массового потребления, государственное вмешательство в экономику и общественную жизнь должна быть строго и разумно регламентированным. Но социальная ориентация экономики не должна выходить за пределы социальной защиты и должна исключать возможность ее вульгаризации в виде социального иждивенчества, паразитизма и неоправданной растраты общественных благ. При этом стратегически важно повышать в структуре населения и занятости долю среднего класса. В США эта доля в численности населения превышает 70%, в Западной Европе — более 50%, а у нас — только около 7%².

Сегодня во весь рост стоит также проблема эффективного использования постоянно увеличивающегося резервного фонда, который пока не используется в интересах продолжения рыночных реформ или повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики.

¹ Коммерсантъ. 2005. 21 июня.

² Ясин Е. Приживется ли демократия в России? М., 2005. С. 243.

8.3. Место России в мировой экономике в начале XXI в.

В то же время переживаемый сегодня временной период — это период не только системной трансформации, но и период первоначального накопления. Всегда и везде, где зарождался капитализм, он поначалу был довольно грязным и грабительским. Но через этот период надо пройти и, очистившись, двинуться широким шагом вперед — к зрелому рынку и гражданскому обществу. Хотим мы того или не хотим, но мы уже живем в рыночной экономике. И ее надо совершенствовать.

Объективная же реальность заключается в том, что в начале XXI в. Россия движется по траектории рыночного цивилизованного курса. Поэтому сегодня можно уверенно полагать, что мы обречены на экономический рост, на макроэкономическую и финансовую стабилизацию, на вхождение в круг развитых цивилизованных стран со зрелой рыночной экономикой. Принятая правительством программа экономического развития Российской Федерации на 2006—2008 гг. предусматривала рост реальных доходов населения на 34%, а среднегодовой прирост ВВП — на 5,9%.

8.3. Место России в мировой экономике в начале XXI в.

СССР еще в 20-х гг. прошлого столетия выдвинул амбициозный лозунг «догнать и перегнать развитые капиталистические страны в экономическом отношении», т.е. по производству всего и вся в расчете на душу населения и по его жизненному уровню. Более того, Советский Союз достиг не только военного паритета с США, но и производил в 70—80-х гг. больше, чем США, такой важной продукции, как сталь, чугун, прокат, железная руда, цемент, минеральные удобрения, хлеб, сливочное масло, молоко, шерстяные ткани и т.д.

Согласно последним советским официальным данным, в 1988 г. объем произведенного национального дохода в СССР составил 64% уровня США (ранее публиковалось соотношение в 67%), промышленное производство — 79%, сельскохозяйственное производство — 82%, объем капитальных вложений — 90%¹. Удельный вес СССР в мировой промышленной продукции определялся по этим данным в размере 20%². Однако уже тогда для многих было очевидно, что все эти оценки носят идеологизиро-

¹ Народное хозяйство СССР в 1988 г. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 680.

² Народное хозяйство СССР в 1987 г. С. 621.

ванный и политизированный характер и, следовательно, вполне сознательно завышены.

Важнейшими событиями XX в. были создание в 1917 г. первого в мире государства «реального социализма», формирование в результате Второй мировой войны мировой системы социализма и крах того и другого в период 1989—1991 гг. На мировую систему социализма, по официальным советским данным, приходилось свыше 40% мирового промышленного производства, в странах, входящих в эту систему, жило примерно $\frac{1}{3}$ населения нашей планеты. Развал этой системы, отход входящих в нее стран и народов от «реального социализма», как и формирование системы в 1917 и 1946—1949 гг., знаменовали собой огромные фундаментальные перемены в мире, оказавшие серьезное влияние на все человечество.

Вместе с тем созданная в СССР модель экономики, уродливая ее структура с перекосами в пользу ВПК и тяжелой промышленности, наличие гигантских по своим размерам предприятий, изначально не реформируемых по рыночным принципам и выпускающим, как правило, низкокачественную и неконкурентоспособную продукцию, отсутствие внутреннего мотивационного механизма к инновациям, ускорению научно-технического прогресса стали важнейшей причиной нынешних трудностей, переживаемых новой Россией.

Другим стратегически важным явлением XX в. стал неуклонный и напористый процесс экономической интеграции и глобализации, который охватил всю мировую экономику. И хотя то там, то здесь он сопровождался попятным движением и дезинтеграционными процессами (Советский Союз, Югославия и др.), общая тенденция к глобализации мировой экономики является главной и определяющей, формирующей структуру будущего мирового порядка.

Помимо этих центростремительных, объединительных, консолидирующих процессов, идущих в чисто экономической или производственной сфере, необходимо отметить важные и перспективные сдвиги, проявившие себя в XX в. в социальной сфере. Запад добился явного успеха прежде всего в создании социальной рыночной экономики, или государства благосостояния. Это значит, что процесс удовлетворения постоянно растущих материальных и духовных потребностей людей, или процесс формирования государства благосостояния в XX в., проявил себя не в странах «реаль-

ного социализма», не в Советском Союзе, где рост народного благосостояния существенно отставал от стран Запада, а при капитализме. При этом лозунги и программные заявления руководителей социалистических стран, теоретические принципы, излагаемые в политической экономии социализма о якобы главной цели и об основном экономическом законе социализма — повышении народного благосостояния, на деле оказались пустыми, ибо рыночная экономика в принципе не была способна их реализовать. А рыночная, «эксплуататорская», абсолютно буржуазная, или капиталистическая, экономика западных стран оказалась не только способной, но и органически внутренне мотивированной к реальному созданию на деле государства благосостояния, т.е. практической реализации целей социализма. И сделано это было вопреки марксистской идеологии, противостоящей так называемой идеологии «буржуазной», вопреки мнениям руководителей правящих компартий в странах «реального социализма» и оппозиционных компартий в западных странах.

В отличие от Запада Россия еще далеко не достигла тех социальных стандартов и того отношения к человеку, которые в лозунгах фигурировали в эпоху «реального социализма», а на практике уже реально существовали на Западе. Ей понадобится, по-видимому, не одно десятилетие, чтобы выправить сложившееся неблагополучие в своей социальной сфере. И сегодня во весь рост стоит проблема определения реального места России в современном мире, международных сопоставлений ее макроэкономических показателей с показателями главных стран мира.

Начиная с 1968 г. ООН осуществляет Проект международных сопоставлений (ПМС), по которому сравниваются объемы ВВП разных стран мира по паритетам покупательной способности (ППС) валют. Советский Союз в течение долгих лет отказывался принимать участие в этой программе, не признавая «буржуазные показатели» ВВП и ВНП и ведя собственные завышенные международные сопоставимые оценки национального дохода и ряда других показателей. Лишь в 1990 г. СССР принял участие в этой программе, но вскоре развалился.

Российская Федерация была включена в ПМС ООН за 1993 г. и впоследствии стала постоянной участницей этой Программы, предоставляя все необходимые базовые данные. Так, для расчета ППС за 1999 г. в рамках ОЭСР—Евростат Россия предоставила данные о

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

ценах почти 3000 товаров и услуг, сформировав тем самым «корзину» для сравнения своего ВВП с другими странами в долларах¹. Подобные же расчеты были произведены за 1996, 1999 и 2002 гг. с расширяющимся числом базовых данных о ценах на сравнимые товары и услуги — компоненты ВВП.

Ниже приводятся данные по результатам международных сопоставлений ВВП России и главных стран мира за 2003 г., с учетом дополнений, сделанных в ИМЭМО РАН (табл. 8.5).

Таблица 8.5. Сопоставление объемов ВВП России и других главных стран мира за 2003 г.

| Страна | ВВП (млрд долл.) | В % к уровню США | ВВП на душу населения (долл.) | В % к уровню США |
|-----------------|------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| Россия | 1318,8 | 12,1 | 9195 | 24,6 |
| США | 101 870,0 | 100,0 | 37 348 | 100,0 |
| Китай | 6635,4 | 61,0 | 5150 | 13,8 |
| Япония | 3582,5 | 33,0 | 28 162 | 75,4 |
| Индия | 3096,2 | 28,5 | 2909 | 7,8 |
| Германия | 2279,1 | 21,0 | 27 609 | 73,9 |
| Франция | 1632,1 | 15,0 | 27 327 | 73,2 |
| Великобритания | 1606,9 | 14,8 | 27 106 | 72,6 |
| Италия | 1559,3 | 14,3 | 27 050 | 72,4 |
| Бразилия | 1371,7 | 12,6 | 7498 | 20,1 |
| Мексика | 934,6 | 8,6 | 7767 | 20,8 |
| Канада | 963,6 | 8,9 | 30 463 | 81,6 |
| Западная Европа | 10 550,0 | 97,1 | 26 838 | 71,9 |

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 85—89.

Эти расчеты показывают, что ВВП России в 2003 г. был равен более 1,3 трлн долл. (сейчас более 2 трлн долл.) и наша страна занимала 10-е место в мире, отставая от США и Западной Европы примерно в 8 раз, от Китая — в 5 раз, от Японии — почти в 3 раза,

¹ Россия и страны — члены Европейского Союза. М., 2003. С. 85.

8.3. Место России в мировой экономике в начале XXI в.

от Индии — в 2,3 раза, от Франции, Великобритании и Италии — в 1,2 раза, от Бразилии — на 4%. По ВВП в расчете на душу населения мы отставали от США в 2003 г. в 4 раза, от Западной Европы — в 3 раза, от Японии и Канады — в 3,1—3,3 раза, от Германии — в 3 раза, от Великобритании, Франции и Италии — менее чем в 3 раза, но Мексику опережаем на 18%, Бразилию даже на 22%, Китай опережали в 1,8 раза, Индию — в 3,2 раза.

По общему объему своего ВВП Россия в 2003 г. вплотную стояла за Бразилией, и в последующие ближайшие годы превзошла эту страну по данному показателю. Но самое главное: Россия по объему своего ВВП заметно приблизилась к уровню Франции, Великобритании и Италии, отставая от них теперь уже в пределах всего лишь 20% и превзойдя их в 2008 г. Обращают на себя внимание сильные позиции в современном мире Китая. ВВП Китая превышал 60% ВВП США, а ВВП Японии составлял лишь около половины ВВП Китая.

Обратимся теперь к данным о промышленном производстве (к сожалению, Госкомстат России не дает в своих публикациях международных сопоставлений по промышленному производству в долларах). Источником для этого служат разработки по ППС Института мировой экономики и международных отношений РАН на базе всей последней международной статистики и мировой экономической литературы. Основные результаты по этому вопросу представлены в табл. 8.6.

Таблица 8.6. Сопоставление объемов промышленного производства России и других главных стран мира за 2005 г.

| Страна | Млрд долл. | В % к США |
|----------------|------------|-----------|
| Россия | 546 | 20,9 |
| США | 2616 | 100,0 |
| Китай | 3943 | 150,7 |
| Япония | 1223 | 46,7 |
| Индия | 1030 | 39,4 |
| Германия | 701 | 26,8 |
| Франция | 403 | 15,4 |
| Великобритания | 501 | 19,2 |

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

Окончание табл. 8.6

| Страна | Млрд долл. | В % к США |
|----------|------------|-----------|
| Италия | 467 | 17,9 |
| Бразилия | 651 | 24,9 |
| Мексика | 274 | 10,5 |

Источник: Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М. : Магистр, 2007. С. 426—429.

Приведенные данные говорят о том, что место России в мире по объему промышленного производства заметно выше, чем по показателю ВВП. По объему промышленного производства в 2005 г. мы занимали 6-е место в мире и составляли немногим более 20% уровня США. При этом следует обратить внимание на то, что в Европе в начале XX в. Россия занимала 2-е место после Германии, превосходя по этому показателю Францию, Великобританию и Италию. Сказывается наличие у нас мощной добывающей промышленности и ВПК. Канаду Россия превосходит по объему промышленного производства практически вдвое.

Особый вопрос встает о международных сопоставлениях по производительности труда и о месте России в мировой экономике по этому важнейшему показателю эффективности производства. Соответствующие оценки также произведены ИМЭМО РАН (табл 8.7).

