



**Современный  
Гуманитарный  
Университет**

**Дистанционное образование**

---

---

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_

Номер контракта \_\_\_\_\_

**ЭКОНОМИКА РОССИИ  
ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

**ЮНИТА 1**

**МОСКВА 1999**

Разработано Г.Д.Гловели, канд. экон. наук

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений

# **КУРС: ЭКОНОМИКА РОССИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

## **ЮНИТА 1**

Рассмотрены различные подходы к характеристике и оценке переходных отношений, особенности формирования переходной экономики в отдельных странах, включая современную Россию, а также анализируются цели трансформации переходной экономики в постпереходную.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 2

---

*(С) СОВРЕМЕННЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, 1999*

Современный Гуманитарный Университет

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   | стр. |
|---|------|
| ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН .....   | 4    |
| ЛИТЕРАТУРА .....  | 5    |
| ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР .....  |      |
| 1. Различные подходы к пониманию переходной экономики .....   | 6    |
| 1.1. Переходные экономические отношения, их критерий и различные трактовки категории “переходная экономика” ..... | 6    |
| 1.2. Концепции модернизации и экономики развития .....  | 7    |
| 1.3. Постиндустриальное общество и современный капитализм ..  | 10   |
| 1.4. Модернизационный подход .....  | 12   |
| 1.5. Неоформационный подход .....   | 13   |
| 1.6. Мир-системный подход .....   | 14   |
| 2. Различные пути рыночной трансформации .....  | 16   |
| 2.1. Государственный социализм - исходный пункт рыночной трансформации .....                                      | 16   |
| 2.2. “Шоковая терапия” .....  | 18   |
| 2.3. Радикальные либеральные преобразования по образцу модели социального рыночного хозяйства .....               | 19   |
| 2.4. Приватизация - глобальный процесс .....  | 20   |
| 2.5. Постепенное реформирование государственного социализма   | 21   |
| 2.6. Опыт переходных экономических реформ в Китае .....   | 23   |
| 3. Особенности экономики России переходного периода .....   | 27   |
| 3.1. Причины глубокого трансформационного спада .....   | 27   |
| 3.2. Либерализация и финансовая стабилизация .....  | 30   |
| 3.3. Пути, методы и этапы приватизации госсобственности .....   | 33   |
| 3.4. Эволюция корпоративного управления и образование новой экономической элиты .....                             | 35   |
| 3.5. Структурная перестройка - новая стратегия экономических преобразований .....                                 | 36   |
| 4. Социальные ориентиры переходной экономики .....  | 38   |
| 4.1. Издержки трансформационного процесса .....   | 38   |
| 4.2. Либеральный и дирижистский подходы .....   | 38   |
| 4.3. Проблема “среднего класса” и социальная поляризация .....  | 40   |
| 4.4. “Шок новоприобретенной открытости” .....   | 40   |
| 4.5. Прагматический и романтический подходы .....   | 42   |
| 4.6. Социальное партнерство .....   | 45   |
| ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ .....  | 47   |
| ГЛОССАРИЙ*  |      |

\* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Различные подходы к пониманию переходной экономики: переходные экономические отношения, их критерий и различные трактовки категории “переходная экономика”; концепции модернизации и экономики развития; постиндустриальное общество и современный капитализм; модернизационный подход; неоформационный подход; мир - системный подход.

Различные пути рыночной трансформации: государственный социализм - исходный пункт рыночной трансформации; “шоковая терапия”; радикальные либеральные преобразования по образцу модели социального рыночного хозяйства; приватизация - глобальный процесс; постепенное реформирование государственного социализма; опыт переходных экономических реформ в Китае.

Особенности экономики России переходного периода: причины глубокого трансформационного спада; либерализация и финансовая стабилизация; пути, методы и этапы приватизации госсобственности; эволюция корпоративного управления и образование новой экономической элиты; структурная перестройка - новая стратегия экономических преобразований.

Социальные ориентиры переходной экономики: издержки трансформационного процесса; либеральный и дирижистский подходы; проблема “среднего класса” и социальная поляризация; “шок новоприобретенной открытости”; прагматический и романтический подходы; социальное партнерство.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная

- \*1. Бузгалин А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. М., 1994.
- 2. Экономика переходного периода / Под ред. В.В.Радаева, А.В.Бузгалина. М., 1995.

### Дополнительная литература

- 3. Валлерстайн И. Россия и капиталистическая мир-экономика: 1500-2100 // Свободная мысль, 1996, №5.
- 4. Всемирная история экономической мысли. Т.5. М., 1994.
- 5. Гайдар Е. Государство и эволюция. М., 1994.
- 6. Гайдар Е. Аномалии экономического роста // Вопросы экономики, 1996, №12.
- 7. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М., 1993.
- 8. Глазьев С.Ю. Технологические сдвиги в экономике России // Экономика и математические методы, 1997, №2.
- \*9. Европа и Россия: опыт экономических преобразований. М., 1996.
- \*10. Жебрак Б.А. Инфляция в России. 1992-1994 гг.: мнения и суждения российских аналитиков. М., 1995.
- \*11. Концепция среднесрочной программы правительства РФ на 1997-2000 годы. Структурная перестройка и экономический рост // Вопросы экономики, 1997, №1.
- \*12. Красильщиков В.А. и др. Модернизация: зарубежный опыт и Россия. М., 1994.
- 13. Ослунд А. "Шоковая терапия" в Восточной Европе и России. М., 1994.
- 14. Росс Дж. Почему экономическая реформа потерпела крах в Восточной Европе и России, а в Китае увенчалась успехом? // Вопросы экономики, 1992, №11.
- \*15. Экономические реформы в развивающихся и постсоциалистических странах // МЭиМО, 1994, 10.
- 16. Юданов А. Вторая русская шокотерапия // МЭиМО, 1994, №5.
- \*17. Ясин Е.Г. Как поднять экономику России? М., 1996.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР\*

### 1. РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### 1.1. Переходные экономические отношения, их критерий и различные трактовки категории “переходная экономика”

С начала 1990-х Россия вступила в сложный период ломки экономической системы и перехода от исчерпавшей себя модели социалистического планового хозяйства к модели, ориентированной на рыночные отношения. **Переходная экономика** означает, что в стране уже разрушена одна система самовоспроизводящихся экономических отношений, но еще не сложилась другая, самовоспроизводящаяся на иной основе. Проблеме рыночной трансформации России и ряда других стран посвящена довольно обширная литература (обзорная, аналитическая, прогнозная). Политики и ученые подводят и обсуждают первые практические итоги преобразований, дают критические оценки действиям экономистов-реформаторов, разрабатывают рекомендации на будущее.

В понимании самой категории “переходная экономика” нет единства. Однако можно выделить две совокупности основных подходов к данной проблеме. Первая совокупность определяется рамками модели “догоняющей цивилизации”, которой без оговорок следует, в частности, Е.Гайдар, определяя приоритеты переходной экономики как “модернизацию страны, расчистку социально-экономического пространства для современного общества” [5, с.189]. Начатые им реформы в конце 1991 г. Е.Гайдар рассматривает как переход от архаичной “азиатской” модели цивилизационного развития России к современной западной, основными чертами которой считает разделение власти и собственности, неприкосновенность частной собственности, бурное развитие сферы частнопредпринимательской деятельности как лучший стимул к инновациям. Венгерский экономист Л.Чаба, чья книга “Капиталистическая революция в Восточной Европе. К экономической теории системных изменений” (1995) была расценена как “первая серьезная попытка системного теоретического осмысления процессов трансформации во всем посткоммунистическом мире” (“Вопросы экономики”, 1996, № 3, с. 115), включает трансформацию бывших “социалистических стран” в ряд капиталистических революций (1649, 1789, 1848 гг.), направленных против иерархически бюрократической системы. Результатом государственного социализма явилась целая гамма отставаний от других (капиталистических) стран. Главным содержанием структурных и институциональных сдвигов в экономике восточноевропейских стран Чаба считает “догоняющую модернизацию материальной, структурной, технологической, системной и поведенческой сфер” (Chaba L. The Capitalist Revolution in Eastern Europe. 1995, p.17). Трансформация как мирная буржуазная революция означает прежде всего высвобождение и рост частнопредпринимательского сектора экономики, путь в капитализм, а не какой-либо “третий путь” к неапробированной модели общества (p.296)

Модель “догоняющей модернизации” методологически восходит к концепции “стадий роста” американского экономиста и политика-“ястреба” У.Ростоу. В своей книге “Стадии роста. Некоммунистический манифест” (1960) он выделил *пять основных этапов (стадий) экономического развития цивилизации:*

1) **традиционное общество**, в котором экономика носит аграрный характер, политическая власть и социальный статус определяются землевладением, а поведение людей - примитивными психологическими склонностями, социальная

\* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

структура жестко иерархична, техника рутинна и уровень производства на душу населения остается устойчиво низким.

2) **стадия перехода** характеризуется возникновением “ньютоновского отношения к миру” - интереса к познанию природы и склонности применять результаты этого познания для изменения мира к лучшему. В этот период происходят значительные перемены в трех непромышленных сферах: внешней торговле (образование мирового рынка, меркантилистская политика национальных государств Западной Европы), транспорте (судоходство, улучшение транспортной инфраструктуры) и сельском хозяйстве (появление усовершенствованных методов земледелия, выведение новых пород скота, увеличение прибавочного продукта).

3) **взлет** - период быстрого развития на основе внедрения машинной техники одной или нескольких отраслей обрабатывающей промышленности (в первую очередь текстильной и в особенности хлопчатобумажной); развертывание процесса урбанизации - “отрыва от земли” больших масс и перемещения их в города; рост нормы накопления до 10 % доли национального дохода; выход на доминирующие позиции в обществе динамичного социального слоя предпринимателей, обладающих склонностью к нововведениям и материальному прогрессу. После взлета экономический рост становится самоподдерживающим.

4) **движение к зрелости** - период дальнейшего роста нормы накопления национального дохода (10-20%), “утяжеления” структуры промышленности (выход на ведущее место топливно-энергетических и металлургических отраслей, станкостроения, химической промышленности), роста заработной платы и квалификации рабочей силы, складывания крупных корпораций и перехода контроля над производством к наемным управляющим (менеджерам), распространения на все общество стремления к материальному прогрессу и благосостоянию;

5) **стадия высокого уровня массового потребления** - насыщение рынка продовольствия и одежды, выход на ведущие позиции отраслей, производящих бытовую технику длительного пользования, развитие автомобилизма, пригородного строительства, сферы услуг. Этой стадии первыми достигли США к середине XX в.

По мнению Ростоу, страны, которые с середины XX в. стали называть “третьим миром”, не смогли перейти от традиционного общества к взлету, в то время как Россия, а затем СССР совершили этот переход и последующее “движение к зрелости” через “болезнь роста” - усиление государственного вмешательства в экономику и государственный социализм. Период взлета применительно к России Ростоу датировал 1890-1914 гг. (для Англии - 1783-1802 гг., для США 1843-1860 гг.), а стадию движения к зрелости - 1929-1950 гг. (сталинская индустриализация).

## 1.2. Концепции модернизации и экономики развития

Позднее, в книге “Стадии роста и политика”(1971) Ростоу дополнил свою схему шестой, высшей, **стадией поиска качества жизни**, когда усиливается наметившаяся на пятой стадии тенденция к возрастанию сферы услуг, быстро развиваются индустрия развлечений и шоу-бизнес. Ростоу также констатировал, что в 1960-е гг. стадии высокого уровня массового потребления достигли страны Западной Европы, а в начале 1970-х гг. - Япония; СССР же не смог перейти на эту стадию из-за приоритетов, отданных коммунистическим руководством производству вооружений и тяжелой промышленности.

Концепция “стадий роста” считается характерным примером **технологического детерминизма** - методологической установки, придающей решающее значение в эволюции общества технико-экономическим характеристикам: уровню развития технологий, отраслевой структуре хозяйства, доле производственного накопления в национальном доходе, структуре потребления. Возникший в XVII - XIX вв. в Западной Европе и Северной Америке капитализм предстает как эталон самоподдерживающегося экономического роста, для

перехода к которому слаборазвитым странам необходимо следовать примеру Запада. Отталкиваясь от концепции “стадий роста”, американский экономист А.Гершенкрон разработал теорию “стадий отсталости” - особенностей “догоняющего развития” стран “второго” (Германия XIX в., Австро-Венгрия), “третьего” (Российская и Японская империи конца XIX - начала XX вв.) и т.д. “эшелонов” капитализма - стран “запоздавшей” индустриализации. Большая группа теоретиков на основе техндетерминистского подхода стала разрабатывать **теории модернизации** - процесса необходимых структурных и институциональных изменений, позволивших бы традиционным обществам в странах Азии, Африки и Латинской Америки перейти на западный путь развития. Направление экономической теории, связанное с изучением проблем перехода к рыночной экономике в отставших странах, получило название **экономики развития**.