Таблица 8.7. Сопоставление производительности труда в России и других главных странах мира за 2000 г.

| Страна | Выработка на одного занятого по ВВП (тыс. долл.) | В % к США |
|----------|--|-----------|
| Россия | 15,4 | 21,1 |
| США | 73,1 | 100,0 |
| Китай | 7,0 | 9,6 |
| Япония | 54,9 | 75,1 |
| Индия | 5,9 | 8,1 |
| Германия | 56,2 | 76,9 |
| Франция | 54,5 | 74,1 |

8.3. Место России в мировой экономике в начале XXI в.

Окончание табл. 8.7

| Страна | Выработка на одного занятого по ВВП (тыс. долл.) | В % к США |
|-----------------|--|-----------|
| Великобритания | 55,8 | 76,3 |
| Италия | 58,8 | 80,4 |
| Бразилия | 17,9 | 24,5 |
| Мексика | 24,3 | 33,2 |
| Канада | 62,1 | 85,0 |
| Западная Европа | 53,9 | 73,7 |

Источник: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. С. 539, 540 (расчет).

Приведенные в табл. 8.7 данные показывают, что Россия отставала от США по производительности труда в народном хозяйстве практически в 5 раз, от Канады — в 4, от Западной Европы — в 3,5 раза, но вдвое превосходила Китай, почти в 3 раза Индию, но отстает от Мексики на 36%, от Бразилии — на 14%. От главных стран Западной Европы и Японии мы отставали по народно-хозяйственной производительности труда примерно в 3,5—3,7 раза.

Что касается доходов населения, то в России они равны в среднемдушевом выражении 4690 долл., что составляет 95% среднемирового уровня. Личные доходы в расчете на душу населения в России составляют 17,9% уровня США, 28,8% уровня Германии, 29,7% уровня Японии и 211,7% уровня Китая (2003 г.)¹.

Такова статистическая, чисто количественная характеристика места России в мировой экономике в конце XX — начале XXI в. Она, естественно, не включает анализ качественных сторон состояния российской экономики и общества. Последний представляет собой особую проблему.

После финансового дефолта, случившегося в августе 1998 г., и резкой девальвации рубля в России начался рост производства. Этот рост связан, несомненно, и с исчерпанием, так сказать, ресурса долговременного падения производства в России, которое фактически продолжалось примерно 20 лет начиная с конца 70-х — начала 80-х гг. XX в. Этот рост производства в нашей

¹ Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 85—89.

стране является результатом действий трех факторов: 1) сокращения импорта подорожавших иностранных товаров, вызвавшего импортозамещающий рост отечественного производства (прежде всего в пищевой промышленности); 2) повышения мировых цен на нефть и газ, давшего дополнительную экспортную выручку, и 3) скрытой денежной эмиссии, временно стимулировавшей спрос.

Конечно, начавшийся рост производства — это принципиально важный вопрос. Но возникает и другой вопрос: а производство, собственно, какой продукции стало расти? Достаточно ли современна, конкурентоспособна эта продукция, удовлетворяют ли ее качество и новизна высоким современным требованиям мирового рынка? К сожалению, наш экономический рост носит экстенсивный характер и идет, прежде всего, за счет традиционной, обычной неконкурентоспособной продукции. Россия почти не производит современной конкурентоспособной высококачественной продукции массового спроса гражданского, т.е. невоенного, назначения. Более того, в отличие от новых индустриальных стран и таких крупных развивающихся стран, как Бразилия, Индия или тем более Китай, Россия пока не сумела пробиться на широкий мировой рынок и завоевать собственные надежные ниши на нем по поставкам не сырьевой, а готовой промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Не менее важным вопросом является фактическое прекращение после 1998 г. начатых в 1992 г. рыночных реформ, в ходе которых хотя и было допущено много ошибок, но движение в сторону развития рыночных отношений, предпринимательства, конкуренции и вхождения в мировую экономику, в общем, было правильным. В отдельные годы в период 1999—2008 гг., похоже, терялось даже само направление этих реформ. В течение многих лет, начиная с 1992 г., парламент в своем противостоянии президентской власти сознательно тормозил формирование рыночных отношений, напрямую мешал проведению реформ, активно вел работу по дискредитации самих реформаторов и президента. После ухода Черномырдина и Кириенко в 1998 г. — последних могикан послегайдаровского процесса отнюдь уже не радикальных, а, скорее, весьма замедленных и противоречивых реформ, наступил почти полтора-летний период застоя, перешедший со временем в отступление по ряду важных параметров процесса реформирования российской экономики. Так что, как часто это было и в прошлом, Россия остается страной недоделанных, не доведенных до конца реформ.

В этой связи во весь рост встал вопрос стратегии грамотного продолжения экономических реформ, о государственном стимулировании подъема российской экономики, повышении ее эффективности и реструктуризации с помощью современной промышленной политики и политики в отношении предприятий, ускорения НТП. Идея тотального ухода государства из экономики на практике никогда не возникала. Но речь не идет о вхождении сильного государства во все поры нашей экономической жизни, как это было в советские времена. Речь идет о нормальном и объективно обусловленном регулировании хозяйственных процессов в стране, стимулировании их эффективности, предпринимательской активности, наконец, конкурентоспособности, государственном стимулировании самого хода реформ. Все это имеет место в странах со зрелой рыночной экономикой, формирование которой без государственной поддержки было невозможно. В еще большей степени это имеет место сегодня в странах ЦВЕ и Балтии, ставших полноправными членами ЕС.

Важной причиной большинства неудач в сфере российской экономики и ее реформирования была слабость институтов власти, отсутствие необходимой политической воли к формированию истинно эффективной рыночной экономики и демократического строя. Недостаточный профессионализм, неграмотность и неопределенность в принятии решений, пассивность, а порой и прямой саботаж в их исполнении на разных уровнях государственной власти, слияние последней с финансовой и частнопредпринимательской средой стали обычным явлением в системе нынешнего управления в России. Все это не может не сказаться самым негативным образом на характере развития нашей экономики.

Тем не менее главной причиной неудач, о которых идет речь, является неясность, неопределенность общественного сознания в нашей стране, то, что на Западе часто называют «российской ментальной инвалидностью». Последняя порождена неполным отходом нашего общества от прежнего советского идеологизированного мышления, неподведением черты под нашим коммунистическим прошлым в виде общественного суда над преступлениями большевиков, раскаяния или покаяния за беззакония, насилия и трагедии в советский период российской истории. Все это принципиальным образом отличает Россию, например, от Германии, где перестройка общественного сознания была проведена еще при Аденауэре, и сегодня немецкая нация предстает перед всем миром вполне обнов-

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

ленной, современной, органически вписанной в процесс мировой цивилизации, вполне заслуживающей международного доверия. Экономическое развитие Германии поэтому прогнозировать значительно легче, нежели экономическое развитие нашей страны. То же самое можно сказать и о Японии и странах ЦВЕ.

Впереди у России и ее экономики по всем обозначенным здесь причинам еще много трудностей, смут и неясностей. Наиболее опасные из них могут быть связаны с обострением социального недовольства, а также с территориальными проблемами. В то же время в результате высоких экспортных цен на нефть и газ Россия создала внушительный золотовалютный запас и резервный фонд (порядка 15 трлн руб., или 560 млрд долл.).

В принципе у России есть все не только для экономического роста, но и для экономического и социального процветания. Это прежде всего — огромные людские, технологические, производственные и природные ресурсы; предприимчивые и образованные люди нового поколения, научно-технический потенциал в виде большой армии ученых, многочисленных НИИ и КБ, внушительного военно-промышленного комплекса, имеющегося станочного парка и т.д. К этому следует добавить финансовые ресурсы и ресурсы появившейся при Президенте В. Путине политической воли к возрождению России.

Прямым фактором, который определяет экономический рост, являются капитальные вложения. Финансовые источники для капиталовложений имеются. Это и накопленные ресурсы предприятий и банков, и сбережения населения (40—60 млрд долл.), и резервы коммерческих банков, и бюджетные ресурсы¹. Хуже дело обстоит с иностранными инвестициями, приток которых после августа 1998 г. резко сократился. В 2002 г. прямые иностранные инвестиции в экономику Российской Федерации составили 4 млрд долл. — меньше, чем в экономику Венгрии, к 2005 г. они, правда, выросли и составили 18 млрд долл.² и продолжали расти (25 млрд долл. в 2008 г.).

Рейтинг нашей страны после известных публикаций об отмывании денег на Западе и финансовых злоупотреблениях российских чиновников остается достаточно низким, что также не способствует притоку иностранного капитала в нашу страну. Следовательно, прихо-

¹ Шмелев Н. Кризис лишил правительство права на ошибку // Перспективы. 1998. № 5. С. 8; Коммерсантъ. 1999. 22 дек.

² Вопросы экономики. 2006. № 2. С. 7.

8.4. Некоторые особенности современного экономического развития России

дится рассчитывать только на себя. К этому подвигает мировой финансовый кризис 2008 г. Одновременно объективно необходимы жесткие меры по предотвращению нежелательного оттока капитала из России и по борьбе с коррупцией. Полученные средства хорошо быгодились для инвестиций в развитие науки России. Нет смысла в огромном импорте потребительских товаров, включая продовольствие и одежду. Массированный импорт товаров пагубно сказывается на отечественном производстве.

Но и здесь нужна твердая политическая воля, реальное государственное стимулирование частных и иных капиталовложений, экономического роста и научно-технического прогресса в стране. Для этого прежде всего надо укрепить банковскую систему, резко сократить отток российских капиталов за границу, поставить надежный заслон криминальным и теневым структурам в финансовой и производственных сферах, а государству сосредоточиться на стимулировании роста производства и платежеспособного спроса, на новом рывке в реформировании и модернизации российской экономики и общества. Что касается внешней торговли, то здесь следует ориентироваться на правовую систему ВТО.

8.4. Некоторые особенности современного экономического развития России

В наши дни человечество вступает в эпоху глобальной экономики на основе широких международных потоков сырьевых и трудовых ресурсов, капитала и готовой продукции, электронной информации. Наша страна после десятилетий изоляции входит в эту глобальную систему, где все страны тесно связаны друг с другом. И перспективы нашего развития во все возрастающей степени будут зависеть от развития мировой экономики в целом.

В связи с широкой криминализацией российской экономики, коррупцией, отмыванием нечестных денег, финансовыми скандалами и прочим имидж России на Западе резко потускнел. Тем не менее Запад не рассматривает Россию как свою колонию, не видит в россиянах поголовно варваров или преступников. Запад не перестает терпеливо повторять о взаимной пользе партнерства и сотрудничества с Россией, о необходимости демократизации и формирования социально ориентированной, эффективной рыночной экономики в нашей стране. Запад напрямую заинтересован в политической стабильности и управляемости в России, чтобы, не дай Бог, не взорвались атомные заряды, АЭС, склады всевозможных боеприпасов, что

может нанести серьезный ущерб и другим странам, чтобы Россия была надежным и предсказуемым его партнером.

В начале 1992 г. Россия вступила на путь радикальных экономических реформ. Эти реформы дали не только отрицательные, но и положительные результаты. Прежде всего, эти реформы наметили выход нашей страны из исторического тупика «реального социализма», начавшийся переход к рынку, смешанной конкурентной экономике, формированию ряда предпосылок идеала будущего. Именно на эти положительные стороны экономических реформ 90-х гг. стал опираться В. Путин в своей деятельности по возрождению России в начале XXI в.¹ В заявлении на саммите в июле 2006 г. в Санкт-Петербурге В. Путин подтвердил свое намерение продолжать начатые преобразования, сказав, что в ближайшей перспективе Россия обязательно продолжит рыночные и демократические реформы, хотя жизнь показала, что эти реформы на деле в последние годы остановились.

В прошлом наши экономические реформы сопровождалось жесточенным политическим противостоянием, серьезными ошибками в их проведении и нарастанием экономического и социального кризиса в обществе. Реформы, начатые в России в 1992 г., испытали серьезные трудности и не были приняты значительной частью российского общества, главным образом, не потому, что неверна доктрина свободного рынка или провалился «вашингтонский консенсус». Известно, что и то и другое в свое время вполне неплохо сработало в других странах, и примером могут служить не только Польша или Чили, но и страны Балтии, бывшие составными частями бывшего СССР. Российские экономические реформы встретили серьезное сопротивление в стране, прежде всего потому, что наше общество ментально не было готово к восприятию частной собственности, конкуренции, свободных цен и других механизмов и инструментов нормальной рыночной экономики.

Приступив к реальным реформам, Россия не имела даже воспоминаний о реальной рыночной экономике до 1917 г., ибо с тех пор сменилось как минимум три поколения людей, а за советские годы не было ни рыночной экономики, ни частной собственности, ни разных партий или идейных течений, ни демократии. Тогда в нашей стране появилась новая общность — советский народ, людская масса, искусственно ориентированная не в рыночно-демократическом,

¹ Независимая газета. 2000. 2 февр.

а в ином направлении и в ином духе. К 1992 г. эта масса была полностью деморализована как распадом СССР, так и крушением КПСС и многими результатами горбачевской перестройки. Народ мало что понимал в том, что происходит, что с ним делают враждующие друг с другом руководители. Никакой серьезной научной подготовки реформ не было, самые известные академические экономисты, как и Горбачев, не хотели расставаться с «социалистическими ценностями» и выступили в поддержку не оправдавшей себя на практике многих стран доктрины «рыночного социализма». И до сих пор из их уст не услышишь слова «рынок», «конкуренция» или «частная собственность необходима». И в то же время звучат призывы к планированию, мобилизационной экономике, фиксированным ценам, отмене хождения доллара и т.д.¹

Среди причин, определивших частичную несрабатываемость реформ, отдельные наши ученые и политики справедливо называют отставание российской общественной науки, в частности экономической. Так, академик Т. Заславская пишет: «Определенную ответственность за это несет общественная наука, которая не смогла своевременно дать правильную оценку социальной направленности происходивших перемен...»². Бывший Председатель Совета Федерации РФ Б. Строев заметил, что «отчасти причиной тому было отсутствие у России опыта периодической адаптации экономики к меняющимся условиям и отставание экономической науки»³.

Российские экономические реформы 90-х гг. встретили сопротивление еще и потому, что на их пути встала хорошо организованная яростная оппозиция нерыночных прокоммунистических сил в обществе. Сопротивление этих сил не было преодолено политической волей и еще большей силой со стороны президента и других структур. В результате реформы шли противоречиво и заторможено. Не случайно, что после дефолта левая оппозиция заметно укрепила свои позиции. Но, как оказалось, ненадолго.

Выборы в Думу в декабре 1999 г. продемонстрировали ослабление левой оппозиции, нарастание влияния сторонников дальнейших рыночных и демократических преобразований в общественизованном русле, т.е. по западному образцу. Избиратели посрамили

¹ См., например: *Львов Д.* Экономический манифест: будущее российской экономики. М., 2000.

² Общество и экономика. 1999. № 3—4. С. 18.

³ Там же. С. 14.

тех, кто надеялся на сдвиг России влево. В обществе все больше стало набирать силы не столько противостояние между левыми и правыми, красными и белыми, сколько все расширяющееся движение за создание нормальной работоспособной системы институтов профессионального регулирования рыночной экономики, некоторые основы которой худо-бедно, но уже созданы. При этом общество все более рационально осознавало, что российская рыночная экономика должна развиваться и становиться все более зрелой, эффективной и конкурентоспособной по международным стандартам.

Можно считать, что уже весной 2000 г. с приходом к власти Президента В. Путина в стране реально сложилась ситуация для проведения последовательной и решительной политики экономического роста и выхода из 20-летнего кризиса в экономике, хотя продвижение рыночных реформ явно замедлилось, если не застыло.

В целом можно заключить, что Россия вновь находится на старте своего обновления, как это неоднократно бывало в ее старой истории. Конечно, если бы не Ленин, не большевистский переворот в октябре 1917 г., Россия сегодня была бы второй Америкой, прокладывающей путь всему человечеству. Этот переворот не просто затормозил, а отбросил Россию назад, резко ухудшив ее исторические перспективы.

Но сегодня, чтобы выйти из исторического тупика и занять достойное место в мире, необходимо создать условия для консолидации сил рынка, правовой и социальной его поддержки со стороны обновляющихся и укрепляющихся органов государственной власти. Объективно совершившийся в нашей стране в последнее десятилетие реальный крах социализма и коммунистической идеологии требует решительной государственной поддержки начавшихся неотформационных процессов. Надо разработать долгосрочную стратегию социально-экономического развития страны, всемерно укреплять ее внутреннее единство, не допуская даже элементов сепаратизма и распада, поднимать экономику Сибири и Дальнего Востока. Надо заниматься не политическими играми и непомерными проявлениями тех или иных личностных амбиций, не поддаваться настроениям нарастающего противостояния Западу, а твердо и решительно встать на путь решения внутренних проблем нашего собственного дома. К сожалению, российская общественная наука оказалась неспособной дать теоретическую базу для проведения экономических реформ.

Главное сегодня — это начать утверждать в стране новую, скорректированную модель экономических реформ, модель, основанную не только на сильной власти всех государственных, общественных и предпринимательских институтов и структур, но и на достигнутой, наконец, стабильности в обществе, в экономике, финансах и государстве. Основными элементами этой модели являются следующие: всемерное поощрение инвестиций; модернизация производственного аппарата; укрепление рыночных институтов; проведение широкомасштабной инновационной политики; социальная ориентация результатов производства; укрепление территориальной целостности страны и межрегиональных экономических связей; окончательное преодоление остаточного, загнивающего большевизма; дальнейшее вхождение экономики России в мировые глобализационные и интеграционные процессы с упором на высокотехнологические продукты.

Таким образом, речь должна идти о новой экономической модели и о новой экономике без романтики и дилетантизма. Все это требует широкого использования современных экономических знаний, серьезного развития экономической науки в стране. И сегодня речь уже не идет как прежде о левой политической оппозиции, взгляды и стародавние «ценности» которой вполне понятны. Речь идет о российских экономистах-фундаменталистах, которые с порога отвергают ход экономических реформ при В. Путине, который говорил, что переход к демократии и рыночной экономике является «огромным и реальным достижением российского народа»¹. Именно в дни, когда были высказаны эти слова, экономист С. Губанов написал, что нам нужен не рынок, а возврат к централизованному планированию, не приватизация, а новая национализация и восстановление «вертикально-интегрированных производственных отношений». И далее: «Если назвать вещи своими именами, надо признать: «рыночной» перспективы у российской экономики нет и не будет»². Все это говорит о серьезном сопротивлении курсу В. Путина, а теперь уже и Д. Медведева, которое имеет место в определенной части нашей интеллигенции и чиновничества.

Однако правда состоит и в том, что пока нет ни программы, ни стратегии предстоящего этапа проведения реформ и модернизации российской экономики. Более того, в обществе все чаще вы-

¹ Независимая газета. 2003. 5 нояб.

² Экономист. 2004. № 4. С. 48.

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

ражаются опасения по поводу чрезмерности авторитаризма, угрозы демократическим завоеваниям. Госдума и новое правительство стали определенно пропрезидентскими, конструктивная оппозиция заметно ослабла, на СМИ осуществляется давление. Как и в советские времена, масса людей бездумно и эмоционально поддерживает «сильную руку», имперские амбиции и т.д. Верхние эшелоны власти наполняются не интеллигентами-профессионалами, а силовиками. В созданном В. Путиным институте полпредов (каждый из них имеет аппарат численностью свыше 1500 чел.) доля выходцев из кругов военных и спецслужб доходит до 70%.

Такое положение неприемлемо, чрезмерный и длительный авторитаризм, выходящий за рамки «просвещенного абсолютизма» как временной и очистительной меры, опасен для общества. Обществу нужны прочные демократические институты и правовое государство, опирающееся на эффективную рыночную экономику.

В то же время страны нашего ближнего зарубежья, страны СНГ порой по-прежнему видят в России своего старшего брата, который якобы во всем обязан им помогать. И при этом главные свои усилия направляют на развитие отношений с Западом и часто вопреки национальным интересам России. Торговля России со многими странами СНГ сокращается, не работает механизм экономической интеграции. Более того, ряд членов СНГ раздирают почти непримиримые противоречия, которые они хотели бы разрешить с помощью или за счет России.

8.5. Прогноз места России в мире к 2017 г.

Цивилизованная рыночная экономика, базирующаяся на разнообразии форм собственности и предпринимательской деятельности, на открытой и честной конкуренции и надежной правовой основе, — главное и неперемненное условие будущего процветания России. Рыночный механизм с конкуренцией — это механизм творчества миллионов, механизм самоорганизации и постоянного совершенствования. Одновременно это и реальный механизм научно-технического прогресса. Неизбежно формирование в России и широкого круга грамотных и профессионально подготовленных предпринимателей и менеджеров, способных к крупным инвестициям в экономику страны. Одновременно это сделает Россию привлекательной и для западных инвесторов. Все это будет способствовать обновлению основного капитала, модернизации про-

8.5. Прогноз места России в мире к 2017 г.

изводственного аппарата, вовлечению в производство огромных незагруженных мощностей на обновленной основе. Параллельно будет дан импульс активизации инновационной деятельности, ускорению научно-технического прогресса. Государство же должно всемерно содействовать инвестиционному и инновационному прогрессу не только прямыми государственными инвестициями и затратами на НИОКР, но и всевозможными экономическими мерами регулирования, включая налоговые льготы, спецсубсидии, амортизационную и промышленную политику.

Все сказанное дает основание для составления прогнозов российской экономики. У экономики свои законы, и политические игры и противостояния не могут их отменить. Конечно, государство способно ускорить или замедлить экономический рост или падение производства, но рост или падение производства в рыночной экономике обычно определяются законами ее циклического развития. Тем не менее общество явно устало от нерешительности и неопределенности властей в области экономической политики, от непродвижения реформ, отсутствия промышленной и структурной политики.

Сегодня Россия вновь находится на старте своего обновления, и этот старт не должен завершиться очередным провалом. Наше общество уже устало от нерешительности, неопределенности, а главное, от недоделанности, половинчатости и даже непродвижения давно начатых реформ.

С точки зрения оценки перспектив развития российской экономики в будущем возможны три варианта:

- проведение неопределенной экономической политики при угасающих темпах экономического роста, дальнейшей утрате страной своих и так уже серьезно ослабленных позиций в мире;
- частичный возврат к авторитарным методам мобилизационного, командного государственного подстегивания развития экономики, расширения государственного участия в производстве ВВП за счет реприватизации предпринимательства, что вполне может привести к ускорению экономического роста и чисто внешнему статистическому благополучию, как было в СССР;
- более решительное и ответственное со стороны государства, проведение экономических реформ, подобно тому, как это происходило в постсоциалистических странах Восточной Европы, ставших уже в большинстве своем членами ЕС, имманентными участниками общеевропейских и глобализационных процессов, при

этом еще и с упором на ценности правового государства и гражданского общества, а также на признание допущенных ошибок и корректировку экономической политики с учетом финансового кризиса.

Автору предпочтителен третий вариант прогноза, развитие по которому способно вывести нашу страну в число стран со зрелой рыночной экономикой и стабильной демократической системой, что откликнется не только быстрым ростом жизненного уровня нашего населения, но и повышением конкурентоспособности и инновационности российской экономики, уважением со стороны передовых стран Европы и мира.

Нам представляется, что в перспективе до 2017 г. можно ожидать достаточно нормальный и качественно улучшенный рост ВВП и промышленного производства в нашей стране. При этом среднегодовой темп роста ВВП до 2017 г. составит порядка 5%, промышленного производства — несколько меньше — 4%. Некоторое отставание темпа роста промышленности от темпов роста ВВП характерно для стран, находящихся на постиндустриальной стадии развития экономики. Есть основания полагать, что в экономике России уже начался процесс перехода к постиндустриальной стадии. Помимо роста капложений, который сейчас опережает рост ВВП, со временем должны заработать такие факторы, как ускорение научно-технического прогресса, широкомасштабная предпринимательская инициатива, форсированный экспорт готовых изделий, прежде всего, продукции машиностроения. Напомню, что в своей программе экономического развития до 2008 г. правительство уже наметило среднегодовой темп роста ВВП на уровне почти в 6%. Но главное сегодня — обеспечение качественного и стабильного экономического роста на базе ускорения научно-технического прогресса.