У.Росту противопоставил свою концепцию формационному подходу, служившему со времен К.Маркса и Ф.Энгельса основанием коммунистической идеологии. Согласно этому подходу, как известно, движущей силой экономического развития общества являются производительные силы - личные и вещественные факторы производства. Способ соединения личных и вещественных факторов производства, обусловленный характером собственности на средства производства, определяет систему производственных отношений - организации труда, форм обмена и распределения. Производительные силы и производственные отношения определяют базис общества, на котором развиваются “надстроечные” отношения - политико-правовой строй, общественная психология, различные идеологии. Базис и надстройка в совокупности образуют общественно-экономическую формацию. Общественный прогресс идет путем революционной смены общественно-экономических формаций - от первобытной к рабовладельческой (азиатской и античной), далее - к феодальной, затем капиталистической и, наконец, коммунистической.

Высота развития производительных сил - главный критерий зрелости экономического строя формации. Однако исторически претензии социалистической плановой системы хозяйствования превзойти “загнивающий” капитализм в уровне развития производительных сил оказались несостоятельными. Но и экономическая система капитализма претерпела значительные изменения под влиянием советского вызова и глубочайшего экономического кризиса - “великой депрессии” 1929-1933 гг. Эти изменения были связаны прежде всего с ростом государственного вмешательства в экономику и с развитием отношений социального контракта (компромисса между социальными силами, экономические интересы которых сталкиваются между собой). Государственная политика макроэкономического регулирования с целью обеспечения устойчивости капиталистического хозяйства к конъюнктурным колебаниям и поддержания высоких темпов экономического роста, завоевание профсоюзами прочных позиций на рынках трудовых ресурсов, формирование во многих странах масштабного государственного сектора и широкое использование индикативного планирования в Западной Европе были признаны характерными чертами экономической системы нового типа - “смешанной экономики”, в основе которой - частная собственность, конкурентная мотивация производителей и ценовые регуляторы спроса и предложения, но в отличие от “чистой” рыночной экономики ей присуще государственное вмешательство. Признание западными экономистами плановой экономики конкурирующей хозяйственной системой легло в основу **типологии экономических систем**, принятой в западной экономической теории. Эта типология свела хозяйственные системы к четырем основным:

1. *Традиционная (дорыночная) экономика.*
2. *Классическая рыночная экономика - “чистый капитализм”,*
3. *Смешанная экономика (постклассическая рыночная с активным вмешательством государства).*
4. *Командная экономика, в которой частнособственнические и рыночные*



*стимулы заменены государственными директивами.*

В 1960-е гг. часть исследователей сочла, что капиталистическая смешанная экономика и командная экономика советского типа - две разновидности единой реальности современного общества - индустриальной цивилизации. Причем необходимость в данный исторический период рационального хозяйствования, сочетающего элементы рынка и плана, критериев экономической эффективности и социальной справедливости ведет к постепенной *конвергенции* (“схождению”) двух систем. Такой подход отстаивали один из основателей эконометрики и первый лауреат Нобелевской премии по экономике голландский социал-демократ Ян Тинберген, известный американский экономист, автор книги “Новое индустриальное общество” Дж. К. Гэлбрейт, французский футуролог Ж. Фурастье, академик А. Сахаров и др.

Теория экономических систем испытала влияние концепции “хозяйственных порядков”, выдвинутых западногерманскими экономистами Фрейбургской школы, последователями профессора Фрейбургского университета В.Ойкена, который сводил все хозяйственные порядки в истории к двум основным типам - центрально управляемому и конкурентно-рыночному - и считал идеалом “функционально способную систему цен совершенной конкуренции” с ограничением роли государства определением и поддержанием социальных рамок, в пределах которых спонтанно действуют рыночные силы. Теоретики Фрейбургской школы называли себя “ордолибералами” (от латинских слов “порядок” и “свобода”), выделяя в качестве своих главных принципов неприкосновенность частной собственности, стабильность денежного обращения и национальной валюты, открытость рынков, поддержку государством свободной конкуренции против монополий, недопущение фиктивных компаний. Швейцарский экономист В.Репке метафорически выразил суть понимания ордолибералами роли государства в экономике формулой “государство - футбольный арбитр”, а бывший член НСДАП А.Мюллер-Армак в 1947 г. дополнил концепцию ордолиберализма доктриной “социального рыночного хозяйства”. Эта доктрина нашла воплощение в ФРГ благодаря реформам, проведенным министром экономики (с 1948 г.), а затем канцлером (1963-1966 гг.) Л.Эрхардом - творцом “западногерманского экономического чуда”.

Модель “социального рыночного хозяйства” предполагает, с одной стороны, создание конкурентного порядка благодаря открытости рынков, стимулированию предпринимательской инициативы максимального числа частных лиц, поддержке среднего и малого бизнеса, обеспечению предсказуемых условий инвестирования (стабильность денежного обращения и хозяйственной политики), с другой стороны - “социальную компенсацию”, создание условий для выравнивания платежеспособности всех слоев населения и преодоления консервативной структуры потребления. Л. Эрхард начал с *денежной реформы*, обеспечив стабильность дойчмарки, затем были реализованы меры по стимулированию инвестиционной активности, особенно в жилищное строительство и производство продовольствия и предметов потребления длительного пользования, и созданию развитой системы социального обеспечения. Провозглашая лозунги “Благосостояние для всех” и “Собственность для всех”, правительство ФРГ придавало большое значение “демократизации капитала” - разукрупнению концернов, обеспечению участия работников в управлении предприятиями, отстаиванию позиций держателей мелких пакетов акций, а также стимулированию личных сбережений. Хотя “народный капитализм” Л.Эрхарда, представлявшего Христианский демократический союз (ХДС), и дал сбой в конце 1960-х гг., в сознании граждан ФРГ укоренилась идея, что их страна преодолела противоречие между капитализмом и социализмом с помощью социального рыночного хозяйства и “своим успехом и примером указала третий путь”, как заявил в 1973 г. председатель ХДС Г.Коль ( канцлер ФРГ).

Германский ордолиберализм является частью современного экономического либерализма, позиции которого усилились на Западе в 1970-1980-е гг. на фоне

сбоев кейнсианской модели государственного вмешательства в экономику и структурных кризисов капитализма. Центром экономического неолиберализма стала **доктрина монетаризма**, влияние которой определило политику администраций Тэтчер в Англии, Рейгана - в США и Пиночета - в Чили. Монетаризм в теории означает:

упор на свободную игру рыночных сил как решающий фактор экономического роста и стабильность денежного предложения (годовые темпы прироста денежной массы не должны превышать 3-4) как основы макроэкономической стабильности, на практике - пересмотр кейнсианской экономической политики государственного вмешательства;

сокращение государственных расходов на социальные программы и масштабов государственного регулирования частного предпринимательства (включая приватизацию предприятий госсектора);

приоритет борьбы с инфляцией (финансовое оздоровление экономики);

резкое сокращение ставок подоходного налога и налога на прибыль корпораций для стимулирования частнопредпринимательской инициативы.

Успехи правительств Рейгана и Тэтчер в борьбе с инфляцией и подхлестывании новой волны предпринимательства способствовали обеспечению простора для развития отраслей, выдвинутых на первые роли **новым этапом современной научно-технической революции** и тем самым **структурному скачку**, который стал ответом западных экономик на структурные кризисы 1970-х гг. Этот структурный скачок и коллапс командных экономик социалистических стран, не сумевших адаптироваться к новому витку НТР, заставили сдать в архив концепции “единого индустриального общества” и “конвергенции”. На смену им пришли концепции постиндустриального общества, “трех волн” экономического развития цивилизации и проблема трансформации стран с командной экономикой в рыночную.

### **1.3. Постиндустриальное общество и современный капитализм**

Понятие “постиндустриального общества” выдвинул в 1973 г. американский социолог и футуролог Дэниэл Белл. Этот термин соотносится с понятиями “доиндустриального” общества, в котором главную роль играет натуральное сельское хозяйство, и “индустриального общества”, в котором энергия и машинная технология используются для производства товаров на рынок. **Постиндустриальное общество** - это общество, в котором компьютеры и телекоммуникации выполняют главную роль в производстве и обмене информацией и знаниями (отсюда синонимы постиндустриального общества - “информационное общество”, “телематическое общество”). Постиндустриальное общество не заменяет полностью индустриальное, как и индустриальное не устранило аграрный сектор экономики. В техническом смысле главная проблема постиндустриального общества - создание третьей инфраструктуры. *Первой инфраструктурой* является транспорт для передвижения людей и товаров. *Вторая инфраструктура* - это средства доставки энергии - нефте- и газопроводы, линии электропередач. *Третьей структурой* стали телекоммуникации. С резким увеличением числа компьютеров и информационных терминалов проблема соединения воедино различных средств и путей передачи информации в обществе выходит на первое место в экономической и социальной политике.

Другой американский социолог О.Тоффлер представил развитие цивилизации как смену “трех волн” - аграрной, индустриальной и постиндустриальной. Индустриальная волна, начавшаяся с промышленного переворота в Англии, охватила к началу XX в. весь земной шар, сопровождаясь империалистической экспансией белой расы. Соглашаясь с тем, что социализм есть только продолжение промышленного капитализма иными средствами, Тоффлер утверждал, что основанная на машинной технике система массового производства требовала стандартизированной рабочей силы как в капиталистических, так и в

социалистических странах, тогда как постиндустриальное общество требует трудовых ресурсов нового типа, обладающих “набором духовных инструментов”. Наступление “третьей волны” связано с ростом наукоемких отраслей, тогда как отрасли, с подъема которых началась в свое время “вторая волна” - текстильная, каменноугольная, черная металлургия - переходят в разряд “заходящих”.

Концепция “трех волн” внесла коррективы в теорию модернизации. Было проведено, во-первых, разграничение между **раннеиндустриальной** (становление промышленного капитализма) и **позднеиндустриальной** (“третья волна”, связанная с внедрением достижений современной НТР) модернизациями; во-вторых - между **органичными** (в странах-лидерах) и **неорганичными, “догоняющими” модернизациями**. В российской литературе обоснован взгляд на советскую индустриальную систему как на результат начатой еще при царизме неорганичной раннеиндустриальной модернизации, воплотившейся в модели, не способной к позднеиндустриальной модернизации, произошедшей на капиталистическом Западе благодаря внедрению современной техники [12, гл. II, § 2, гл. IV].

Многие сторонники теории постиндустриального общества склоняются к выводу о том, что в современных условиях утрачивает смысл “дихотомия XIX века капитализм - социализм”. Не соглашаясь с этим, американский философ Дуглас Келлнер выдвинул концепцию “технокапитализма” как новой стадии в развитии капитализма. **Технокапитализм** - это растущая концентрация и централизация капитала, организованного в транснациональные конгломераты и глобальные системы, в которых новые технологии - телевизионные, компьютерные, информационные, а также новые формы потребления и массовой культуры распространяются по всему миру с помощью транснационального капитала и техноэлиты. Потребительские товары и массовые образы - эстетизированные поделки - становятся господствующими формами культуры, которые колонизируют повседневную жизнь и трансформируют политику, экономику и социальные отношения. В новой культуре задают тон новые формы и организации технологии, подчиненной, однако, по-прежнему задаче извлечения прибыли и контролю капитала, поэтому технокапитализм остается капитализмом, хотя и обусловленным не со стороны производства, как во времена Маркса, а со стороны потребления.

Интересную трактовку современного капитализма предложил французский экономист Алэн Котта в книге “Капитализм во всех его измерениях”, выдержавшей три издания на рубеже 1980-1990-х гг. Взаимосвязанными особенностями современного капитализма Котта считает прежде всего информационный взрыв, усиление “четвертой власти” - телевидения - до масштабов “псевдорелигии”, огромный рост финансов и коррупции. “Информационный взрыв” связан с массовым потреблением в первую очередь телевизионных материалов. Использование промышленными и финансовыми кругами средств массовой коммуникации, совладельцами которых они нередко являются, усиливает поляризацию властных отношений во всей системе капитализма. Наряду с промышленным и финансовым капитализмом рождается новый - “медиаизированный”.

ЭВМ и новые средства связи стимулировали развитие разнообразных финансовых институтов, создавших за короткий срок международные рынки ценных бумаг. За счет чисто посреднических спекулятивных операций выросли огромные состояния. Чисто финансовая сфера заняла господствующее положение по отношению к производству.

Рост значения финансовых операций и средств массовой коммуникации придал новые черты проблеме коррупции, которая стала “допинговым средством” экономики. Коррупцированный капитализм таит угрозу потери моральных основ, социального разрыва между верхушкой общества и основной частью средних слоев.

Телевидение и экспансия видеоматериалов наносят удары по устоям образования, семьи и морали. В потоке аудиовизуальной информации господствуют “три ангела: Секса, Крови и Денег”, она способствует усилению эгоизма и “желанию

каждого обладать всем”.

Нетрудно видеть, что отмеченные французским экономистом черты современного капитализма ярко проявляются в переходной экономике нынешней России.