Естественно, что наш прогноз на базе довольно высоких темпов роста ВВП России исходит из того, что нам до 2017 г. удастся избежать катастроф, подобных дефолту августа 1998 г., что в стране все же будут продолжены рыночные экономические реформы, модернизация ее экономики и производственного аппарата. В противном случае темпы экономического роста неизбежно снизятся или же приобретут еще более некачественный, мобилизационный характер, и тогда вопрос о месте России в мировой экономике будет иметь совсем иной смысл и иную плоскость.

Прогнозируя темпы экономического роста стран и регионов Запада, чтобы ориентировочно определить место России в будущей мировой экономике, следует обратиться к их величинам, характерным как за долговременные периоды в прошлом, так и за 90-е гг. XX в.

В США долгосрочные, или «исторические», среднегодовые показатели темпов роста ВВП составляют порядка 2,7%. Однако за 90-е гг. XX в. экономика США демонстрировала более высокие темпы, составлявшие порядка 4% в среднем за год (вторая половина этого десятилетия), хотя в 2001—2003 гг. и в 2007—2008 гг. наступило заметное снижение этих темпов. Можно предположить, что на перспективу до 2017 г. среднегодовой прирост ВВП США составит не менее 2,8%. Поскольку темпы роста американской промышленности обычно составляют чуть более 70% темпов роста ВВП, для промышленности США можно принять на перспективу среднегодовой прирост в размере 2%.

В Германии долгосрочный ретроспективный среднегодовой прирост ВВП был не ниже, а выше, чем в США. Однако, начиная с 1970-х гг. Германия стала отставать от США по темпам развития своей экономики. Последнее четко проявилось в 90-е и особенно в самые последние годы, когда экономика Германии под влиянием ряда внутренних факторов стала чуть ли не самой больной среди стран — членов ЕС. На перспективу до 2017 г. можно принять для этой страны среднегодовой темп роста ВВП в размере до 2,6%, промышленного производства — 1,8%.

Во Франции долгосрочный «исторический» темп роста ВВП был ниже, чем в Германии и США. В последние годы, однако, Франции удалось несколько приблизиться к США по динамике этого показателя. Вместе с тем на перспективу до 2017 г., нам представляется, вряд ли целесообразно исходить для этой страны из среднегодовых темпов роста ВВП и промышленности, превышающих 2,5 и 1,2% соответственно.

Весьма необычные и интересные вещи происходят с показателями экономического роста Великобритании. В течение многих десятилетий экономика этой страны развивалась заметно медленнее экономики других главных капиталистических стран. В Европе даже появился термин «английская болезнь». Однако после либеральных реформ М. Тэтчер страна заметно ускорила свой экономический рост, и в 1980-е гг. среднегодовой прирост ВВП Великобритании (2,7%) был выше, чем в США, Германии и Фран-

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

ции. В самые последние годы темпы роста экономики Великобритании замедлились и были ниже, чем в США. Но они были выше, чем в Германии, Франции, Италии и Японии. В западной прессе стали всерьез рассматривать перспективы обгона Великобританией Франции по объему ВВП уже в наше время¹. Но на перспективу до 2017 г., я думаю, можно исходить из среднегодовых темпов роста ВВП Великобритании в 2,4%, промышленного производства — 1,1%, т.е. не более высоких, чем во Франции.

Прогноз по главным западноевропейским странам позволяет сделать ориентировочные оценки возможных темпов роста ВВП и промышленного производства по всему региону Западной Европы. Мне представляется, что экономика Западной Европы в видимой перспективе до 2017 г. будет расти несколько медленнее, чем американская экономика. Экономические позиции Западной Европы после долгого периода их относительного усиления в последние два-три десятилетия стали слабеть относительно позиций США. Сегодня нет оснований думать, что эта тенденция изменится до 2017 г. В США более низкая норма налогообложения, ниже, чем в Западной Европе, норма накопления и норма безработицы, более высокая конкурентоспособность. США имеют более сильные позиции в области выпуска высокотехнологичной продукции, инновационной активности и инфраструктуры научно-технического прогресса, что будет в значительной мере определять экономический рост и лицо экономики любой развитой страны в начале XXI в. Традиционно США имеют превосходство перед Западной Европой по широте и риску предпринимательской активности.

Нам представляется, что среднегодовой прирост ВВП Западной Европы до 2017 г. составит порядка 2,5%, промышленного производства — 1,7%.

На базе всех этих допущений и предпосылок, а также имеющихся соотношений ВВП и объемов промышленного производства всех сравниваемых стран можно рассчитать вероятные примерные соотношения сравниваемых стран по этим показателям в 2017 г. Базовые соотношения стран по ВВП за 2003 г. взяты, как уже говорилось, из оценок ООН и ИМЭМО РАН, произведенных по паритетам реальной покупательской способности валют, соотношения

¹ Financial Post. 1999. July 2.

8.5. Прогноз места России в мире к 2017 г.

объемов промышленного производства — из расчетов ИМЭМО РАН. Соответствующий прогноз содержится в табл. 8.8.

Таблица 8.8. Прогноз соотношения ВВП и промышленного производства в России, США, Германии, Франции, Великобритании и Западной Европе на 2017 г., %

| Соотношение | ВВП | | Промышленное производство | |
|--------------------------|---------|---------|---------------------------|---------|
| | 2003 г. | 2017 г. | 2005 г. | 2017 г. |
| Россия к США | 12,1 | 16,3 | 20,9 | 26,4 |
| Россия к Германии | 57,9 | 80,0 | 77,9 | 100,6 |
| Россия к Франции | 80,8 | 113,2 | 133,5 | 177,3 |
| Россия к Великобритании | 82,1 | 115,1 | 109,0 | 130,4 |
| Россия к Западной Европе | 12,5 | 17,5 | — | — |

Эти ориентировочные оценки показывают, что к 2017 г. Россия не достигнет тех соотношений по ВВП с США, которые она имела в 1913 г., но зато заметно приблизится к Германии и превзойдет Францию и Великобританию. Отставание от США будет значительным и сохранится на долгое время. Так что лучше не говорить о своей великодержавности. Что касается соотношения России с главными странами Запада по промышленному производству, то в 2017 г. оно будет лучше, чем в 1913 г. Россия превзойдет по этому показателю не только Францию и Великобританию, но и Германию.

Доля России в мировом ВВП в 2000 г. была равна всего 2,1%, (в 1913 г. в современных границах — 6,2%), соотношение ВВП России к ВВП всего западноевропейского региона составляло в 2003 г. 12,5% (в 1913 г. — 18%)¹. В 2017 г. доля России в мировом ВВП будет равна около 3%, а соотношение ВВП России и всей Западной Европы составит порядка 17%. Доля России в мировом ВВП в 2017 г. будет практически втрое меньше, чем в 1913 г. (8,6%). Будет меньше наша доля и в мировом промышленном производстве. По оценке ИМЭМО РАН, доля России в современных границах в мировом промышленном производстве в 1913 г. была равна 8,9%, в 2000 г. — 4,4%, в 2017 г. она вряд ли на-

¹ Мировая экономика: Глобальные тенденции за 100 лет. С. 503, 504.

много превысит 5%, что также заметно меньше, чем в 1913 г. Никогда еще Россия за несколько последних столетий не имела такого низкого соотношения, как к мировым ВВП, так и к ВВП главных стран Европы, как сейчас.

Таким образом, за более чем 100-летний период времени не произойдет повышения доли нашей страны в мировой экономике, не улучшатся соотношения ее важнейших макроэкономических показателей к уровню США. Такой будет цена за 100 лет смуты, революций и утопических иллюзий построения «светлого рая» сначала в одной отдельно взятой стране, затем в целом лагере мирового социализма на путях, ведущих в сторону от демократии и рынка, от развития мировой цивилизации.

Тем не менее экономически Россия в перспективе неизбежно будет сильным государством, займет по размерам ВВП первое место в Европе и пятое-шестое место в мире. Другое дело — политически и даже общественно-социологически, или с точки зрения уровня общецивилизационного подхода. Пока Россия не будет иметь внятной и конкретной стратегии своего развития, не сделает окончательного выбора в пользу глобализации и европеизации, не примет для себя руководящую национальную идею в рамках современных цивилизационных норм и приоритетов, с ней может быть все что угодно.

Еще не встав прочно на путь рыночных реформ и последовательной демократизации, Россия боится «оранжевых» и иных революций, «тлетворного» влияния Запада и часто становится на путь изоляционизма, неприятия ценностей глобализации и европеизации. В этом отношении характерны оценки известного немецкого политического деятеля Отто Ламбсдорфа: «У меня сложилось впечатление, что современная Россия пока не определилась в своем желании избрать четкие ориентиры. Думается, российское общество само не решило, чего оно хочет, по какому пути желает идти. Так, сегодня в России существуют рядом друг с другом как самые прогрессивные, так и реакционнейшие тенденции, рыночное хозяйство и государственная экономика, свобода и авторитаризм, прогресс и реакция. Используя старую терминологию, можно было бы сказать: в России в настоящее время царит единство противоположностей. В этом нет ничего удивительного. Россия имеет за собой не только 70 лет коммунистической диктатуры, но и 700 лет авторитарной власти. Естественно, общество не в состоянии мгновенно выйти из этой фазы затянувшегося несо-

вершенности и стать демократическим гражданским обществом. Немцам это хорошо известно. Демократии нам пришлось учиться в ходе длительного, мучительного и, в буквальном смысле, страшного процесса»¹. Очень точные слова.

Но в своем поражении в XX в. Россия была не одинока. Огромное поражение потерпели фашистская Германия и имперская Япония. Только это было, прежде всего, военное поражение. Обе эти страны принесли покаяние за содеянные преступления, за созданные тоталитарные фашистские режимы. В результате общества и экономики этих стран быстро обновились, изменились сами люди, появились нормальные гражданские и демократические принципы и ценности, стало быстро расти производство, получив названия немецкого и японского «экономического чуда». И сейчас экономическое развитие этих стран вполне предсказуемо и предопределено в конструктивном ключе.

Ничего подобного не было в нашей стране. В послевоенные годы экономика страны развивалась угасающими темпами, все попытки реформ (А. Косыгин) проваливались. Мы не осудили ни сталинизм, ни большевизм, ни создание тупиковой советской экономической модели. Реформы, начатые в 1992 г., не доведены до конца, страна находится в маргинальном положении: отплыв от одного берега реки под названием социализм, мы не приплыли к противоположному берегу (капитализм). Общественное сознание в стране расколото в еще большей степени, чем в прошлом, большинство людей вообще не понимает, куда мы идем и куда надо идти.

Все это породило застой в системной трансформации экономики и общества в последние годы, вновь отбросило нашу страну назад, теперь уже, прежде всего, по сравнению со странами Восточной Европы, практически уже в большинстве своем осуществившим эту трансформацию. Но опять же уместен пример Германии и Японии, потерпевших катастрофическое поражение во Второй мировой войне, но осуществивших необходимые реформы и модернизацию в ставших к концу XX в. одними из ведущих держав мира (Германия в Европе в конечном счете добилась победы и в XXI в. укрепляет свои позиции).

СССР, наоборот, добившись победы во Второй мировой войне, к концу XX в. потерпел катастрофическое поражение и пере-

¹ Ламбсдорфф О., Явлинский Г. Россия и Германия: кто мы друг для друга? М., 1999. С. 26, 27.

стал существовать. Его наследница — Россия мало сделала для встраивания в когорту мировых лидеров в мировой экономике и пока находится в неопределенном состоянии, вызывающем тревогу во всем мире и враждебное отношение, прежде всего, своих соседей и бывших «солагерников» по лагерю мирового социализма. Для предсказуемого и вполне благополучного будущего нам необходим прорыв типа реформ Петра I или П. Столыпина, только в современном, а не в деспотическом качестве.