#### 1.4. Модернизационный подход

Модернизационный подход к переходной экономике исходит из того, что начавшийся на рубеже 1980-1990-х гг. в странах Восточной Европы и в России **демонтаж командной экономики и радикальные реформы в направлении рыночной трансформации** означают “перемещение разделов, посвященных советской и восточноевропейской экономикам с полки, на которой написано “сравнительный анализ экономических систем” на полку “экономика развития” (Е.Гайдар). При этом современный экономический рост рассматривается как длительный исторический процесс перехода от традиционного аграрного общества к постиндустриальному, а командная экономика - как крайний случай модели **импортозамещающей индустриализации** - аномалии экономического роста в крупных, но отсталых странах [6].

Начало современного экономического роста в странах Запада было связано с развитием капиталистических институтов, индустриализацией и вызванном ею снижением доли сельского хозяйства в объеме национального производства и занятости, урбанизацией, распространением грамотности и повышением уровня образования, **демографическим переходом** (снижение смертности, обуславливающее увеличение темпов роста населения, и далее снижение рождаемости, приводящее к снижению темпов роста населения), ростом доли сбережений и государственных расходов и повышением на фоне интернационализации хозяйственной жизни доли экспорта в валовом внутреннем продукте (ВВП). Страны “первого эшелона” капитализма задали нормативную траекторию экономического роста, отклонением от которой стала стратегия направляемой государством импортозамещающей индустриализации. Объект такой стратегии - большая аграрная страна-экспортер сельскохозяйственной продукции и сырьевых ресурсов со значительным внутренним рынком, но неконкурентоспособной обрабатывающей промышленностью, где спрос на промышленные товары удовлетворяется в основном за счет импорта из развитых индустриальных стран.

Стратегия импортозамещающей индустриализации состоит в ограничении государством конкуренции иностранных товаров и концентрации ресурсов на формирование национальной промышленности за счет отключения рыночных механизмов внешнеэкономических связей. По мнению Е.Гайдара, модель импортозамещающей индустриализации впервые в полном объеме сложилась в Советской России и затем применялась в Аргентине (1929-1991 гг.), Индии (1949-1993 гг.), Мексике (1950-1986 гг.) и других крупных и богатых ресурсами странах “третьего мира”, в которых она, однако, не сопровождалась ликвидацией частной собственности. В СССР же на базе импортозамещающей индустриализации сложилась социалистическая модель экономического роста, основными чертами которой стали:

ликвидация независимой от власти легитимной частной собственности и огосударствление хозяйства;

ликвидация системы рынков как основы микроэкономического регулирования и формирование всеохватывающей управленческой иерархии для координации хозяйственной деятельности посредством планово-распорядительных актов;

доминирующая роль государства в мобилизации, распределении и использовании национальных сбережений;

эгалитаризм, снижение дифференциации доходов;

Современный Гуманитарный Университет

догоняющая индустриализация за счет перекачки ресурсов из сельского хозяйства в промышленность на цели накопления;

жесткий политический контроль с исключением любых несанкционированных форм массовой активности и мессианская идеология.

Командная экономика исходила из модели общества как “единой фабрики” (В.Ульянов-Ленин). После форсированной индустриализации концентрация промышленного роста в отдельных точках, сравнительно однородных по своему технологическому строению, делала обозримыми процессы, казавшиеся решающими в аспектах военной безопасности и экономической самодостаточности. Централизованное планирование благоприятствовало развитию крупномасштабной тяжелой промышленности, для которой эталонными предприятиями были металлургические заводы. Индустриализация сопровождалась урбанизацией, перемещением больших масс людей из деревни в город, но плановая экономика оказалась неспособной к структурным изменениям внутри городского сектора. Ее застывшая структура не позволяла совершить переход к небольшим предприятиям высокой технологии и услуг. Оборонная и тяжелая промышленность, приобретающая большой политический вес, поглощали основную долю ресурсов в ущерб производству потребительских товаров, здравоохранению, образованию и инфраструктуре. Лишь полпроцента рабочих мест в обрабатывающей промышленности СССР упразднялось и создавалось вновь, тогда как в США - 11%. В то время как в странах Запада и Японии шел процесс коренной структурной перестройки, в СССР происходило наращивание производства в “заходящих” отраслях “второй волны” - продукции для исчезающих рынков.

Исчерпав резервы импортозамещающей индустриализации, командная экономика сталкивается с глубоким и затяжным кризисом. Его преодоление, по мнению сторонников либерального модернизационного подхода, возможно лишь на путях либерализации цен, внутренних и внешних экономических связей, интеграции в мировое хозяйство, конвертируемости национальной валюты; в более полном разгосударствлении и развитии частнопредпринимательского сектора, формировании институционально-правовой структуры рыночной экономики (включая формирование рыночной финансовой системы), финансовой стабилизации в соответствии с доктринами монетаризма.

Ключевые преобразования в процессе демонтажа командной экономики - либерализация, финансовая стабилизация, приватизация - рассматриваются сторонниками модернизационного подхода как необходимые предпосылки для создания в переходных экономиках отраслевой и социальной структуры, близкой к отраслевой и социальной структуре развитых стран с рыночной экономикой, вступающих в стадию постиндустриального общества.

В рамках технологического детерминизма возможны и другие подходы к проблемам экономического роста, модернизации и переходной экономики, акцентирующие активную роль государства в процессе трансформации. Например, председатель Комитета Госдумы по экономической политике С.Глазьев обосновывает свою программу модернизации России на основе усовершенствованной методологии технологического детерминизма - концепции долгосрочного технико-экономического развития как процесса последовательного замещения технико-экономических укладов.

Другую, отличную от модернизационных, совокупность подходов к переходной экономике можно объединить под общим названием “альтернативных”. Выделим два из них: неоформационный и “мир-системный”.

### **1.5. Неоформационный подход**

Сторонники неоформационного подхода считают возможным анализировать переходную экономику в уточненных категориях марксистской политэкономии,

Современный Гуманитарный Университет

расценивая практически апробированные в России и Восточной Европе меры перехода к рынку - либерализацию цен, приватизацию - как различные варианты буржуазной трансформации. Если сторонники модернизационного подхода рассматривают плановую экономику бывшего СССР и восточноевропейских стран как особый (и в конечном счете тупиковый) вариант индустриализации, то в неоформационном подходе она оценивается как "мутантный социализм", при этом особенностью переходной экономики считается пересечение трех векторов: 1) постепенное отмирание (как естественное, так и форсированное) "мутантного социализма", 2) формирование рыночных отношений, интегрированных в мировое капиталистическое хозяйство, 3) наличие тенденции к "пострыночным" отношениям "социализации и гуманизации экономики". Отношение сторонников этого подхода к перспективам российской экономики отличается тревожным скептицизмом (прогноз: ситуация либо Колумбии с мафиозными картелями, либо Чили времен Пиночета с диктатурой и растущими долгами Западу, либо Югославии с гражданской войной), но их собственная альтернативная модель "экономики для человека" - с приоритетами самоуправления трудовых коллективов, социальной справедливости, раскрытия творческого потенциала работников и т.п. - оценивается самими же авторами как "романтическая" [2].

Сторонниками неоформационного подхода предложена следующая классификация моделей первоначального этапа переходной экономики:

**1. Модель корпоративно-рыночного реформирования** в рамках "мутантно-го социализма" (Югославия 1950-1980-х гг., Венгрия 1970-1980-х гг., Китай с 1978 г.). Эта модель более известна как "рыночный социализм". В Югославии она начала формироваться в 1950 г. после принятия закона о передаче фабрик, заводов, железных дорог, торговых предприятий в "непосредственное ведение рабочих коллективов" и образования советов самоуправления. Государственной собственности на средства производства и централизованному планированию - "этатизму" (от французского *etat* - государство) в Югославии были противопоставлены "общественная собственность" трудовых коллективов, в рамках деятельности которых осуществляется действие "закона распределения по количеству и качеству труда", и рыночное регулирование децентрализованной экономики на основе действия "закона стоимости". Рынок воспринимался как средство обеспечения общественного самоуправления. Однако после нескольких десятилетий экспериментов "югославская модель" потерпела неудачу.

**2. Государственно-корпоративная модель буржуазной трансформации** - переход экономической власти и контроля над распределением ресурсов от центральных государственных структур к возникшим на их основе локальным государственно-частным монополиям.

**3. Либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации** - ускоренное сосредоточение экономической власти и собственности в руках частных лиц, обладающих крупными капиталами. Эта модель может быть реализована в разных формах - "бархатная революция" (Чехословакия), эволюционный переход от первой модели (Венгрия) или жесткий курс с подавлением оппозиции ему.

## 1.6. Мир - системный подход

Мир-системный подход опирается на традиции "географического синтеза истории", марксистского анализа накопления капитала и критику теории модернизации со стороны исследователей проблем "третьего мира". "Географический синтез истории" в свое время нашел воплощение в трактате русского социолога Л.И.Мечникова "Цивилизация и великие исторические реки"(1889 г., переиздан в Москве в 1924 и 1995 гг.). Преодолевая прямолинейный географический детерминизм, Мечников определяющими факторами развития общества (развития не обязательно поступательного) считал не географическую среду как таковую, а



возникающие как ответ на ее вызовы типы трудовой координации людей. При этом были выделены три стадии цивилизации: речная (деспотические общества в долинах великих рек с массовыми ирригационными работами), средиземноморская (от финикийской торговой колонизации до западноевропейской международной торговли с доминированием итальянских торговых республик и северонемецких вольных городов) и океаническая (после Великих географических открытий и перемещения главных торговых путей в Атлантику). Но экономике Мечников не уделил специального внимания. Крупнейший французский историк XX в. Фернан Бродель в своих трудах подробно рассмотрел исторический переход от экономики средних веков, когда главной торговой артерией было Средиземное море, к экономике Нового времени, когда возник мировой рынок, центрированный на океанические торговые пути и приатлантические западно-европейские страны. Историко-экономическая концепция Броделя важна еще и тем, что в ней проведено различие между рынком и капитализмом и показано, что последний обязательно предполагает иерархии. А именно: иерархию среди регионов мира (выделение наиболее влиятельных центров - полюсов роста капиталистической экономики, сначала торговых городов - Венеции, Амстердама, затем государств - Англии, США) и иерархию среди агентов рынка - неравное положение рядовых мелких торговцев и немногих богатых "негоциантов", ведущих дальнюю заморскую торговлю. Таким образом, анализ Броделя ставит под сомнение существование некоего "среднего класса", обычно считающегося опорой рыночной экономики.

Большой интерес представляют взгляды Льва Мечникова и Фернана Броделя на исторические судьбы Китая и Тихоокеанского региона. Мечников считал, что китайская цивилизация оказалась "запертой" в бассейнах своих великих рек Янцзы и Хуанхэ. Однако во второй половине XIX в. открытие китайских портов для внешней торговли, китайская эмиграция по Тихоокеанскому побережью, революция "Мейдзи" в Японии стали важнейшими событиями наряду с открытием золотых приисков и последующим экономическим прогрессом в Калифорнии и Австралии, способствовавшими присоединению к области цивилизации Тихого океана и утверждению России в Манчжурии и Приамурье.

Ф.Бродель, считал роковым для Китая перенос Минской династией в 1421 г. столицы из Нанкина, открытого благодаря близости к устью Янцзы для морского судоходства, в отдаленный от океана Пекин. "Глухая, замкнувшаяся в себе столица укоренилась в самом сердце суши", и китайская экономика опрокинулась "бесповоротно", отвернувшись от деятельности, связанной с удобствами сообщений по морю (Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т.3. Время мира. М., 1992, с. 24). Государственная собственность на землю, бюрократический строй, подозрительность к богатым коммерсантам препятствовали первоначальному накоплению капитала, в то же время весьма интенсивной была коммерческая активность китайских эмигрантов, и "за пределами Китая, например, в странах Малайского архипелага, где китайский торговец пользовался полной свободой действий" развивался "настоящий китайский капитализм" (Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск, 1993, с. 77)

Школа мир-системного подхода, основанная американцем Иммануилом Валлерстайном, развила концепцию Ф.Броделя о региональной дифференциации в капиталистической мир-системе. С возникновением "всего цивилизованного мира" его центром-гегемоном и полюсом экономического роста стал северо-запад Европы, тогда как регионы периферии и полупериферии были зонами социально-экономического регресса. С XVI в. с возникновением всемирных товарных цепочек страны центра (в первую очередь Голландия, затем Англия) экспортировали услуги (в первую очередь транспортные), продукцию обрабатывающей промышленности, деньги и реэкспортировали колониальные товары, поступающие с колониальной периферии (пряности, сахар) в качестве предметов роскоши.

Полупериферия включилась в мировое разделение труда как экспортер с

высоким удельным весом массовых товаров (зерно, железо, товары для кораблестроения и мореходства). Если афро-азиатская и американская колониальная периферия Запада стала регионом рабства (рудники, плантации), то в Восточной Европе (землях к востоку от реки Эльба) имела место рефеодализация, или второе, значительно более жесткое, закрепощение крестьянства с тяжелейшей барщиной, возросшей за XVI столетие в Польше с одного до шести дней в неделю. "Вторичное закрепощение крестьянства", впервые исследованное Ф.Энгельсом, было объяснено Ф.Броделем массовым спросом на зерно со стороны капитализирующейся Западной Европы и выгодностью экспорта для восточноевропейских помещиков. Господство феодалов, принуждавших крестьян отрабатывать барщину на господской пашне, привело к захирению в восточноевропейских странах местных рынков и городов, слабости "среднего сословия". Польша - Речь Посполитая - сильное в военном плане государство со значительными ресурсами, с богатыми культурными традициями (родина Коперника) в результате коммерциализации помещичьих хозяйств (фольварков), ориентированных на экспортную торговлю хлебом (нити которой сходились на мировых биржах в Антверпене и Амстердаме), - к концу XVIII в. деградировала в экономическом и политическом отношении и была разделена между Австрией, Пруссией и Россией. Другие восточноевропейские народы не смогли образовать национальных государств. Допетровская Россия оставалась вне капиталистической мир-системы, но в течение XVIII в. вошла в нее в статусе великой военной державы и экономической полупериферии (апогей крепостного права при Петре I и Екатерине II).

В XIX в. благодаря промышленной революции и победе над Францией в положении центра капиталистической мир-системы окончательно утвердилась Англия, в XX в. эта роль перешла к США. За счет экономической гегемонии и внешней экспансии на Западе была решена проблема превращения нижних слоев общества в "средние классы". Однако в масштабах капиталистической мир-системы в целом постоянно воспроизводятся иерархии и неравенство - весь мир не сможет стать цивилизованным ядром, капитализм генерирует поляризацию, противоположность центра и периферии в пределах "всего цивилизованного мира". Если приверженцы модернизационных подходов выступают за интеграцию национальных экономик в мировую и за создание технологических цепочек, замкнутых на внешний рынок, то мир-системный подход предупреждает об опасности придаточно-сырьевой интеграции в мировой рынок.

Таким образом, можно зафиксировать противостояние различных подходов к проблеме переходной экономики. Причем различие сказывается не только в разных трактовках выделяемых проблем, но и в самом выделении проблем. Приверженцы модернизационных подходов большее внимание уделяют вопросам финансовой стабилизации, развитию организованных рынков, банковской системы, малого и среднего бизнеса и т.д. Сторонники альтернативных подходов ставят в центр такие аспекты, как социальное расслоение и криминализация экономики, борьба компрадорских и державных тенденций в деловой среде и обществе в целом и др. Заслуживают внимания акценты на исторических судьбах Китая и стран Восточной Европы, поскольку процессы реформирования экономики именно в этих странах являются сопоставительным материалом для анализа переходной экономики России.

## **2. РАЗЛИЧНЫЕ ПУТИ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

### **2.1. Государственный социализм - исходный пункт рыночной трансформации**

К середине 1990-х гг. в странах Восточной Европы и в Китае накоплен уже значительный опыт рыночной трансформации, поучительный с точки зрения как

Современный Гуманитарный Университет



сравнительного анализа, так и разработки общетеоретического подхода к переходной экономике. Этот опыт представляет большой интерес и для экономических реформ в России.

После второй мировой войны разрозненный, беспокойный и в целом слаборазвитый восточноевропейский регион был интегрирован в “мировую систему социализма”, став “укрепрайоном” сверхдержавы СССР в глобальном геополитическом и экономическом соперничестве. Для координации экономических связей между СССР и его сателлитами был создан в 1949 г. Совет Экономической Взаимопомощи (Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехословакия, Албания (вышла в 1961 г.); в 1950 г. присоединилась ГДР, в 1962 г. - Монголия, в 1972 г. - Куба, в 1978 г. - Вьетнам). Конфликт генералиссимуса Сталина и президента федеративной Югославии маршала Тито в 1948 г. привел к формированию в Югославии особой экономической модели, основанной на децентрализации управления и уменьшении хозяйственных функций государственного аппарата, смягчении системы планирования и широком использовании рыночных отношений.

В 1950-1960-е гг. под давлением Советского Союза в странах СЭВ насаждалась модель государственного социализма. Была проведена индустриализация высокими темпами, подстегиваемыми директивными плановыми заданиями. Ранее аграрные (за исключением Чехословакии) страны стали воспроизводить комплексную экономику советского типа с перекосом структуры в сторону отраслей тяжелой промышленности, выпуском по невысоким технологиям неконкурентоспособной на мировом рынке продукции, ориентированной на потребление прежде всего на собственных рынках и рынках других стран социализма. Весь основной сырьевой импорт и импорт оборудования по заниженным ценам шел в восточноевропейские страны из СССР.

За исключением Югославии и Польши, в восточноевропейских странах была по примеру СССР проведена и завершена к 1961 г. коллективизация сельского хозяйства. Слой зажиточных крестьян вымывался посредством завышенного налогообложения и принуждения к обязательным поставкам государству больших объемов продукции.

Замедление темпов экономического развития в связи с исчерпанием возможностей экстенсивного роста к середине 1960-х гг. поставило перед восточноевропейскими странами вопрос о необходимости корректировки курса на чрезмерно централизованное планирование и индустриализацию. Наибольшие сдвиги произошли в Венгрии, где с конца 1960-х гг. развернулось широкое кооперативное и частное строительство, рынок стал наполняться качественными товарами. Критическая ситуация в Чехословакии, связанная с попытками нового руководства компартии осуществить модель “рыночного социализма”, была прервана вооруженным вмешательством СССР в августе 1968 г. с последующей консервацией командной экономики. В 1970-е гг., когда на Западе началось освоение достижений нового этапа современной НТР, формирование нового технологического уклада и новых стандартов потребления, восточноевропейские страны пребывали в полосе стагнации. Их правительства вынуждены были прибегать к услугам международных кредиторов. В 1980-е гг. стало заметным отставание не только от Запада (включая страны на юге Европы) и Японии, но и от ряда динамичных стран “третьего мира” (прежде всего восточно-азиатских “драконов” во главе с Южной Кореей).

После тяжелой продолжительной болезни “мировая система социализма” скончалась в 1989 г., коммунистические партии ушли с исторической арены в Восточной Европе. Процесс перехода к новой системе экономических отношений принял наиболее выпуклые формы в трех странах - Польше, Чехословакии и Венгрии.

## 2.2. “Шоковая терапия”

В Польше еще в 1981 г. была разработана программа частичных реформ, вступившая в силу в 1982 г. Были сокращены масштабы централизованного планирования и провозглашены принципы самоуправления, самофинансирования и автономии предприятий. Летом 1982 г. был принят “Закон о создании мелких иностранных фирм”, а в 1986 г. - “Закон о совместных предприятиях с иностранным капиталом”. В 1987 г. было признано равенство государственного, кооперативного и частного секторов экономики, в 1987-1988 гг. из Национального банка были выделены 9 самостоятельных коммерческих банков, взявших на себя функцию кредитования экономики. Все же Национальный банк оставался в подчинении правительству и полностью независимым стал в середине 1989 г. Однако различные полумеры не способствовали оживлению польской экономики. Объем произведенного национального дохода в 1988-1989 гг. был ниже, чем в 1978 г., личное душевое потребление - ниже, чем в 1980 г.. Инфляция в 1989 г. выразилась трехзначным числом (244%). Значительно возрос внешний долг.

После отстранения в 1989 г. коммунистов от власти польский сейм одобрил согласованную с Международным валютным фондом **программу “шоковой терапии”**, разработанную под руководством гарвардского профессора Дж.Сакса и вице-преьера Л.Бальцеровича и вступившую в действие в январе 1990 г. Эта программа предусматривала быстрое финансовое оздоровление экономики путем мер, приводящих к превышению предложения над спросом:

- либерализация цен;
- жесткое ограничение роста доходов населения посредством “замораживания” заработной платы;
- стимулирование сбережений повышением процентов по депозитам;
- вывод Центрального банка из подчинения правительству и достижение равновесия в кредитной системе;
- преодоление дефицита государственного бюджета в основном путем уменьшения централизованных капитальных вложений и отказа от субсидирования убыточных предприятий, переход на покрытие бюджетного дефицита за счет выпуска облигаций государственного займа;
- упорядочение и унификация налоговой системы;
- установление новых таможенных тарифов, стимулирующих экспорт и ограничивающих импорт;
- урезание социальной помощи населению;
- минимизация вмешательства государства в экономику.

Пакет мер “шоковой терапии” был ориентирован на одновременное преодоление товарного дефицита и сдерживание дальнейшей инфляции (в результате превышения предложения над спросом трудности со сбытом должны мешать росту цен), достижение рыночного равновесия при уровне и структуре цен, близких к мировым. Заранее была известна и плата за эти меры: значительное снижение уровня жизни населения, сокращение инвестиционного спроса, падение производства, безработица.

План Бальцеровича - Сакса первоначально исходил из возможности быстрого “системного перелома”: разорения вследствие жесткой кредитно-налоговой политики неэффективных государственных предприятий и возникновения на их месте рентабельных частных и смешанных предприятий с активным участием иностранного капитала. Однако уже к середине 1990 г. обнаружилось, что разрушение идет значительно быстрее, чем приток иностранного капитала, не проявившего заинтересованности. Унификация жестких финансовых условий по отношению ко всем отраслям производства привела к дальнейшему усугублению структурной деформации, вытеснению из без того недостаточных производств в отраслях группы “Б”, непосредственно связанных с удовлетворением потребностей населения. Это

стало дополнительным фактором снижения уровня жизни.

Однако польское государство сумело скорректировать курс. Трансформационный спад в стране растянулся на два года (1990-1991), но уже в 1992 г. началось восстановление преобразованной экономики, и в 1995 г. был превзойден уровень 1989 г. Темпы инфляции снизились с 352% в 1990 г. до 35% в 1993 г. Показатели среднегодовых темпов роста ВВП и валовых инвестиций за 1993-1995 гг. (6,1% и 9,6%) превзошли прогнозы, сделанные в 1994 г. (4,7% и 6,5%) вице-премьером и министром финансов Г.Колодко в правительственной программе “Стратегия для Польши”. На частный сектор, развивший значительную производственную и инвестиционную активность, приходится уже свыше 50% ВВП. Значительная часть внешнего долга страны была снижена или прощена правительствами стран Запада (1991 г.) и частными банками (1994 г.). Произошла решительная переориентация на Запад внешнеэкономических связей. Успехом польского правительства стал перелом в такой материалоемкой и технически сложной отрасли, как судостроение: по количеству заказов польское судостроение вышло на 4-е место в мире.

После неудавшейся “лобовой атаки” на государственную собственность в Польше изменилась тактика приватизации. Определились две основные формы приватизации: **ликвидационная** - создание частного или акционерного предприятия на основе предприятия-банкрота, подлежащего ликвидации, и **фондовая** - продажа или акционирование дееспособных предприятий. Большая часть предприятий приватизирована первым путем.

Рыночная трансформация в Польше обусловила массовую безработицу (17% в 1993 г., 14,6% в 1995 г.), социальное расслоение. Это привело к победе на парламентских выборах 1991 и 1993 гг. партий, выступавших против “шоковой терапии”, а на президентских выборах 1995 г. - социал-демократа А.Квасьневского. Однако импульс реформ сохранил свою силу. В 1996 г. польское правительство приступило к более энергичной приватизации и реструктуризации промышленности. В новой экономической стратегии “Польша 2000”, разработанной Г.Колодко, главный упор сделан на активизацию **экспортной** деятельности путем расширения инвестиций в экспортные производства, предоставления государственных гарантий на экспортные кредиты, страхования экспорта, создания специальных экономических зон, продвижения польских товаров на международные рынки на основе межправительственных соглашений и т.д.

### **2.3. Радикальные либеральные преобразования по образцу модели социального рыночного хозяйства**

Как и в Польше, экономические реформы в Чехословакии начались с “шоковой терапии” (в январе 1991 г.). Для этого была благоприятная политическая и социально-психологическая почва. Укоренившийся антисоциализм, национальная либеральная традиция, “бархатная революция” предопределили привлекательность для населения экономического курса, ориентированного на отказ от государственного патернализма. Министр финансов Чехословакии, а после распада федерации - премьер-министр Чехии В.Клаус принял за образец реформаторство Людвига Эрхарда, творца “западногерманского экономического чуда” 1950-1960-х гг. и модели “социального рыночного хозяйства” в ФРГ. Начатая Эрхардом в 1948 г. реформа включала такие ключевые меры, как обеспечение стабильной национальной валюты, освобождение цен при сохранении государственного контроля над ценами на основные продукты питания, квартплату и транспортные расходы; соглашение с профсоюзами о сдерживании заработной платы и предотвращении таким образом раскручивания инфляционной спирали; переход к адресной социальной помощи. Клаус, получивший в 1993 г. премию имени Людвига Эрхарда, провел аналогичные меры. Либерализация цен была проведена поэтапно - сразу (с 1 января 1991 г.) было освобождено 70% розничных цен при сохранении их регулирования на основные продовольственные

и некоторые промышленные товары. К концу 1992 г. регулируемые остались только 5% цен - тарифы на коммунальные услуги, транспорт, связь, здравоохранение. Генеральное соглашение между правительством, профсоюзами и предпринимателями определило механизм контроля за динамикой заработной платы с твердой фиксацией ее номинального роста на год и ежеквартальной корректировкой этого показателя в зависимости от роста стоимости жизни. Девальвация кроны и установление ее фиксированного обменного курса к корзине пяти мировых валют позволило достигнуть стабильности денежной единицы.