Однако появились признаки возрождения имперской ксенофобии, восстановления былого величия, претензий, если не на мировое, то хотя бы на региональное господство. В стране не стихают восторженные оценки нашего «великого советского прошлого», огромной роли Сталина, ведущего значения для нашей страны военно-промышленного комплекса и т.д. Во всем этом нельзя не видеть желания определенной части нашей элиты восстановления былой силы и мощи в формате хотя бы «мини-СССР». Но в XXI в., когда в Европе и мире не только кардинально изменилось соотношение сил между странами, но на передний план выдвинулись новые критерии и параметры передовитости и лидерства, подобная архаика обречена на провал.

Ранее могучие в военном отношении, имперские Германия и Япония сегодня являются мирными и даже тихими державами, не претендующими ни на какое лидерство или величие. Они упорно и грамотно занимаются своим домашним хозяйством, проводят реформы, модернизируют экономику, становятся все более и более конкурентоспособными и инновационными странами, привлекательными для всего мира и для нас, россиян.

Было бы важно и нам сделать акцент на свое домашнее хозяйство, вымыть полы, почистить ковры и стать, наконец, процветающей и хорошо живущей страной, без вредных амбиций и наследственных болезней, уважаемой во всем мире по современным нормальным критериям, избавиться от маргинальности, противоречивости и расколотости в экономике и обществе. Если такая модернизация произойдет и Россия твердо возьмет курс на зрелую и конкурентоспособную рыночную экономику и передовой демократизм, наш прогноз на 2017 г. ляжет на хорошо удобренную, плодородную почву. Более того, он окажется заниженным, так как Россия сможет тогда ускорить и усовершенствовать качественно свой экономический рост и добиться гораздо больших результатов.

И еще один аспект надо иметь в виду. Германия всегда вызывала опасения своих соседей своим прусским духом, величием, высокомерием, имперскими замашками. У России сформирован тоже свой дух: имперский, военный, командный, экспансивный. Но, став членом ЕС, Германия свой прусский дух запрятала себе вовнутрь и, похоже, он исчезает. Россия же не только сохранила свой традиционный дух, но и постоянно демонстрирует его, вызывая негативное отношение окружающего мира. Для будущего России этот фактор ничего хорошего не принесет. От него надо избавляться. Мы не говорим о духе национализма, шовинизма и фашизма, который почти исчез в Германии, но постоянно проявляется в нашей стране, которая в свое время вместе с союзниками разгромила фашизм.

8.6. Некоторые особенности национального менталитета и общественного сознания

Многие трудности, внутренние противоречия в проведении системной трансформации экономики и общества в России связаны с нашей историей, насыщенной противоречиями и движениями в противоположных направлениях, с особенностями огромного российского пространства и, главное, с особенностями нашего отечественного менталитета и общественного сознания. Без учета этих особенностей, без преодоления негативов нашего непростого наследия трудно будет увидеть процветающую и демократическую Россию в перспективе XXI в.

Татаро-монгольское иго не просто затормозило развитие нашей страны, но и отбросило ее далеко назад от складывающихся по-разному европейских норм и стандартов. Крепостное право также внесло свою негативную лепту в историю экономического развития России. Отставание от Западной Европы по уровню экономического развития при этом то уменьшалось, то нарастало. И даже знаменитые реформы Петра I, Екатерины II и Александра II не могли преодолеть это отставание и часто сменялись периодами его увеличения. Советская власть также внесла свой вклад в отдаление нашей страны от Запада, хотя объем производимой продукции в ее годы заметно сблизился с Западом.

Климатические условия и огромные расстояния порождали тенденции к закреплению натурального хозяйства, привычку к

бедности, коллективному труду, скромности в жизни, общинному менталитету. И, к сожалению, к безынициативности и лени. Последние закреплялись в условиях политического самодержавия и тоталитаризма сначала в отдельных княжествах, затем в масштабе централизованной империи.

Все это вело к крайне замедленному (по сравнению с Западной Европой) развитию товарно-денежных отношений, рыночных механизмов и институтов. Реформы при этом проводились сверху, инициатива снизу, как правило, подавлялась. Крепостничество сохранялось в России намного дольше, чем в европейских странах. Европа веками видела в России «дикое поле», Азию в Европе, неокультурное, технически и ментально отсталое пространство. Не случайно поэтому капитализм в России получал импульс своему развитию не столько изнутри, сколько извне — за счет притока европейского капитала и государственной казны.

Несмотря на насильственное прорубание Петром I «окна в Европу», политическое противостояние и идейное размежевание между российскими западниками и славянофилами (почвенниками) продолжалось. Идеи самобытности и особой евразийскости России, подчеркивание не только отличия России от Запада, но и порой прямой непримиримости и даже враждебности двух цивилизаций широко распространились в России и в XIX, и в XX вв. Во многих сочинениях «русская идея» прямо противопоставлялась западной или европейской.

Известный русский мыслитель Н. Данилевский в книге «Россия и Европа», отвечая на вопрос, принадлежит ли Россия к Европе, писал: «К сожалению или удовольствию — нет, не принадлежит. Она не питалась ни одним из тех корней, которыми всасывала Европа как благотворные, так и вредоносные соки непосредственно из почвы ее же разрушенного древнего мира, — не питалась и теми корнями, которые черпали пищу из глубины германского духа». Не следует России внедряться в семью европейских народов, считал Данилевский, ибо она всегда там будет лишним чужаком.

С такой точкой зрения согласиться, конечно, нельзя. Россия, хоть и с отставанием от Западной Европы, но все же развивалась в общеевропейском формате, хотя и с большой спецификой. У нас не было барьеров при освоении земли, отсюда «широта души» у россиян, общинность, а не индивидуализм и частная собственность. В России надолго утвердилось рабство в форме крепостничества, всевластие самодержавия. Отсюда Россия — «страна ра-

бов, страна господ», сильны и традиции авторитаризма. На Западе же верховенство получили законы, права и свободы личности.

Отечественные исторические корни порождали неразвитость и незрелость экономики, фрагментарность и слабость российского предпринимательства, конкуренции и других важных черт капиталистической системы, которая уже в XIX в. вполне сформировалась на Западе, вытеснив традиционное натуральное хозяйство, продолжавшее преобладать в России, с его огромным аграрным сектором. Институт частной собственности в России к началу XX в. также был слаб и даже во многом носил зачаточный характер. Все это не способствовало формированию демократических политических институтов, прав собственности.

Но как пишет американский историк Р. Пайпс, собственность «дает ключ к пониманию, откуда берутся политические и юридические институты, которые служат гарантией свободы... Тоталитаризм, достигший своей вершины в Советском Союзе, корнями уходит в «вотчинную» систему правления, преобладавшую на протяжении большей части Российской империи... Отсутствие (собственности. — В. К.) открывает дорогу произволу власти»¹. Коротче говоря, по сравнению с Западом Россия оставалась развивающейся страной. Это выражалось и в малочисленности и слабости промышленного пролетариата, численность которого в 1913 г. не превышала 2 млн человек. Рабочий класс — недавний выходец из деревни — был малообразован и профессионально слабо подготовлен. Он легко поддавался агитации разного рода социалистов (не только большевиков), бунтарей и смутьянов, давно порожденных народническим движением. Его социальное положение было весьма тяжелым, и большевики, ненавидящие буржуазию и вообще богатых, видели в рабочем классе средство для достижения своих целей прихода к власти, установления своей диктатуры. Ни о какой «диктатуре пролетариата» или о всенародном государстве и говорить не приходится. Однако социальное положение крестьян было еще хуже, но большинство крестьян (в отличие от рабочего класса) все же поддерживало государственный порядок и царскую власть.

Крестьяне в массе своей жили общинами, где культивировались общинно-кооперативный строй и порядок. Общинный менталитет — важнейшая особенность российского общественного

¹ Пайпс Р. Собственность и свобода. М.: Московская школа политических исследований, 2001. С. 10, 11.

сознания. Большевики умело использовали крестьян, поддерживая эсеровскую земельную программу в революционном процессе, хорошо осознав, что с одним рабочим классом революцию в России не совершить. Но практически сразу же после Октября 1917 г. они отвернулись от крестьян, объявив крестьянство чужеродным классом, хотя и отдали ему помещичьи земли.

Что касается интеллигенции, то Россия в XIX в. породила особый тип российской интеллигенции революционно настроенной, готовой на любые жертвы и самопожертвования во имя самых иллюзорных идеалов, например общинного социализма. Российская интеллигенция не поддержала системные реформы П. Столыпина, направленные на экономическое возрождение России и ее становление вровень с самыми развитыми странами мира. В то же время российская интеллигенция породила одну из самых передовых и притягательных в мире культурных цивилизаций и систем духовных ценностей.

Вся экономическая история России прошла под знаком борьбы между западниками и славянофилами. Последние много сделали для того, чтобы Россия не прорвалась на Запад, оставалась евразийской, хотя российские цари, как правило, в XVIII и XIX вв. были западниками и реформаторами. Все это мешало единению россиян, стабилизации политического строя в стране, подпитывало терроризм, восстания и смуты, мешало формированию гражданского общества. Экономическая история России прошла под знаком противоречий и борьбы между крепостниками и демократами, сторонниками закрепощения крестьян и их освобождения. Слабость и отсталость в развитии товарно-денежных отношений, российского предпринимательства, еще не успевшего занять свои твердые позиции в экономике и обществе, были тесно связаны с ненавистью в народе к богачам и социальному неравенству.

Итак, в России сложились многовековые традиции сильной государственности, крепостничества, угнетения и социального неравенства в сочетании с патерналистскими и общинными традициями. В советские годы эти традиции еще более закрепились. В итоге в экономической истории России четко проявились такие черты, как предрасположенность к авторитарной форме правления на всех уровнях власти, к обособленности хозяйствующих субъектов друг от друга, к сохранению примитивных экономических и социальных отношений, отставанию в развитии рыночных и правовых институ-

тов, формированию неконкурентоспособных производств, а также замедленность перехода передовой научной мысли в производственную сферу, переоценка роли силовых структур в решении общественных проблем, склонность к чрезвычайным и мобилизационным методам решения трудных вопросов, упование на роль лидера и масс при почти полном забвении роли каждого человека в отдельности, широта размаха действий на уровне начальства при небрежности, беспечности и даже безалаберности на уровне отдельного работника, привыкание к бедности, отставание от Запада.

Под влиянием своей непростой истории, связанной, в частности, с бесконечными войнами между удельными княжествами, в национальном характере русских закреплялись черты враждебности друг к другу, даже элементы агрессивности. В этой связи стоит вспомнить слова шута Балакирева: «В России хлеба сеять не надо, мы друг друга едим и этим сыты». Отсюда наше традиционное неуважение к личности, к отдельной человеческой жизни. Все это сочетается с традиционным неуважением к собственности, особенно частной, поскольку Россия никогда не была страной развитого капитализма. В то же время захват россиянами новых и новых территорий на Востоке и Юге создавал необходимость терпимого отношения к «инородцам» и «нацменьшинствам», уживания представителей разных национальностей друг с другом. И идентичность России не растворялась в многообразии разных наций и народов. Более того, она укреплялась на основе ведущей роли, которую играли русские и их культура в огромном многонациональном государстве. И духовно-нравственные ценности играли в этом процессе не последнюю роль.

В последней трети XIX в. Россия прочно встала на путь развития капитализма и на протяжении XVII—XIX вв. и в начале XX в. занимала видное (четвертое) место в мировой экономике, уступая по объему своего ВВП лишь США, Германии и Китаю. По ВВП в расчете на душу населения Россия отставала в 1913 г., конечно, от многих стран мира, занимая примерно 18-е место в мире (по этому показателю мы уступали тогда даже Чили и Аргентине, хотя превосходили Японию).

Переворот в октябре 1917 г. был порожден специфическими условиями поражения страны в Первой мировой войне, а также издавна нараставшей социальной напряженностью и смутой, связанной не в последнюю очередь со слабостью политической власти при Николае II. К этому времени в своем экономическом развитии

Россия отставала от Запада на 50—100 лет, т.е. на срок жизни двух — четырех поколений россиян.