Жесткая макроэкономическая стабилизация позволила ограничить размеры инфляции 52% в 1991 г., снизив в 1992 г. до 13, к 1995 г. до 10, к 1997 г. - до 9%, но достигнуть этого удалось за счет резкого снижения реальной заработной платы (с 1990 по 1993 гг. реальная заработная плата в промышленности снизилась на 17,4%, тогда как в Польше возросла на 17,6%, в Венгрии - на 25,1%). В 1993 г. Чехия добилась бездефицитного бюджета. В 1994 г. началось восстановление уровня ВВП, достигнутого в 1996 г. 90% от уровня 1991 г.

Политика приватизации в Чехии была направлена на создание благоприятных условий для институциональных инвесторов и минимизацию участия трудовых коллективов в приватизации крупных предприятий. В рамках **большой приватизации** 40% госимущества подлежало бесплатному распределению через купоны (ваучеры), остальные - продаже. Работники предприятий имели право приобрести с небольшой скидкой (за 80% номинальной стоимости) не более 5% уставного капитала. При приватизации малых предприятий трудовые коллективы могли создать для выкупа своего предприятия товарищество, получить кредиты, но участвовать в покупке предприятия на общих основаниях. В результате 90% приватизированных малых предприятий в Чехии были проданы через аукционы покупателям, предложившим наибольшую цену; 9,2% переданы без проведения аукциона по балансовой цене арендаторам объектов и менее 1% перешли в частные руки посредством **реституции** - возвращения собственности прежним владельцам.

Экономические реформы в бывшей ГДР после объединения Германии в 1990 г. свелись к принятию пятью новыми восточными землями экономической, политической и правовой системы ФРГ. Еще до объединения твердая западногерманская марка была принята в качестве общей валюты.

Однако экономика бывшей ГДР испытала свой шок, хотя и иного рода, чем польская - промышленность восточных земель оказалась не способной к открытой конкуренции. Промышленное производство в восточных землях в 1991 г. составило 36% от уровня 1989 г., норма безработицы увеличилась до 40%. Правда, падение жизненного уровня населения было компенсировано громадными трансфертами средств из Западной Германии, достигшими в 1992 г. уровня всего ВВП бывшей ГДР.

## 2.4. Приватизация - глобальный процесс

Реформирование отношений собственности в странах Восточной Европы стало новым этапом в развертывании глобального процесса приватизации, который начался на рубеже 1970-1980 гг. в развитых капиталистических странах в связи с приходом к власти политиков неоконсервативной волны, взявших неолиберальный курс на "дерегулирование экономики". Объективной предпосылкой этого курса был кризис в 1970-е гг. кейнсианской модели смешанной экономики, ранее обеспечившей беспрецедентный экономический рост и высокий уровень массового потребления и социальной защиты ("золотой век" капитализма в 1950-1960-е гг.). Программы приватизации стали частью системы мер, направленных на частичный демонтаж модели "государства благосостояния" и стимулирование частнопредпринимательской инициативы. Для осуществления структурной перестройки в условиях энергетического

кризиса и наступления “третьей волны” необходимо было взять курс на более жесткую бюджетную макроэкономическую политику, снижение налогов на бизнес, создание более гибкого рынка труда, снижение размеров забюрократизированных государственных и общественных управленческих структур, сокращение ассигнований на поддержку убыточных предприятий.

Начало процессу приватизации было положено в Великобритании консервативным правительством М.Тэтчер. Политико-идеологически приватизация представлялась переходом к “народному капитализму”, который мог бы стать достойной заменой “государству благосостояния”. Основой “народного капитализма” считается распыление акций предприятий среди населения (“диффузия собственности”, “демократизация капитала”). С 1980 по 1987 гг. в результате приватизации государственных компаний (“Бритиш петролеум”, “Бритиш ойл”, “Бритиш гэс”, “Бритиш эйрвейс”, “Бритиш телеком” и др.) число акционеров увеличилось с 2 до 9 млн. человек и превысило численность британских профсоюзов.

Около 600 тысяч занятых перешли из государственного сектора в частный. Доля подконтрольной государству промышленности в ВВП сократилась с 10,5 до 6,5%. Одновременно развернулась приватизация жилья, принадлежавшего муниципалитетам: с 1979 по 1988 гг. собственниками жилья стали 850 тысяч семей.

Английский пример приватизации оказал влияние прежде всего на страны Западной Европы. В 1986 г. широкомасштабную приватизационную кампанию начало правоцентристское правительство Ж.Ширака во Франции. За счет распыления акций приватизированных предприятий число мелких акционеров возросло с 1985 по 1987 гг. с 1,5 до 7 млн. человек. В соответствии с принятым законом приватизация всех крупных предприятий проводилась по единой схеме: 10% акций с определенной скидкой предназначались наемным работникам данной компании, около 50% - для публичной распродажи, около 15-20% - иностранным инвесторам и, наконец, около 25% - крупным компаниям, образующим в течение двух лет “твердое ядро” вкладчиков приватизируемого предприятия. Подбор таких компаний осуществлялся министром экономики Э.Балладюром на основе личных переговоров с заинтересованными инвесторами. Министерство промышленности Франции было переименовано в Министерство промышленности и приватизации.

Процесс приватизации затронул и многие другие страны. Его осуществление предполагало предварительную процедуру оценки имущества предприятий на основе потенциальной доходности, подготовку предприятий к продаже за подходящую цену, наличие в стране или за рубежом капиталов, для которых эти предприятия привлекательны. Одной из главных целей было пополнение государственных бюджетов за счет продажи приватизируемых предприятий.

## **2.5. Постепенное реформирование государственного социализма**

Из всех стран Восточной Европы - Польша и Чехия - наиболее показательные примеры “темповой” стратегии перехода к рынку, создания конкурентной среды. Более постепенным оказался процесс преобразований в Венгрии, где не было ни шоковой терапии, ни обвальной приватизации. Такой венгерский путь трансформации объясняется в первую очередь тем, что в стране почти четверть века накапливался “рыночный задел”. В Венгрии после кровавых событий октября 1956 г. и прихода к власти Яноша Кадара сложилась более гибкая система коммунистического руководства, позволившая экспериментировать (не без влияния югославского опыта) с рыночными методами хозяйствования. Венгерская экономика была более открытой и ориентированной на Запад, чем экономики других восточно-европейских стран. В 1968 г. в стране был введен новый экономический механизм - прибыль была признана главным критерием деятельности предприятий, планы-директивы отменены. Во

все производственные программы и официальные экономические документы была включена идея интенсификации производства. Однако на деле доля интенсивных факторов в экономическом росте страны снижалась, а экстенсивных росла. Отсутствие полноценной конкурентной среды, работа на нетребовательный рынок региона СЭВ вели к невысокому качеству производимых товаров, возрастанию удельного веса устаревшего оборудования. Например, если доля в промышленности страны основных фондов в возрасте до 5 лет в 1975 г. составила 41%, то в 1988 г. - 25%. Под влиянием мировых "нефтяных шоков" 1973 и 1979 гг. венгерское руководство взяло курс на наращивание собственного производства энергоносителей, не сбавляя при этом их импорта из Советского Союза. В 1980-1988 гг. свыше 40% капиталовложений в промышленность направлялось в топливно-энергетический комплекс.

Анализ неудач венгерской реформы 1968 г. стимулировал экономиста Яноша Корнаи к разработке концепции "экономики дефицита". Феномен дефицита возникает в плановой экономике в результате ресурсных ограничений и адаптации структуры выпускаемой продукции к структуре имеющихся ресурсов. Дефицит воспроизводится вследствие "инвестиционного голода", возникающего в условиях "мягких бюджетных ограничений" и отсутствия у предприятий боязни убытков или краха, которая бы лимитировала спрос на капиталовложения. Начинает реализовываться больше программ, чем позволяют наличные материальные ресурсы. На социалистических предприятиях, не разделяющих с государством ответственности за риск, действует внутренний механизм взвинчивания цен на выпускаемую продукцию, обусловленный давлением издержек производства (перекладывание растущих затрат на потребителя) и "затяжным" спросом (неудовлетворенный потребитель предлагает более высокую цену). Отсюда "дрейф цен" (т.е. инфляция) в дефицитной экономике. Причем заработная плата прямо не оказывает влияния на этот дрейф, так как не связана со спросом и предложением рабочей силы.

Домашние хозяйства, согласно Корнаи, в дефицитной экономике склонны к полной реализации своих доходов, что вызвано нетерпением потребителя, его "маневрированием" (купить сегодня то, что будет нужно только завтра), инфляционными ожиданиями.

В рамках концепции дефицита Корнаи создал модель "неценового контроля" экономики, регламентации хозяйства при помощи нормативов по установленным бюрократией и традицией критериям. В основе неценового контроля лежит "вегетативное" управление, т.е. управление, построенное на анализе производственных резервов и бюрократической координации деятельности государственных предприятий. Ярким проявлением "неценового контроля" стал механизм нормативного изъятия и перераспределения прибыли предприятий. В результате в дефицитной экономике сложилась "уравниловка". Предприятия при искаженной системе не имеют рациональной основы для калькулирования своей деятельности, а для общества в целом нарушилась связь между прибылью и инвестициями, между прибылью и заработной платой. В итоге экономика функционирует в ущерб прибыльному и перспективному производству. Усложнение производственных процессов и нарастание потоков экономической информации неизбежно должны привести к росту самостоятельности предприятий и к упадку дефицитной экономики.

К концу 1980-х гг. доля частного сектора в сельском хозяйстве уже составляла 40%, в розничной торговле - 12%, общепите - 30%, две трети вновь построенных домов принадлежали частным фирмам или индивидуальным владельцам. С 1977 г. в стране началась "тихая приватизация" - предприятия становились экономически самостоятельными самоуправляющимися единицами, с 1983 г. начал формироваться рынок ценных бумаг, с 1987 г. - двухуровневая банковская система. Первой из восточноевропейских стран Венгрия в 1989 г. перешла на налоговую систему



западного образца с налогом на добавленную стоимость и единым налогом для всего населения - общим личным подоходным налогом. С 1990 г. приватизация перешла в прямую продажу госпредприятий частным лицам. Этим воспользовался иностранный капитал, скупивший значительную часть венгерской промышленности. По масштабам участия иностранного капитала Венгрия намного опережает остальные восточноевропейские страны и это позволило ей наладить выплату также наибольшего среди этих стран (на душу населения) внешнего долга и проводить стабилизационную программу.

Венгрия выделяется из стран Восточной Европы наиболее высоким уровнем развития аграрного сектора. Идеологи аграрных реформ в стране наиболее важным считали сохранение одного из главных достижений прежних лет - вертикальную и горизонтальную интеграцию хозяйств. Были отвергнуты экстремистские предложения возврата земель прежним владельцам и расформирования сельхозкооперативов. В ходе преобразований на селе кооперативную форму хозяйствования в новом виде - как добровольное объединение частных лиц - сохранили 1200 из 1410 прежних колхозов. Лишь около 70 тыс. человек пожелали стать фермерами.

В Венгрии не было взрывного роста цен в процессе либерализации: инфляция составила 32% в 1991 г., 21-22% в среднем за 1992-1996 гг., но безработица, как и в Польше, весьма высока (пик - почти 14% в марте 1993 г.). Восстановление производства началось в 1994 г. (сокращение ВВП в 1991-1993 гг. - 19%), к 1996 г. достигнут уровень 87% от 1989 г.

## **2.6. Опыт переходных экономических реформ в Китае**

Особый характер приняли экономические реформы в крупнейшей стране мира - Китайской Народной Республике, прошедшей со времени своего основания исключительно драматичный путь развития. С начала 1950-х гг. в тесном сотрудничестве с СССР Китай взял курс на пятилетние планы и индустриализацию. Притязания "великого кормчего китайской революции", председателя ЦК Компартии Китая Мао Цзэдуна на верховодство в мировом коммунистическом движении привели к ухудшению, а затем разрыву отношений с СССР, а во внутренней политике был взят курс на "большой скачок" под лозунгом "Три года упорного труда - десять тысяч лет счастья". Символом "большого скачка" (1958-1960 гг.) в промышленности стала выплавка металла в домашних доменных печах. В деревнях были созданы "народные коммун", в собственности которых перешли не только все средства производства, но также домашняя птица, посуда и утварь. Рынки как в городах, так и в деревнях были ликвидированы; развернулось бесплатное уравнильное распределение продовольствия.

Провал этой авантюристической стратегии (падение ВНП к 1961 г. на 35% сравнительно с 1958 г.) вынудил руководство КНР перейти к стратегии "урегулирования", но Мао не отказался от планов "особого пути" Китая и в 1966 г. инспирировал "культурную революцию", затянувшуюся на 10 лет и сопровождавшуюся массовыми репрессиями под предлогами борьбы с бюрократизмом и за "идеологическую чистоту". Многочисленные интеллигенты были направлены на "трудовое перевоспитание" на заводы и в лагеря. Среди репрессированных были Председатель КНР Лю Шаоци и генеральный секретарь ЦК Компартии Дэн Сяопин, объявленные главными ревизионистами. Лю Шаоци умер в тюрьме, а Дэн Сяопин, проработав на заводе, после смерти Мао Цзэдуна вернулся в большую политику и стал фактическим руководителем государства. Именно он стал инициатором крупномасштабных реформ в направлении создания в КНР "социалистической рыночной экономики", открытой внешнему миру.

Курс на реформы был провозглашен на пленуме ЦК Компартии Китая в декабре 1978 г. Первоочередными мероприятиями, инициированными Дэн Сяопином, стали упразднение "народных коммун" и перевод сельского хозяйства на семейный

(подворный) подряд. Крестьянский двор превратился в основную сельскохозяйственную единицу. Государство повысило закупочные цены на 20% (и еще больше - на сверхплановую продукцию) и одновременно снизило цены на промышленные товары для сельского хозяйства. Подрядная система вызвала всплеск трудовой активности и подъем урожайности. К 1984 г. ежегодные сборы зерна возросли с 300 до 400 млн. т. Впервые за много веков удалось поднять показатель производства зерна на душу населения до 400 кг, что означало по-настоящему накормить народ. Двукратное увеличение сбора хлопка и масличных культур позволило отменить нормирование хлопчатобумажных тканей и растительного масла. Среднедушевой доход сельского населения увеличился в 2,6 раза.

Курс на частное землепользование, с одной стороны, натолкнулся на сопротивление со стороны леваков. С другой стороны, раздались голоса за переход к свободной купле-продаже земли. Правительство приняло компромиссное решение: удлинение сроков подрядного контракта сначала до 15, затем до 50-70 лет и разграничение юридического права собственности на землю, оставшегося у государства, и "права использования" с возможностью наследования, передачи в аренду или продажи. Другим ключевым элементом аграрной реформы стал отказ от государственного планирования объемов и структуры продукции.

Успехи в сельском хозяйстве позволили китайскому руководству перейти к осуществлению экономических реформ в промышленности (с 1984 г.). Второй этап китайских реформ ознаменовался переводом городских промышленных предприятий на подрядную, арендную и акционерную формы хозяйствования. Был ослаблен государственный контроль за ценами, и предприятия получили возможность продавать на свободном рынке сверхплановую продукцию. В рамках "кредитного плана" предприятиям предоставлялись большие кредиты, объем которых в 1986 г. достиг 30% ВВП. Предприятия стали наращивать выпуск продукции высокими темпами (до 9% за год).

Добиваясь увеличения производства, китайские реформаторы подчинили преобразования задаче быстрого увеличения личного потребления. В 1979-1981 гг. были сокращены объемы капиталовложений, ограничены темпы роста тяжелой индустрии при одновременном форсировании легкой промышленности. Эти меры наряду с ростом производства зерновых позволили быстро добиться сдвига в индивидуальном потреблении, создать рынок для производства высококачественных пищевых продуктов и предметов потребления длительного пользования.

Для привлечения денег в обычные сберегательные банки в 1989 г. были установлены высокие проценты по срочным вкладам (от 9% на год до 18% на 8 лет), предусмотрены компенсирующие, равные индексу розничных цен и услуг проценты для срочных вкладов на 3 года и более.

Китайские реформы изначально были ориентированы на длительный срок. Ориентирами были избраны 2000 г. - увеличение валовой продукции промышленности и сельского хозяйства в 4 раза; 2021 г. (столетие КПК - Компартии Китая) - выход на уровень среднеразвитой страны; 2049 г. - превращение Китая в высокоразвитую экономическую державу.

Снискавший всемирную славу "архитектора китайских реформ" престарелый Дэн Сяопин (1906-1996 гг.) во многих выступлениях отстаивал прагматический подход к экономике. "Принципы социализма, - утверждал он, - заключаются, во-первых, в развитии производства, во-вторых, во всеобщем обогащении". Всеобщая зажиточность - цель на будущее, для ее достижения позволительно, чтобы одни (люди и районы) становились зажиточнее раньше других. В то же время Дэн Сяопин подчёркивал, что "наша политика направлена на недопущение поляризации общества, мы против того, чтобы богатый становился богаче, а бедный беднее. Откровенно говоря, мы не позволим зарождения новой буржуазии".

Китайские обществоведы и пропагандисты, следуя высказываниям Дэн



Сяопина, сформулировали доктрину “использования” социализмом всех достижений цивилизации, передовых форм хозяйствования и способов управления. При этом часто цитировалось высказывание В.Ульянова-Ленина по поводу системы Тейлора: “Осуществимость социализма определится именно нашими успехами в сочетании Советской власти и советской организации управления с новейшим прогрессом капитализма”.

Ход реформ после 1984 г. представляется в виде непрерывного изменения баланса между централизованным планированием и рыночными отношениями в пользу последних по мере того, как они начинают диктовать свои требования государственным компаниям, а также во все большей степени оказывать влияние на характер распределения ресурсов. В 1980 г. удельный вес продукции, попадавшей под директивный план, в валовом объеме промышленного производства страны составлял 40%, в 1985 г. этот показатель сократился до 20%, а к 1993 г. - до 7%; в 1993 г. 95% цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию были свободными, осталось лишь 12 видов материальных ресурсов, подлежащих централизованному распределению.

Важнейшей составной частью китайских реформ стала политика открытости внешнему миру. Дэн Сяопин неоднократно повторял, что в прошлом Китай был отсталым из-за своей замкнутости, боязни потерять самостоятельность, постоянного пребывания в состоянии самообороны. Дэн Сяопином было энергично поддержано поступившее от Комитета КПК приморской провинции Гуандун предложение о создании **специальных экономических зон**.

В 1980 г. были созданы три специальные экономические зоны (СЭЗ) в провинции Гуандун и одна в провинции Фуцзянь. СЭЗ задумывались как средство для привлечения зарубежных инвесторов, создания с их помощью экспортноориентированных производств и увеличения, таким образом, валютных поступлений. Привлекательность СЭЗ должны были придать льготы в области налогообложения, пользования землей, найма рабочей силы, осуществления валютных операций и т.д. Например, ставка налога для совместных и иностранных предприятий в СЭЗ в 2 раза меньше (15%); проекты в таких сферах, как промышленность, транспорт, лесное хозяйство, животноводство, поощряются “налоговыми каникулами”; если продолжительность проекта не менее 10 лет, первые два года после начала получения прибыли предприятие свободно от уплаты налогов, а затем в течение трех лет платит половину действующей ставки. Расчеты китайского руководства на быстрый приток иностранного капитала в СЭЗ сначала не оправдались из-за ряда проблем, в том числе неразвитости инфраструктуры в Гуандуне. Тогда китайское руководство энергично взялось за решение этой проблемы: строительство шоссе, мостов, аэропортов, возведение офисных и производственных зданий, отелей, торговых центров, прокладка коммуникаций и т.д. На работу в СЭЗ были приглашены квалифицированные рабочие и специалисты из разных районов Китая. Оправдала себя политика развития в СЭЗ туристических комплексов в живописных приморских районах с мягким климатом. В результате привлекательность СЭЗ возросла, и с 1983 г. стали притекать капиталы не только из Гонконга и Макао, но и из стран ЕЭС, США, Австралии, Японии.

“Вторым уровнем открытости” стали с 1984 г. “открытые города” вдоль побережья - всего 14, включая многомиллионные Шанхай, Тяньцзинь, Гуанчжоу. В этих городах было разрешено создавать “районы экономико-технического развития” для компактного размещения предприятий с иностранным капиталом, приближенные по своим преференциальным условиям к СЭЗ. В 1988 г. о-в Хайнань (размерами превосходит Молдавию и Крым) был превращен в пятую и самую большую специальную экономическую зону.

Открытость внешнему миру стала важным фактором экономического роста. Китай был признан “территорией, благоприятной для международного инвестирования”. С 1979 по 1993 гг. был привлечен иностранный капитал в размере

свыше 135,5 млрд. долл., что составило примерно 15% инвестиций в стране. В среднем на 16,2% за год увеличивался внешнеэкономический оборот Китая. Причем доля готовой продукции в китайском экспорте достигла 80%, в том числе 23% - доля продукции машиностроения и электротехники.

Открытость Китая внешнему миру имеет два особых аспекта: участие страны в интеграционных процессах в Азиатско-Тихоокеанском регионе и экономическое могущество китайской диаспоры. Населенный преимущественно китайцами Сингапур, захваченный еще в 1842 г. англичанами, воссоединенный с Китаем в 1997 г. Гонконг (Сянган), а также отколовшийся от коммунистического Китая в 1949 г. Тайвань в 1970-е гг. наряду с Южной Кореей заставили мир говорить об азиатских “тиграх” (“драконах”) - новых индустриальных странах с наиболее высокими темпами промышленного развития. Островные Гонконг, Сингапур и Тайвань стали средоточием могущественных банковских капиталов. Причем превращение Гонконга уже в начале 1990-х гг. в самый прибыльный в мире центр банковского бизнеса (свыше 500 банков более чем из 40 стран мира) было тесно связано с его “смычкой” с экономикой КНР. Позиции бизнесменов китайского происхождения сильны также и в других странах Юго-Восточной Азии, особенно в Малайзии.

В 1989 г., когда была создана Ассоциация тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) с участием Китая, Гонконга, Тайваня, Японии, Южной Кореи, стран АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии - Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда, Филиппин, Брунея) и США (позднее в АТЭС были приняты также Канада, Мексика, Австралия, Новая Зеландия, Папуа - Новая Гвинея и Чили).

В Харбине вышла показательная книга экономистов Ма Чжаосюя и Дуань Цзяньфана “Тихоокеанская эпоха: вызов Китаю и его ответ”. В ней авторы рассматривают “сдвиг к морю” как характерную черту глобальных тенденций мировой экономики. Они выделяют совпадающую хронологически с европейским средневековьем Континентальную эпоху (VI - XV вв.), между Средиземноморской и Атлантической, когда важную роль играл мировой Великий шелковый путь из Китая через Центральную Азию на Ближний Восток. Последующее отгораживание от внешнего мира сыграло пагубную роль в истории Китая, как и отпадение в XX в. ареала социалистической экономики от мировых экономических центров. Между тем во второй половине XX в. сформировалась “новая экономическая архитектура мира” - миграция экономически активного населения в нефтепроизводящих и нефтеперерабатывающих странах в приморские районы, создание в них свободных экономических зон и портово-промышленных комплексов, перенос в развитых индустриальных странах тяжелой и химической промышленности в приморские районы. Китай должен и начинает следовать этой глобальной тенденции, отдавать приоритет опережающему развитию своей приморской полосы. Именно в открытых приморских городах и зонах Китая наиболее интенсивны процессы экономического роста, накопления финансовых ресурсов, здесь создаются районы технико-экономического развития и технопарки - новые организационные структуры, призванные в соответствии с государственной программой “Факел” (принята в 1988 г.) способствовать прорыву Китая на мировой рынок высоких технологий.

Крушение социализма в Восточной Европе и СССР было воспринято в Китае весьма болезненно. Начиная с августа 1991 г. центральный орган ЦК КПК газета “Жэньминь жибао” публиковала статьи с критикой западных политологов и своих “буржуазных либералов” и утверждениями, что социализм не только имеет право на существование, но и обладает еще не выявленным огромным потенциалом. Очередной XIV съезд Компартии в октябре 1992 г. подтвердил верность “социалистическому пути развития”. Дэн Сяопин с раздражением отзывался о разговорах относительно введения в Китае многопартийной системы. Вместе с тем именно в 1992 г. Китай открыл сектор недвижимости и розничную торговлю для проникновения иностранного капитала. И заграничные финансовые тузы китайского происхождения - *хуацяо* - стали делать заявки на приобретение промышленных

предприятий, объектов инфраструктуры, престижных земельных участков: “Миллионы и миллиарды китайской диаспоры потекли в КНР” (“Деловой мир”, 1994, 19 мая).

Сочетание рыночных реформ с монополией компартии на политическую власть рождает разные прогнозы относительно будущего Китая и возможности использования его опыта в переходной экономике. По мнению одних обозревателей, поднимающийся Китай, обладая благодаря “бамбуковой сети” китайских заморских общин долговременными экономическими преимуществами на рынках самого динамичного региона мира, потеснит Японию и США и станет крупнейшей экономической державой мира, а Центральный Комитет Компартии будет играть ту же символическую роль, что и британская монархия. Другие считают, что совмещение экономического либерализма и политической ортодоксальности не может долго быть устойчивым, и Китай рано или поздно столкнется с проблемами трансформации государственной собственности и однопартийного порядка, решенными или решаемыми в Восточной Европе и России. Особую позицию в рамках “мир-системного подхода” занимает И.Валлерстайн. Он предполагает американо-японский тихоокеанский альянс с китайской полупериферией.