Большевики, создавшие хотя и малочисленную, но весьма организованную партию из революционеров-профессионалов, умело воспользовались внутренними трудностями, слабостью Временного правительства, установили свою диктатуру и мобилизационно-военными методами «модернизации через катастрофу» (военный коммунизм, гражданская война, репрессии и т.д.) установили внутриполитическую стабильность, собрали воедино куски развалившейся империи, а затем и обеспечили бурный экономический рост.

За советские десятилетия страна стала крупнейшей индустриальной и военной державой, занявшей 2-е место в мировой экономике после США. Этот период особенно характерен сталинской диктатурой, превзошедшей по своей жестокости диктатуры всех российских царей-самодержцев, всех предшествующих им великих князей и монголо-татарских правителей. Огромным испытанием для народа стала Великая Отечественная война.

Однако после смерти Сталина вскоре в полный рост обозначились внутренние противоречия и слабости тоталитарной системы. При Сталине почти полностью исчезли товарно-денежные отношения, страна находилась в изоляции от всего мира, созданная им модель нерыночной командно-административной экономики отличалась неэффективностью, ресурсопожиранием и неконкурентоспособностью. Без приказного давления сверху не было нормальной мотивации к труду и научно-техническому прогрессу. Поэтому под влиянием фрагментарно развивающихся, или теневых, рыночных отношений и слабеющей политической диктатуры советская экономика тормозилась в своем развитии, пока экономический рост не прекратился.

После смерти Сталина советская экономика держалась на двух главных столпах — на тяжелой промышленности и ВПК. Более того, уже изначально все производство в условиях нашего социализма мыслилось как производство в формате одной военно-промышленной корпорации. Зависимость этой корпорации от продажи сырья («сырьевой придаток») нарастала. Но Советский Союз прекратил свое существование не по этим причинам, а по причине выбора тупиковой общественной системы и нерыночной модели экономики. Нерыночная советская экономика, понуждаемая планами, приказами, все время меняющимися «решениями партии и правительства», сама прекратила свой рост,

оказалась в витке неразрешимых противоречий и трудностей и в конечном счете стала трансформироваться в рыночную. Цена этой трансформации, включая распад СССР, оказалась очень большой.

Необходимо признать, что после смерти Сталина в СССР не нашлось (и не могло найтись) ни одного руководителя, который мог бы начать реальное и действенное реформирование «реально-го социализма» в направлении принятия таких демократических и экономических ценностей, как частная собственность, конкуренция, рыночная инфраструктура, многопартийность и система разных взаимосвязанных между собой ветвей власти. У нас не было ни одного руководителя, которого бы можно было в этом контексте сравнить с Л. Эрхардом в Германии, Ш. де Голлем во Франции, М. Тэтчер в Великобритании, Р. Рейганом в США или Дэн Сяопином в Китае. Скорее всего, наши руководители даже не понимали истинной роли этих реформаторов. Более того, они вообще отвергали опыт других стран, слепо веря в «правильность» своего пути. Исторически они проиграли. Проиграла и вся страна. Страна и ее народ по большому счету проиграли и в том смысле, что более чем за тысячелетнюю свою историю Россия вообще никогда не создала такого общественного строя или социального порядка, которые могли бы их удовлетворить, создать достойные условия, качество и уровень жизни, защищенность для большинства своего населения.

Поскольку ничего этого не случилось, нам не остается ничего другого, как строить после революции 90-х гг. XX в. современную модель социально ориентированной рыночной экономики. Этот процесс труден и противоречив, он носит переходный характер и образует очередной переломный момент в нашей истории. Российский бизнес криминализован. Российский чиновник криминализован еще больше и старается получить от бизнеса все что только можно. Рыночная и корпоративная культура в России еще не сложилась. Сегодня мы имеем рынок без соответствующей его культуры. Да и не сложились еще рынки капитала и земли, еще не создана настоящая конкурентная среда. Имеет место чрезмерное вмешательство государства в экономику и бизнес, сложившаяся форма собственности в виде многочисленных акционерных обществ еще сыра и незрела.

Таким образом, наше общество еще не адаптировалось полностью к рынку и демократии. Многие ностальгируют по «сильной руке», по планированию, государственному управлению всей эко-

номикой. Не избежали мы и взлета национализма, призывов нака-зывать и даже «убрать» из России представителей других национальностей. Институты демократии еще неразвиты и пока не укоренились в нашей стране. Национальная генетика работает против реформ и требует духовного оздоровления нации с учетом глобализации и реалий XXI в. Как пишет академик Т. Заславская, «деды и прадеды нынешней России *не обладали гражданскими правами*, они были подданными Его Величества, обязанными слепо выполнять указания власти. Время постреволюционных свобод оказалось очень недолгим. Монопольная власть ВКП(б)—КПСС, всепроникающая система тайного сыска ГПУ—КГБ, новое закрепощение крестьян в колхозах, по сути, воспроизводили ту же беззащитность личности перед государственным насилием, что и в царской России. Давление исторических традиций тяжело сказывалось на менталитете советских людей, во многом элиминируя позитивное влияние растущей образованности и культуры. Отсюда *высокая распространенность* в массовых слоях советского общества *патерналистских ценностей и очень слабая — достижительных*. Люди не особенно стремились расширить сферу своей самостоятельности, обрести большую независимость, взять на себя ответственность за конкретное дело»¹.

Сегодня остро стоит вопрос об отношении россиян к национальному предпринимательству и бизнесу. Оказалось, что современное российское общество расколото, что мешает проводить рыночные реформы. А президентская власть проявляет волю к укреплению государственности и силовых структур, но не проявляет ее в отношении последовательного проведения реформ. До сих пор она не имеет стратегии и программы их проведения. Но без этого будущее страны не может быть полностью ясным. Значительная часть населения завидует богатым, не терпит олигархов, опять предлагает «отнять и разделить», не готова к покаянию за советское прошлое и даже ностальгирует по «социалистическим ценностям». На Западе все чаще звучат оценки и предупреждения типа «Бойтесь Россию», «Не верьте Путину и Медведеву», «Не доверяйте российскому бизнесу» и т.д.

Укоренившееся в нашем обществе негативное отношение к российскому предпринимательству тоже вредит нормальному развитию страны. Между тем наши олигархи, а точнее крупнейшие

¹ Общественные науки и современность. 2005. № 4. С. 18.

предприниматели и бизнесмены, никакие не «враги народа», а реальный управленческий слой менеджеров и собственников, держащий на своих плечах производство в уже созданной, но еще незрелой рыночной экономике. И государство должно не искоренять их, не бороться с ними, как с социальным слоем, не заменять их своими чиновниками, а грамотно регулировать их деятельность прежде всего путем разумного налогообложения, стимулирования инновационного процесса и процесса постоянного повышения конкурентоспособности нашей экономики. Оно должно не заменять бизнес в производстве, а помогать ему быть конкурентоспособным и защищенным разумными законами. Государство должно брать на себя прежде всего всю социальную сферу, не греть руки на отечественном бизнесе. Государство должно сотрудничать с бизнесом на прозрачной законодательной базе, регулировать потоки доходов, заботясь и о социальных общественных благах для народа. Именно бизнес должен стать реальным двигателем, который выведет Россию на траекторию создания здоровой и зрелой рыночной экономики, высокого жизненного уровня для народа.

Тем не менее российский народ терпелив, способен выдержать такие нагрузки, какие вряд ли выдержат народы стран Запада, привыкшие к порядку, ясности и предсказуемости. Россияне умеют уживаться друг с другом при огромных национальных различиях и привыкли верить в счастливое «завтра».

Помимо государственной нерыночной экономики за годы советской власти у нас сформировалась новая порода людей, новый своего рода «антропологический тип», говоря словами русского философа Н. Бердяева — *homo soveticus*, что сегодня переводится как «совок». И с этим ничего не поделаешь. Приходится ждать, общество должно переболеть и возродиться в очищенном виде. Не в последнюю очередь поэтому экономические реформы заторможены. Общественное сознание явно отстает от реальных потребностей общественного и экономического развития. Но так было всегда и в царские времена. Реформы Петра I, Екатерины II, Александра II, наконец, реформы Витте и Столыпина тоже встречали огромное сопротивление.

Однако ясно, что если не преодолеть накопившиеся изъяны в нашем общественном сознании, устаревшие стереотипы, невозможно будет создать зрелую рыночную экономику, к которой мы стремимся в последние годы. Не приходится забывать и о том, что на протяжении всей российской истории каждый правитель делал

свой народ под себя, будь то царь или генсек ЦК КПСС, делал его таким, каким сам хотел его видеть. И народ подчинялся, порой даже благоговел перед диктатором, следуя приказам сверху. Сейчас другие времена, другие ценности. Страна вновь встала на цивилизованный путь развития, и хочется думать, что в обществе уже не будет реальной противостоящей силы, способной повернуть это развитие вспять.

В 90-е гг. XX в. Россия совершила подлинную революцию, перейдя от социализма к капитализму. Эта революция была подготовлена перестройкой М. Горбачева и практически осуществлена при президентстве Б. Ельцина. В. Путин принял перестраивающую общественную систему, не сошел с пути реформ, укрепил государственные и силовые структуры. Начался экономический рост, укрепились международные позиции страны. В то же время президент Путин вел себя недостаточно последовательно. Конечно, вектор развития в направлении либеральной стратегии сохраняется, несмотря на атаки на крупных предпринимателей и их структуры, сохранение музыки советского гимна и советского флага для армии. Но приходится признать, что значительная часть российского общества (не только сторонники КППФ) не поддерживает либеральные ценности. Многие люди не потеряли привычку к «указаниям сверху», к «сильной руке», не отвыкли от тепла советских коммуналок, бесплатных благ из фондов общественного потребления при низкой заработной плате и от возможностей халтурно работать. Повсюду только и разговоров о криминализации общества, о том, что Россия — страна воров, бандитов, придурков, отморожков и проституток, что российский капитализм — дикий и бандитский, российская приватизация — грабительская, а крупные предприниматели — олигархи. Но это не так. Такое сознание напрямую связано с советским прошлым.

Советская командно-административная, тоталитарная общественная система сознательно создавала слепого и послушного человека. Слепого — к проблемам и трудностям, послушного — к властям, к государству. Отсюда вера в административный рычаг, в команду сверху, отсутствие самостоятельности и веры в себя. Отсюда безразличие и апатия, безделье и пьянство. Наш народ сейчас во многом не доверяет новой власти, не верит многим ее решениям и планам. И это лишь означает, что перед лицом происходящих перемен должны измениться и народ, и власть. Как писал Ф. Достоевский, «в государстве, пережившем серьезные потрясения,

надо думать не столько о текущих потребностях, сколько об оздоровлении корней. Первый самый главный корень, который предстоит оздоровить, — это российский народ!». Второй корень — это сама власть, которая нуждается в постоянном совершенствовании и обновлении. Поэтому сегодня руководству страны приходится считаться с этим, преодолевать старое наследие и учитывать новые требования жизни.

Но надо сказать и о большем. Российская политическая и экономическая система еще не устоялись. Идут процессы передела собственности, дебаты по поводу социального и экономического общественного устройства в стране. Нет внятной политики продолжения начатых реформ, инвестиционной и промышленной политики, нет ясной политики поддержки малого бизнеса, формирования среднего класса и гражданского общества. Россия еще окончательно не встала на нужный путь. Хотя на словах мы вроде бы отрешиваемся от всего советского и даже имперского, на деле современное российское общество маргинально и представляет собой смесь старого и нового. «Новым» российским гербом провозглашен имперский двуглавый орел, государственным флагом — старый триколор. Советская пятиконечная звезда остается на башнях Кремля и на погонах российских военнослужащих. Красный советский флаг со звездой остается флагом Вооруженных сил новой России. Президент Путин, покончивший, по его словам, и с советским, и с имперским прошлым, утвердил советский гимн, из которого, правда, все тот же автор (С. Михалков) стыдливо выбросил слова «Союз нерушимый республик свободных сплотила навеки великая Русь»¹.