Лидерство Китая в темпах экономического роста за последнее десятилетие дает основание некоторым экономистам и политикам, особенно прокоммунистического толка, ставить китайские реформы в пример российским. В ответ на это вполне резонно высказываются следующие замечания. Во-первых, перед Китаем рано или поздно встанут проблемы политической демократии, коммерциализации банковской системы и т.д. Во-вторых, уровень экономического развития Китая накануне реформ был значительно ниже российского, и в отличие от индустриальных и урбанизированных стран СЭВ Китай оставался аграрной страной с долей сельского населения около 80%. Лишь 18% населения было занято в государственной промышленности, и этот уровень сохранился до 1990-х гг. Сельскохозяйственная техника была и остается примитивной, народные коммуны оказались возможным быстро “раздать на подворья”, поскольку не было общей инфраструктуры (хранилища, ремонтная база, связь). А низкая фондовооруженность промышленности не ставила проблему ее **структурного обновления**, необычайно остро стоящую перед Россией и странами Восточной Европы.

В этих странах командная экономика увековечила себя в металле, накопив его в промышленности, где предприятия были самыми крупными в мире (в СССР - в среднем 1000 тыс. сравнительно с 200 в западных странах); и в колхозном сельском хозяйстве (с инфраструктурой именно под колхозы, а не индивидуальные фермерские хозяйства) огромный объем основных фондов, требующих реконструкции, перепрофилирования или полной замены. Поэтому в Китае было легче сделать ставку на создание новых предприятий с привлечением частного капитала, а убыточность госпредприятий остается нерешенной проблемой. Перед Россией же встала исключительно сложная и масштабная проблема структурной реорганизации промышленности.

### **3. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА**

#### **3.1. Причины глубокого трансформационного спада**

Понятие периода “перехода к рыночной экономике” появилось в СССР в июле 1990 г. в решениях съезда КПСС, ставшего последним. Началось свертывание плановой системы. В октябре 1990 г. было опубликовано постановление Верховного Совета СССР “Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рынку”, а в декабре 1990 г. новый “Закон о собственности” юридически закрепил

понятие “частная собственность граждан и юридических лиц”.

Сумбурный процесс приспособления коммунистической власти к быстро меняющейся ситуации после падения коммунистических режимов в Восточной Европе и перед лицом надвигающегося экономического кризиса (начало спада производства, рост бюджетного дефицита и внешнего долга) сопровождался процессом, получившим название “спонтанной номенклатурной приватизации”. Неудавшаяся хозяйственная реформа 1965-1968 гг. привела к возникновению в рамках утратившей прежнюю жесткость командной экономики “административного торга” между различными уровнями организационной иерархии, складыванию системы связей, в которой личные каналы стали принципиальным средством распределения ресурсов, особенно дефицитных. Этот “бюрократический рынок” обусловил изменения в характере директората советских предприятий - новому поколению директоров была свойственна большая самостоятельность. Шло взаимопроникновение хозяйственных руководителей и партийной элиты. В 1988 г. вступление в силу “Закона об аренде” и “Закона о кооперации” дало части директорского корпуса возможность использовать свои властные полномочия для реализации собственных экономических интересов в рамках новых частно-государственных структур. Этот “обмен власти на собственность” стал дополнительным фактором развала советской экономики.

В 1987-1991 гг. экономика держалась на плаву преимущественно на сохранившихся по инерции связях между предприятиями. С начала 1991 г. начался быстрый экономический спад. Национальный интерес был подменен интересами монополистов и региональных бюрократов.

После распада СССР одной из главных целей пришедшей в конце 1991 г. к руководству российской экономикой команды Е.Гайдара было расширение спектра частного бизнеса, появление предпринимательских неофитов, которые могли бы составить конкуренцию коммерчески “полинявшей” партийно-хозяйственной номенклатуре. Быстрая приватизация стала частью экономической стратегии рыночных реформ, сходной по своим методам с “шоковой терапией” : либерализация цен (с 1 января 1992 г.), финансовая стабилизация, минимизация государственного вмешательства.

В Программе углубления экономических реформ правительства Российской Федерации, обнародованной летом 1992 г., были намечены три этапа перехода к рынку: кризисный (1992-1993 гг.), восстановительный (1994-1995 гг.) и этап преодоления кризиса и достижения экономического роста не менее 3-4% в год после того, как будут высвобождены цены, сокращён дефицит государственного бюджета, снижена инфляция до 3% в месяц (к концу 1993 г.), проведена малая (80-90% предприятий розничной торговли, общепита и бытового обслуживания) и большая (до 60% средних и крупных предприятий) приватизация, созданы условия для развития конкурентного рынка.

К началу радикальных рыночных реформ уже имелся опыт преобразований в Восточной Европе, свидетельствовавший о неизбежности значительного трансформационного спада в экономике. Однако глубина спада недооценивалась: сохранялись ожидания, что падение производства и уровня жизни в скором будущем сменится экономическим оживлением и ростом благосостояния. Польша раньше других достигла в середине 1992 г. “дна” кризиса и стала выбираться, в 1993 г. началось восстановление производства в самых отсталых из бывших стран с командной экономикой - Румынии и Албании, а также в наиболее благополучной из республик распавшейся Югославской Федерации - Словении, в 1994 г. - в Венгрии, Чехии, Словакии, Болгарии, Хорватии. Трансформационный спад в России и во всех республиках бывшего СССР, кроме Узбекистана, оказался гораздо более значительным, чем в Восточной Европе. Сокращение ВВП в России (в 1996 г. - 53% от уровня 1989 г.) продолжается до сих пор. Другие показатели трансформационного спада выглядят следующим образом (данные лета 1996 г. в %):

Современный Гуманитарный Университет

|  |       |
|--|-------|
| Промышленное производство (от уровня 1989 г.)                                    | 40,8  |
| Капиталовложения в сопоставимых ценах (от уровня 1989 г.)                        | 17,4  |
| Ввод жилья (от уровня 1989 г.)   | 48,1  |
| Индекс потребительских цен (от уровня декабря 1990 г.)                           | 5405  |
| Индекс оптовых цен (от уровня декабря 1990 г.)                                   | 29003 |
| Просроченные платежи предприятий-покупателей к объему промышленного производства | 167,9 |
| Численность безработных, млн. человек  | 2,613 |

Почему трансформационный спад в российской экономике оказался столь глубоким и затяжным? Причины можно разделить на две группы - одни связаны с наследием именно советской командной экономики и их перечисление не вызывает особых споров, другие вытекают из самого процесса реформ и здесь сталкиваются различные противоборствующие мнения и оценки.

Среди первой группы причин следующие:

1. Падение производства в России началось еще за два года до либерализации (1990-1991 гг.), а по некоторым оценкам, не доверяющим официальной советской статистике - еще раньше. Переходная экономика унаследовала от командной физически и морально изношенные основные фонды (в 1990 г. возрастная структура парка машин и оборудования в российской промышленности была такова: до 5 лет - 30%, от 5 до 10 лет - 29%, старше 10 лет - 41%). Средний срок службы машин и оборудования составил в российской промышленности более 20 лет (при среднем нормативном сроке в 13 лет), тогда как в Японии аналогичный показатель - 8 лет.

2. Доля военных расходов и капиталовложений в ВВП России (по разным оценкам - от 1/2 до 3/4) была много больше, поэтому масштабы структурной перестройки оказались гораздо более значительными: конверсия военных заводов и тяжелого машиностроения, сокращение армии и т.д.

3. Распад Советского Союза повлек за собой и распад хозяйственных связей: в 1990-1993 гг. межреспубликанская торговля сократилась в 4 раза. Это стало дополнительным фактором падения производства. Хрестоматийным примером отрицательных последствий разрыва хозяйственных связей стала текстильная промышленность Ивановской области, имевшая более чем двухвековую традицию, но работавшая на узбекском хлопке. Лишь к весне 1997 г. удалось вновь наладить снабжение ивановской индустрии хлопком и начать восстановление производства ("Известия", 27 июня 1997 г., с.5).

Что касается второй группы причин, то здесь первое место занимает **инфляция**. Инфляционный процесс в России также уходит своими истоками в командную экономику, длительное время в условиях монополизма, технологического отставания (высокая энерго-, материало- и трудоемкость) и структурных "перекосов" воспроизводившую дефицит различных товаров.

Преобладание тяжелой промышленности над легкой, сферы производства над отраслями, обслуживающими обращение, огромная доля обрабатывающей промышленности, бремя оборонной промышленности, неразвитость инфраструктуры влекли за собой обеспечение равновесия в хозяйстве за счет механизма неполного удовлетворения спроса населения. Инфляционный потенциал, формировавшийся структурными диспропорциями, дополнялся системой административно устанавливаемых цен: искусственно заниженные цены на сырье, искажение стоимостных пропорций между рынком средств производства и рынком предметов потребления, дотационность цен на продовольствие и другие товары. Не подкрепленный повышением производительности труда рост денежных доходов и сбережений населения в 1970-1980-е гг. породил инфляцию спроса, протекавшую, однако, в скрытой, подавленной форме. "Инфляционный навес" вследствие неудовлетворенного спроса к 1986 г. достиг 1/4 розничного товарооборота. В сфере производства "инфляционный навес" увеличивался за счет "омертвления капиталов"



в виде неустановленного и неиспользованного оборудования, роста незавершенного строительства и т.д. Завышенный уровень занятости усиливал остроту дефицита на потребительском рынке.

Предоставление предприятиям большей хозяйственной и финансовой самостоятельности в конце 1980-х гг. вывело сложившуюся систему из равновесия, привело к росту доходов, не обеспеченному товарным покрытием. В 1991 г. инфляция в российской экономике, порожденная избыточным денежным спросом в условиях товарного дефицита, стала переходить из подавленной, скрытой формы в открытую. Инфляционный процесс усугублялся денежной эмиссией (за один год больше, чем за предшествующие 15 лет) для покрытия бюджетного дефицита, достигнутого в 1991 г. 22% ВВП.

### 3.2. Либерализация и финансовая стабилизация

Либерализация цен с 1 января 1992 г. предусматривала снятие “инфляционного навеса” и резкое сокращение бюджетных субсидий к ценам на потребительские товары (в первую очередь на продовольствие), величина которых превысила в 1991 г. 15%. Это должно было стать одним из главных средств сокращения бюджетного дефицита (до 1 %). Однако взрыв роста цен в 1992 г. намного превысил официально декларированные прогнозы (в 2-3 раза - не более чем 150%). Темпы роста цен в первом полугодии 1992 г. составили (в %):

Сравнительно с ноябрем 1991 г. оптовые цены выросли на 2364, розничные - на 765, потребительские - на 1240%. Новый виток роста цен начался после резкого повышения закупочных цен на зерно (август 1992 г.) и освобождения цен на энергоносители (октябрь 1992 г.). В целом рост потребительских цен в 1992 г. превысил 2600%, в 1993 г. составил 940, в 1994 г. - 320, в 1995 г. - 230% и лишь в 1996 г. остановился на уровне менее 25%.

В макроэкономике принято различать три основных вида инфляции в зависимости от темпов роста цен: ползучую, когда темпы прироста цен не превышают 6% годовых, галопирующую, когда эти темпы повышаются до одного - нескольких десятков процентов в год и **гиперинфляцию**, при которой цены возрастают более чем на 100% в год. При темпах роста цен более 50% говорят о переходе

| Цены            | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь |
|-----------------|--------|---------|------|--------|-----|------|
| Оптовые         | 482    | 175     | 129  | 117    | 123 | 136  |
| Розничные       | 321    | 124     | 120  | 114    | 111 | 113  |
| Потребительские | 345    | 138     | 130  | 122    | 112 | 119  |

гиперинфляции в **суперинфляцию**. Именно этот процесс имел место в России.

С позиций “экономики развития” и объяснения инфляции в России избытком денежной массы (монетарный подход), Е.Гайдар среди причин долговременного спада на первое место ставит непоследовательность политики финансовой стабилизации после либерализации цен и ссылается на закономерность, выявленную на основе анализа данных по странам Латинской Америки, Африки и Азии: инфляция свыше 40% годовых препятствует экономическому росту, блокируя инвестиционный процесс. С высокой инфляцией связан эффект сокращения налоговых поступлений в бюджет (эффект Оливьера - Танзи). Сбор налогов превратился в самую болезненную точку российской экономики, составив в 1995 г. лишь 10,6% ВВП (в США - 18%). Однако большинство экономистов среди причин спада называют непродуманную макроэкономическую политику самого Гайдара, приведшую к обвалному падению производства. В результате экономика России оказалась в “стагфляционной ловушке”: для преодоления экономического спада необходимы инфляционные меры,

которые в свою очередь увеличивают спад, и, напротив, для преодоления инфляции нужны меры, сокращающие производства, что в свою очередь ведет к очередному витку инфляции.