Приезжающие в Москву люди, включая иностранцев, видят памятники В. Ленину, К. Марксу, Ф. Энгельсу, Э. Тельману, Г. Димитрову, Хо Ши Мину, улицы Малую Коммунистическую, Марксистскую, Площадь Ильича, Ленинский проспект, станции метро — Библиотека им. Ленина, Октябрьская, Бауманская, Войковская, Пролетарская и т.д. В Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове, Казани и других городах — все то же самое. В конце 2004 г. на Поклонной горе в Москве открыт памятник «воинам-интернационалистам» в связи с 25-летием ввода советских войск в Афганистан. И, похоже, многие не понимают, что это была пре-

¹ Вестник аналитики. 2004. № 1. С. 14.

ступная акция, а наши воины вовсе не были интернационалистами, они просто выполняли преступный приказ, за который давно пора бы принести покаяние. В центре Москвы, на Красной площади стоит мавзолей с телом Ленина — основателя советского режима и ГУЛАГа. Не осуждены насильственный раздел Польши в 1940 г., аннексия стран Балтии и позорная война СССР против Финляндии в 1940 г. в соответствии с преступным пактом Молотова—Риббентропа, а также поддержка Сталиным Гитлера в 1939—1941 гг.

При этом учебная, научная и иная литература, телевидение изобилуют критическим анализом нашего недавнего прошлого, достоянием широкой общественности стала информация о сущности социализма как системы, преступлениях советского режима, его идеологии, модели экономики, приведших страну к катастрофе и развалу. Идет бурное восстановление ранее разрушенных православных храмов, мечетей и синагог, открываются воскресные церковные школы и т.д. Но никто опять же не собирается приносить покаяние за их фанатичные разрушения в советские годы, и даже церковь не призывает к этому. Как пишет А. Нуйкин, «преступления сталинско-брежневской компании и их многочисленных подручных остались практически безнаказанными. Наш отходчивый народ уж требовать перестал суда над судьями-палачами, следователями-убийцами, доносчиками-клеветниками, правоведами-людоедами. Все реже и реже услышишь усталый вздох по поводу доживающих в достатке и почете персональных пенсионеров, по которым, если исходить из опыта Нюрнбергского суда, все эти годы виселица плачет»¹.

Как все это понять? Значит, Россия пока не обрела своего лица, своей идентичности, своей политической и иной четкой и внятной ориентации. Не приходится поэтому удивляться, что в мире к нам относятся настороженно, а порой и недоверчиво. Да и нам самим, похоже, тоже все время приходится разбираться с вопросом, кто же мы есть на самом деле?²

Сегодня часто мы встречаемся с высказываниями и суждениями о том, что России предназначен особый, «исключительно российский» или евразийский путь развития, что «западный путь» заведет ее в тупик. Разумеется, нельзя механически копировать даже

¹ Огонек. 1989. № 40. С. 6.

² Известия. 2004. 16 февр.

самый удачный путь развития, но подобные суждения не только несостоятельны с научной точки зрения, но и способны завести нашу страну на практике еще в очередной исторический тупик, поскольку вольно или невольно они опираются на негативные национальные черты, унаследованные нами от нашего крепостнического и тоталитарного прошлого.

Миф об особой самобытности или исключительности России не имеет ничего общего с реальностью. На деле в России действуют те же экономические законы, имеют место те же общественные интересы и исторические тенденции, что и в других странах. В России, как и везде, наконец-то появились частная собственность и рыночная экономика. Но есть и определенная национальная специфика, генетические особенности отечественного менталитета и духовной культуры.

Традиции рабства и крепостничества, слабости предпринимательской среды и силы государственной власти, бедности, забитости, терпеливости и послушничества народа — это тоже реальная данность. Но, несмотря на это, общего с другими странами и народами у нас больше, чем отличий. Необходимо входить в современный процесс глобализации и приобретать новую современную идентичность, новую современную духовную культуру. Необходимо менять свой устаревший менталитет. Сегодня России вновь, как это неоднократно бывало и раньше, требуется «другое мышление», новая идентичность, не консервативные, ксенофобские и устаревшие принципы, а современные, впитывающие в себя высшие ценности человеческой цивилизации.

Следует иметь при этом в виду, что российская нация по критериям национальной идентичности до сих пор не создана. Она расчленена старыми наследственными и новыми современными селективками и расчленителями. Поэтому нужна четкая политика национального единения, формирования национальной идентичности. Но при этом важно не допускать опасности великорусского национализма. Необходимо признать, что потенциально у России все же имеется много возможностей встать на грамотный путь цивилизованного системного развития и современного экономического роста.

Разрушив неэффективную плановую социалистическую экономику, мы пока не смогли создать на ее месте эффективную частнокапиталистическую систему. Нельзя строить рыночную экономику и демократию, не имея программы или стратегии продолже-

ния уже начатых реформ на далекую перспективу. Необходимо последовательно и настойчиво преодолевать внутренний разлад по всем этим вопросам, самоопределившись в XXI в. Другого история нам не простит. Россия должна четко и недвусмысленно определить себя среди самых развитых и свободных стран современного мира с вполне предсказуемой перспективой своего развития. Тогда успешнее и быстрее пойдет наше развитие, народ объединится в реализации реальных национальных интересов.

Тем не менее наша страна вышла из исторического тупика административно-командной модели экономики, из институциональной исторической ловушки. Конечно, трудностей в формировании рыночной модели еще много. Страна не имела долгого опыта в формировании в прошлом развитого капитализма с его институтами. Более того, при социализме остатки этого опыта были решительно вытеснены из нашей жизни. Вместе с тем все будет хорошо, если будет мир, современные справедливые законы, надежные гаранты собственности, низкие налоги, здоровая конкуренция, свободное предпринимательство, открытость, ориентация на механизмы и институты более развитых стран и здравая государственная политика, отвечающая требованиям XXI в.

Сегодня Россия представляет собой страну, где реформы не доведены до своего изначально задуманного и логического конца. Конечно, разрушен социалистический строй, но новый, капиталистический, в зрелом качестве еще не создан. Сформированы всего лишь его основы, и по-настоящему окончательную оценку произошедшей после 1992 г. революции пока дать трудно. Ведь разрушение всегда страшно и даже мрачно, когда на него смотришь вблизи. Пройдет время, и, как это не раз бывало в прошлом, в большой перспективе станет ясно, что без этого обойтись было нельзя, хотя необходимо честно признать и исправить допущенные ранее ошибки. «История, — говорил Н. Чернышевский, — не тротуар Невского проспекта», и часто светлое и прекрасное достигается большой ценой. Но уже ясно, что, как и в годы горбачевской перестройки, перед Россией вновь во весь рост встал вопрос о радикальном обновлении экономики и общества, о новом мышлении и встраивании в современные мировые тенденции, т.е. о продолжении реформации. Поистине и перестроечные, реформационные, и революционные процессы развиваются методом итераций и не заканчиваются на каком-то одном этапе, они ждут новых импульсов и новых перемен в соответствии с переменами, идущими вокруг

нас. Жизнь показывает, что даже время бархатных революций в постсоциалистических странах еще не прошло.

В настоящее время Россия медленно и противоречиво выходит из своего прошлого. Но важно, чтобы мы не колебались на этом пути. Ведь сейчас весь мир уже иной. Создается новая парадигма экономических и политических взаимоотношений в условиях глобализации. Мы сами становимся открытой и предсказуемой страной, укрепляем связи с внешним миром. И сегодня о нашей Истории мы говорим прямо, без лакировок, опираясь на факты и научные выводы.

Несмотря на громадные трудности и постоянно возникавшие проблемы и даже тупики в экономическом развитии России в прошлом, у нас многое получилось, многое было сделано правильно, ошибки преодолевались. Значит, получится и в настоящем, и в будущем. И хотя в сегодняшней России еще сильны пораженческие настроения, Россия все равно будет великим государством с эффективной и крепкой экономикой, влияющим на все главные мировые процессы. Россия — страна огромных возможностей, возможностей сплошь и рядом неограниченных. И все же перед страной маячат потенциальные опасности и риски, которые надо избежать. Это опасность авторитаризма, самовластия и оттеснения нарождающихся демократических институтов, т.е. угроза гражданскому обществу. Это опасность экономической дестабилизации на путях реприватизации или новых атак на развивающийся российский бизнес.

Россия еще не вступила в период устойчивого качественного (интенсивного) экономического роста. Государство чрезмерно вмешивается в экономику, многие реформы, прежде всего административная, естественных монополий и т.д. фактически не проводятся. Структура экономики почти не меняется, рыночная инфраструктура (прежде всего банковская, фондовый рынок) по-прежнему остается неразвитой. В стране сохраняется низкая трудовая мораль: многие «труженики» по-прежнему «делают вид», что продуктивно работают, не обременены внутренней мотивацией. Законы соблюдаются плохо: и по выплате заработной платы, и по налогообложению и т.д. Сформировать значимый по численности и качеству средний класс в нашем обществе пока не удастся.

Впервые после XIV в. начался процесс не расширения, а сокращения территориальных границ нашей страны. Административная структура внутри Российской Федерации часто строится по

национальному признаку, что чревато новыми территориальными проблемами и даже распадом. В стране сосуществуют разные религии, и не всегда властям удается соблюсти равновесие и справедливость на этой почве. Проявления как местного национализма, так и великорусского шовинизма также, к сожалению, не редкость, и позиция властей по этому вопросу порой вызывает лишь удивление. Защита прав русскоязычного населения, проживающего в странах СНГ и Балтии, также оставляет желать лучшего.

В конце 2004 г. случились события, которые вновь поставили под вопрос реальный выбор Россией современного демократического менталитета, а также глобализационных и европейских ценностей. Революционные перевороты, которые прошли в Грузии и Украине, направленные на сближение этих стран с Европой, ускорение рыночных преобразований и отказ от временного этапа коррумпированного государственного капитализма встретили серьезное сопротивление со стороны России, которая на официальном уровне поддерживала непопулярные, по существу, антинародные режимы Шеварднадзе и Кучмы в этих странах. Все это резко ухудшило имидж и привлекательность России не только в Европе и США, но и во всем мире. Активная поддержка В. Путиным диктаторской политики президента Узбекистана Каримова также настроила всю мировую общественность. Как пишет политолог А. Рябов, «в реальной политике российская властная элита взяла жесткий курс на противодействие «цветной экспансии» и начала реализовывать стратегию «контрреволюции»¹.

События, связанные с хитросплетениями вокруг национализации ЮКОСа, также вызвали множество недоумений и протестов. Все это формирует отношение к России как к стране, не готовой создать у себя современную рыночную экономику. При этом нет ясности и принципиальности в российской политике в отношении многих наших соседей, стран постсоветского пространства. Даже в отношении такого надежного партнера, как Армения, сегодня встают новые и порой неприятные вопросы. Как заявил в конце 2006 г. директор армянского Центра по глобализации и национальному сотрудничеству С. Григорян, «мы не хотим терять Россию, но сама она своими действиями отторгает Армению»². Отторгаются от нас и государства Центральной Азии, и Беларусь, не го-

¹ Pro et Contra. No 1. 2005. P. 23.

² Независимая газета. 2006. 5 дек.

воря уже об Украине. Непривлекательность России, которая уже достаточно утвердилась на Западе, все больше переходит в круг нашего ближнего зарубежья и грозит нам вхождением в состояние политического одиночества. Как писала немецкая «Франкфуртер Рундschau», «при Владимире Путине Россия сознательно отворачивается от настоящей рыночной экономики и независимого правосудия в сторону феодального права в худших российских традициях, по которым царь дарует и отнимает по собственному произволу»¹. Хотелось бы надеяться, что это не так. Но в конце 2004 г. весь мир был поражен заявлением спикера Госдумы (генерала, бывшего министра внутренних дел РФ) Б. Грызлова, лично поддерживавшего режим Кучмы на Украине, призывавшего пересмотреть роль Сталина в историческом развитии России в положительную сторону. Б. Грызлов сказал, что «исторические куски времени по мере того, как мы их отмеряем, многое изменяют в понимании прошлого, меняется и отношение к этому незаурядному человеку... Безусловно как лидер страны он много сделал во время Великой Отечественной войны...»². Попробовал бы один из ведущих политических деятелей современной Германии сказать что-либо подобное о Гитлере, при котором немцы жили значительно лучше, чем советские люди! Тем не менее, по социологическим опросам 22% россиян положительно теперь относятся к Сталину, в то время как в 1990 г. таких было лишь 6%.

На открытых праздничных концертах в исполнении солистов (О. Газманов) и военных ансамблей, на торжественных парадах звучат песни, прославляющие великий Советский Союз, его мощь, мощь нашей армии и флота. Постсоветская имперскость копирует советскую и пользуется поддержкой значительной части населения, особенно пожилых людей. Но при этом добавляется мысль об угрозе нынешней России, исходящей от неназванных врагов, скорее всего не от международного терроризма, а от Запада, от империализма. Все это заставляет думать о самозащите, об изоляции от внешних врагов, о сплочении антизападных, антиимпериалистических сил. Ни о какой глобализации или мировой экономике после этого думать не хочется. Более того, укрепляя свою экономику и «суверенную демократию», Россия сегодня главный упор делает на укрепление своих Вооруженных сил, затраты на которые растут

¹ Коммерсантъ. 2004. 21 дек.

² Известия. 2004. 22 дек.; Коммерсантъ. 2004. 22 дек.

намного быстрее, чем затраты на образование, науку или культуру. Во внешней политике Россия поддерживает тех своих соседей или бывшие союзные республики СССР, где укрепились недемократические и авторитарные режимы (Беларусь, Узбекистан и т.д.), и постоянно ссорится с теми соседями и бывшими республиками СССР, которые либо уже прочно встали на демократический, суверенный и прозападный путь, либо собираются это сделать (Балтия, Украина). Вызывает внимание многих экспертов и укрепление постсоветской военной организации ОДКБ, позиционирующей себя в качестве противовеса НАТО, т.е. мини-Варшавский пакт. Не меньшее внимание вызывает поддержка Россией таких режимов, как венесуэльский и иранский, снабжение их российским оружием или ядерной технологией.

Нельзя сбрасывать со счетов и процесс формирования в России режима с одной доминирующей партией — «Единая Россия», которая не хочет видеть своих политических конкурентов и стремится к восстановлению однопартийной системы. Похоже, что в Кремле нет единства взглядов о нашей истории, по вопросу наших отношений с Западом. По-видимому, существуют две группировки политиков на вершине российской власти: одна — за тесное и конструктивное стратегическое сотрудничество с Западом, за взаимное доверие, другая — против этого, за отход России от Запада, за российскую традиционную самодержавность и имперскость, если не за противостояние Западу. И если мы не разберемся с этим вопросом, имеющим, кстати, прямое отношение к национальным интересам нашей страны, трудно будет говорить о роли и месте России в современном мире, о повышении ее авторитета и привлекательности. Похоже, что руководство страны проводит эклектическую политику, с одной стороны, сохраняя либеральный, рыночный курс, в принципе, но, с другой стороны, допуская попытки вернуть страну к командно-административной экономике, ее национализации и ограничению свободы предпринимательской деятельности. Все это — проявление политической неопределенности, традиционной российской византийности, не отвечающее национальным интересам страны. Мировая история знает немало примеров, когда отсутствие лидера — локомотива преобразований приводило к провалу реально созревших реформ. А настоящие полноценные реформы должны быть постоянными, непрекращающимися. В этих условиях необходимо грамотно выращивать или трансплантировать на непростую российскую почву совре-

менные рыночные институты и механизмы, получившие широкое и эффективное развитие на Западе, менять многое безнадежно устаревшее в нашем национальном менталитете, давно сложившейся духовной народной культуре, формировавшейся под давлением крепостничества, самодержавности и идеологического напора. Движение в этом направлении происходит, но, к сожалению, оно носит частичный, фрагментарный характер. Более того, появилась опасность консервации частичных институциональных преобразований, к возврату того, что *было*, а именно, имперскости, авторитаризма и несвободы.

Низкая эффективность рыночных реформ, их незавершенность связана не только с нашим национальным менталитетом, но и с явными просчетами и противоречиями в государственной политике институциональных преобразований, нежеланием властей объяснять обществу свою экономическую политику, вносить коррективы. А главное — нежеланием не сходить со стратегического курса рыночных реформ. Теперь уже ясно, что процесс демократических и рыночных преобразований займет в нашей стране долгое время. Хотелось бы надеяться, что в это время в России будет, наконец, создана и научная школа, обобщающая итоги и специфику развития российской экономики и определяющая грамотные пути ее реформирования.

Нравится нам или нет, но сегодня в мире идет процесс глобализации, в Европе — процесс европеизации, и видеть Россию в стороне от этих объективных тенденций как-то не хочется. Не хочется и вновь возвращаться в изоляцию и окончательно испортить репутацию своей страны в мире. В XXI в. Россия не должна быть страной, которая думает иначе, шагает не в ногу, делает все наоборот и вновь претендует на свою особенность и ксенофобское величие. Пора понять, что сегодняшняя Россия — это не СССР, да и мир вокруг нас серьезно изменился.

Известный российский социолог О. Крыштановская считает, что В. Путин фактически восстановил советскую систему власти в России: «Путин, по сути дела, структурно воссоздал Политбюро ЦК КПСС. Наш президент предпочитает работать не с формальными структурами, а с «рабочими группами». Так, по субботам он встречается с силовиками из Совбеза. По понедельникам в Кремле проходят совещания с членами правительства, но это не все правительство в полном составе, а только некоторые его члены... Если мы сочтем списки заседающих, эту головку из 20—25 человек, то уви-

дим, что они сегодня занимают посты, которые были представлены в Политбюро ЦК КПСС». По ее данным, доля силовиков в российской политической элите на середину 2004 г. составляла 25%, причем в восстановленном «политбюро» — 58%, в Госдуме — 18%, Совете Федерации — 20%, в правительстве — 34%¹. Отсюда возникает эффект административной избыточности и профессионально-интеллектуальной недостаточности. К сказанному следует добавить и тот объективный факт, что В. Путин, а сегодня также и Д. Медведев, по существу, использовали и методы Госплана СССР, устанавливая в приказном порядке задания по удвоению ВВП, снижению инфляции и т.д., но ничего не делая при этом для продвижения экономических реформ и ускорения научно-технического прогресса, как это было в СССР. Упор на нефтегазовую иглу также сохраняется в полной мере.

Весь XX в. был весьма драматическим этапом в долгой истории нашей страны, включая ее экономическую составляющую. Страна пережила как минимум пять колоссальных потрясений: Первую мировую войну; революцию, «военный коммунизм» 1917—1921 гг. и гражданскую войну; сталинскую революцию 30-х гг. XX в.; Великую Отечественную войну; революцию 1990-х гг. Все они сопровождались потерями населения и ресурсов. К концу века страна оказалась со слабой и низкоэффективной экономикой. Однако начался подъем, и следует ожидать формирования современного экономического роста на надежной основе. Так что придется много поработать и решать эти трудные вопросы, опираясь на свежие мозги, современные знания и на сотрудничество в международном плане. Сейчас уже многое меняется: появились российский бизнес, частная собственность, рынок, демократические институты, профессиональный менеджмент, современное образование и многое другое. Важно теперь не только закрепить эти достижения, но и развивать их всемерно.

Не менее важно целенаправленно воспитывать свой народ в духе национальной идеи формирования демократических и рыночных институтов, вхождения в западную цивилизацию, прививать иммунитет от тоталитаризма, ксенофобии, национализма, изоляционизма и зависти к богатым, заботиться об инновационности и конкурентоспособности нашей экономики. Без этого не

создать «светлого будущего», уже вполне реального, а не утопического. Но главное — продолжать начатые реформы. Другого выбора просто нет. Так было раньше в нашей истории, так обстоит дело и сейчас. По-видимому, права М. Тэтчер, полагая, что «привычки, инстинкты, установки, выработанные в условиях советского коммунизма, сделали трансформацию России в «нормальную» страну чрезвычайно трудным делом»¹.

Но корни нынешних российских проблем намного глубже. Они уходят в нашу более чем тысячелетнюю историю. Главной же отличительной чертой нашей истории является практическое отсутствие единого и здравого русского национального сознания (идентичности), национальная дихотомия и даже невежество, а также безразличие к национальным интересам России. В этой связи не грех вспомнить мудрые слова известного российского философа П. Чаадаева: «Россия — целый особый мир, покорный воле, произволу, фантазии одного человека... В противоположность всем законам человеческого общежития Россия шествует только в направлении своего собственного порабощения и порабощения всех соседних народов. И поэтому было бы полезно не только в интересах других народов, а и в собственных интересах заставить ее перейти на новые пути»². Похоже, что это и должно стать главной задачей руководителей нашей страны.

Однако сегодня, подобно известным тенденциям XV—XVII вв. в движении на Восток при поражениях на Западе, Россия стала укреплять свои позиции в Центральной Азии (Узбекистан, Казахстан, Киргизия) в противостоянии Западу, подвигающему нас к глобализации и европеизации. Если такая тенденция укрепится вновь, очередное историческое поражение России станет неизбежным. Наша задача — не допустить такого развития событий, не сойти с современной платформы рыночных и демократических преобразований и, конечно, не возвращаться к допетровской России, к Московскому царству.

Список литературы

Основная

1. Кудров В. Мировая экономика. М., 2008.

¹ Тэтчер М. Искусство управления государством. М., 2003. С. 10.

² См.: Сикорский Г. Деньги на революцию: 1903—1920. Смоленск : Русич, 2004. С. 148.

¹ Новая газета. 2004. 30 авг. — 1 сент.

8. Основные тенденции развития экономики России и прогноз на 2017 г.

2. *Кудров В.* Экономика России в мировом контексте. СПб., 2007.
3. *Ясин Е.* Приживется ли демократия в России? М., 2005.
4. *Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет.* М., 2003.

Дополнительная

1. Стратегический ответ России на вызовы нового века. М., 2004.
2. *Мировая экономика и международные отношения.* 2005. № 7.
3. *Вестник аналитики.* 2004. № 1.

Примерные темы эссе и курсовых работ

1. Основные результаты системной трансформации экономики России в 90-х гг. XX в.
2. Механизмы системной трансформации экономики России в 90-х гг. XX в.
3. Место России в мировой экономике в начале XXI в.
4. Основные особенности и проблемы системной трансформации экономики России на современном этапе.
5. Место России в мировой экономике к 2017 г.
6. Сравнительный анализ объемов и темпов роста производства в России и других главных странах мира в настоящее время.
7. Специфические черты национального российского менталитета.
8. Основные факторы формирования общественного сознания в России.

Контрольные вопросы

1. Что дала России системная трансформация ее экономики в 90-е гг. XX в.?
2. Как вы оцениваете темпы экономического роста России и других главных стран мира?
3. Ваше мнение о месте России в мире по показателю ВВП.
4. Ваше мнение о месте России в мире по показателю объемов промышленного производства.
5. Дайте сравнительную оценку конкурентоспособности экономики России и некоторых других стран.
6. Каковы основные проблемы системной трансформации экономики России в наши дни?
7. Ваше мнение о месте экономики России в мире к 2017 г.
8. В чем состоит специфика российского национального менталитета?

Сведения об авторе



Кудров Валентин Михайлович — доктор экономических наук, ординарный профессор ГУ–ВШЭ, лауреат Государственной премии СССР, академик Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России, руководитель Центра международных социально-экономических сопоставлений Института Европы РАН, автор 15 книг и 350 научных статей.

Учебное издание

Кудров Валентин Михайлович

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА:
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

Учебное пособие

Подписано в печать 20.10.2010. Формат 60 × 90 ¹/₁₆.

Печать офсетная. Гарнитура «Ньютон».

Усл. печ. л. 25,0. Доп. тираж I — 700 экз. Заказ

Издательство «Магистр».

101990 Москва, Колпачный пер., 9А.

Тел.: (495) 621-62-95.

e-mail: magistr-book@mail.ru

Официальным дистрибьютором Издательства «МАГИСТР»
является «Издательский Дом ИНФРА-М»:
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В..

Опт, розница, книга — почтой, доставка:

Телефоны: (495) 363-42-60 (многоканальный);

(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);

(495) 363-42-60 доб. 246 (книга — почтой);

(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров)

Факс: (495) 363-92-12

E-mail: books@infra-m.ru. Internet: www.infra-m.ru