Одной из крупных ошибок правительства эксперты признали поспешную налоговую реформу, заменившую налог с оборота налогом на добавленную стоимость (НДС) и акцизами на вино-водочные и табачные изделия, автомобили и ряд других товаров. Расчет состоял в приближении российской системы налогообложения к практике стран ЕЭС, принявших с конца 1960-х гг. вслед за Францией в качестве основного налог на добавленную стоимость. Однако сходство оказалось внешним, поскольку в России объектом обложения НДС оказались не только все стадии производства и обращения, но и другие операции; кроме того его ставка (28%) намного превышала принятую в странах ЕЭС (не более 15% при снижении для отдельных, в первую очередь продовольственных, товаров). Это позволило обеспечить за счет НДС в 1992 г. основную массу налоговых поступлений в бюджет (39%), но привело к огромным «накруткам» цен на товары, перекладываемым на конечного потребителя.

В 1993 г. ставки НДС были уменьшены до 10% на продовольственные и 20% на остальные товары и усилен налоговый пресс на предприятия - главным источником поступлений в бюджет стал налог на прибыль (1993 г. - 40, 1994 г. - 37%; доля НДС - 27%). Его доля в налоговых поступлениях значительно превзошла аналогичные доли в странах Запада и Японии. Величина изъятий в бюджет составила в среднем 80-90%, а иногда и более 100% прибыли предприятий, что подавляло производственную активность и провоцировало сокращение объема выпускаемой продукции и увеличение цен. Бремя налоговых изъятий и инфляция стали мощными стимулами по укрытию доходов от налогов со стороны как юридических, так и физических лиц. Одной из форм такого укрытия стала утечка капиталов в страны с льготным налогообложением. Например, в 1993 г. наиболее крупными должниками предприятий Омской области являлись фирмы Кипра (около 127 млн. долл.), Багамских островов (свыше 17 млн. долл.), Швейцарии и т.д., всего на сумму 20% бюджета области. Несвершенство налоговой системы и работы налоговых служб привело к сумме сокрытия доходов, в 2-3 раза превышающей аналогичные показатели в развитых странах.

Либерализация розничных цен сняла «инфляционный навес», ликвидировав многолетние сбережения населения, наличие которых вызывало инфляцию спроса. Жесткой кредитно-денежной политикой правительство рассчитывало поставить предприятия перед необходимостью адаптации к рыночной модели поведения и одновременно избавить бюджет от поддержки убыточных, неконкурентоспособных предприятий. Однако, столкнувшись с удорожанием кредита и обесценением своих оборотных средств, предприятия нашли заменители денег для своих потребностей в виде взаимных неплательщиков. Первые устойчивые неплательщики выявились уже в феврале 1992 г. Предприятия, производящие военную продукцию, закупки которой были прекращены, или промежуточные продукты, спрос на которые должен был падать, если бы сокращение денежной массы вызвало рыночную реакцию, продолжили производство и отгрузку продукции, закладывая в цены все свои издержки, но требуя оплаты. Зарплата на данных предприятиях исчислялась от фиктивной реализации продукции и стала резко расти, особенно после уступок правительства шахтерам и нефтяникам. При неразвитости рыночной инфраструктуры и отсутствии соответствующего законодательного регулирования (прежде всего «Закона о банкротстве», вступившего в силу только с 1 марта 1993 г.) и арбитража неплательщики отдельных предприятий не вызвали жестких санкций против них и распространялись по всей технологической цепочке.

В 1992-1993 гг. неплательщики касались в основном взаимоотношений между предприятиями. Но к 1995 г. «точками роста» неплательщиков стали долги бюджету и невыплата зарплаты рабочим и служащим. К началу 1997 г. общая задолженность

предприятий друг другу по банковским кредитам и займам составила 1042 трлн. руб., из них 522 трлн. руб. - просроченная задолженность, приблизившаяся к уровню 25% ВВП (1995 г. - 15%). Задолженность по налогам бюджету превысила 128 трлн. руб., неплатежи бюджета по зарплате составили 9,5 трлн. руб. В 1997 г. вовремя не получали зарплаты свыше 40% работающих.

Кризис неплатежей усугублялся, несмотря на попытки противодействия ему. Например, уже во второй половине 1992 г. Центральный банк России, подчиненный Верховному Совету Российской Федерации, смягчил кредитную политику, что еще более ускорило инфляцию и привело к острым разногласиям между руководством Центробанка и правительством. Упорное противодействие Верховного Совета экономической политике правительства, во главе которого стал В.С.Черномырдин, не позволяло жестко следовать курсу финансовой стабилизации. Затяжной конфликт исполнительной и законодательной ветвей власти вылился, как известно, в насильственную ликвидацию второй в начале октября 1993 г. и в поражение сторонников первой на выборах в новый орган власти - Государственную Думу в декабре 1993 г.

Новая расстановка политических сил вынудила правительство лавировать, отступить от жесткого курса борьбы с инфляцией и дефицитом бюджета. Ужесточение кредитной политики снова обострило проблему неплатежей (их сумма на 1 марта 1994 г. составила 10% ВВП). С середины лета 1994 г. начался переход накопившегося инфляционного потенциала в открытую форму, 11 октября 1994 г. ("черный вторник") произошло обвальное падение курса рубля по отношению к доллару. Всплеску инфляции способствовал крах летом 1994 г. ряда спекулятивных "финансовых пирамид", отвлекавших средства населения. С конца 1994 г. началась очередная стадия усилий правительства по макроэкономической стабилизации.

Макроэкономическая ситуация в переходной экономике России характеризуется рассогласованием реальной структуры экономики и основных экономических регуляторов - ценового, бюджетно-налогового и кредитно-денежного. Кредитно-денежная система оказалась ориентированной прежде всего на сферу обращения (спекулятивные финансовые операции, вывоз капитала за границу, покрытие бюджетного дефицита). Бюджет более половины доходов получает от топливно-энергетического комплекса, лесного хозяйства и других добывающих отраслей. Ценовой механизм после либерализации цен и внешнеэкономических связей был сориентирован на экономику ресурсосберегающего типа, тогда как экономика России остается ресурсоемкой. Рост цен на энергоносители существенно превышал средний по промышленности рост оптовых цен, резко ограничивая финансовые возможности отраслей - потребителей энергоресурсов.

Рост оптовых цен, особенно в отраслях, производящих сырье и материалы, порождает **инфляцию издержек**. Своеобразие инфляции издержек в переходной экономике России связано с изменением отраслевой структуры спроса. Либерализация цен и внешнеэкономических связей оказалась выгодной ресурсодобывающим отраслям, но ударила по неконкурентоспособным отраслям обрабатывающей промышленности, резко сузив для нее рынок (как вследствие падения платежеспособного спроса населения, так и за счет импорта). Однако в ответ на ограничения спроса российские предприятия не сдерживали рост зарплаты и не снижали занятость, а переставали платить по обязательствам и залезали в долги. Рост цен в отраслях, производящих продукцию повышенного спроса, при одновременном сохранении уровня цен в отраслях падающего спроса раскручивал инфляционную спираль (цены - зарплата - цены) в российской экономике. Одновременно уровень безработицы в России значительно ниже, чем в других странах с переходной экономикой, из-за поддержания фиктивной занятости: коэффициент загрузки рабочей силы на промышленных предприятиях в 1994-1995 гг. не превышал 80% (т.е. каждый пятый работник фактически был лишним).

После ряда попыток в 1996 г., наконец, удалось добиться ощутимого снижения



инфляции и констатировать наряду с завершением в основном либерализации цен и хозяйственных связей также и финансовую стабилизацию. Одновременно, как отмечается в Концепции среднесрочной программы правительства РФ на 1997-2000 годы, в стране осуществлена массовая приватизация - более 70% ВВП производится в негосударственном секторе. Таким образом, российская экономика стала преимущественно рыночной ("Вопросы экономики", 1997, № 1, с. 14).

### 3.3. Пути, методы и этапы приватизации госсобственности

Приватизация была центральным пунктом рыночной трансформации в переходной экономике. Отличительной особенностью приватизации в странах Восточной Европы была нацеленность на быстрое формирование социального слоя, заинтересованного в упрочении частной собственности.

В России, с ее тотально огосударственной промышленностью, характер приватизации отличался, во-первых, своими масштабами и ускоренными темпами. Во-вторых, из-за отсутствия капиталов, рынков, на которых определялись бы подходящие цены, и даже средств для подготовки предприятий к продаже государственная собственность вначале не продавалась, а распределялась по тому или иному принципу. Поэтому на начальном этапе приватизации не приходилось рассчитывать на поступления в бюджет: доходы в государственную казну от приватизации составили 0,1% ВВП в 1992 г., 0,04 в 1993 г. и 0,02 % ВВП в 1994 г.

**Государственная программа приватизации предприятий** определила три этапа:

**малая приватизация** - распродажа мелких предприятий (с числом занятых до 200 человек) через аукционы;

**большая приватизация** - акционирование крупных государственных предприятий с числом занятых свыше 1000 человек;

**ваучерная приватизация** - раздача всему населению **приватизационных чеков - ваучеров** - с правом последующего их обмена на акции приватизируемых предприятий.

**Главными методами** приватизации были определены шесть:

- продажа акций предприятий и фирм;
- продажа предприятий на аукционах;
- продажа предприятий на коммерческих конкурсах;
- продажа предприятий на инвестиционных конкурсах;
- продажа собственности ликвидируемых предприятий;
- сдача в аренду.

Первый этап приватизации в России завершился в основном к середине 1994 г. Это был этап ваучерной и малой приватизации. Специфика ваучерной приватизации, охватившей около трети всех приватизируемых по государственной программе фондов, состояла в раздаче каждому гражданину приватизационного чека на 10 тыс. руб. с правом однократного использования в качестве средства платежа для приобретения акций предприятий или ценных бумаг инвестиционных фондов. Ваучер можно было также продать по рыночной стоимости.

После появления 1 октября 1992 г. ваучер неоднократно изменял свою цену. Практически к середине 1993 г. она снизилась в реальном выражении более чем в 2 раза. Однако по мере расширения масштабов приватизации курс ваучера к концу 1993 г. выравнился. В 1993-1994 гг. ежемесячно проходило до 800 чековых аукционов в разных регионах страны. Более 70% акций было реализовано за ваучеры.

Ваучерная приватизация сопровождалась созданием 600 чековых приватизационных фондов. На их месте стали вырастать иные финансовые институты (такие, как паевые инвестиционные фонды). Появились страховые компании, частные пенсионные фонды. Сложились финансовые рынки.

В результате малой приватизации в частные руки перешло 70% малых

предприятий в стране - свыше 85 тыс. магазинов, кафе, ресторанов, предприятий службы быта. Покупателями большей части малых предприятий явились трудовые коллективы. В процессе приватизации средних и крупных предприятий основным вариантом стал выкуп трудовыми коллективами и администрациями контрольных пакетов - 51% обыкновенных акций. Этот выкуп был облегчен разрешением оплачивать ваучерами до 80% стоимости предприятий. Кроме того, многие предприятия стали формировать приватизационные счета для своих работников за счет отчислений от прибыли.

Со второй половины 1994 г. начался второй этап приватизации. Его целями были провозглашены:

- формирование широкого слоя частных собственников и содействие процессу образования стратегических частных собственников;

- повышение эффективности российской экономики в целом и деятельности отдельных предприятий;

- привлечение в производство инвестиций, в частности иностранных;

- социальная защита населения и прав частных собственников (акционеров).

Второй этап приватизации нацелен на приватизацию средних, крупных и крупнейших предприятий с использованием возможностей фондового рынка. Сложность большой приватизации была связана прежде всего с высокой концентрацией и монополизацией российской промышленности - наследством командной экономики. Можно привести примеры производственных объединений, выпускавших 100% отдельных видов продукции в стране - "Коломенский завод" (100% магистральных тепловозов), Рязанский комбайновый завод (100% картофелеуборочных комбайнов), Тихорецкий мясокомбинат (100% мясных консервов для детей) и др.

С одной стороны, опасностью большой приватизации была дезинтеграция технологических цепочек, сложившихся в рамках крупных монополизированных комплексов, прекращение выпуска технологически сложной продукции. С другой стороны, ограниченность в России круга крупных частных инвесторов (в основном - банковские и финансовые структуры, сформировавшие свои капиталы на биржевой деятельности) в условиях гиперинфляции, неблагоприятной фискальной политики и других затруднений не позволяла осуществлять эффективные инвестиционные проекты. Вследствие этого наметился процесс стремления финансовых групп самостоятельно или на основе негласного союза завладеть контрольными пакетами акций наиболее перспективных предприятий и образовать таким образом **финансово-промышленные группы**. Экономисты, обратившие внимание на этот процесс, пришли к выводу, что в результате приватизации уровень монополизма в российской экономике может возрасти, хотя характер монополизма видоизменится. В связи с этим вспомнилось, что в странах - экономических лидерах - борьба с монополизмом началась после завершения первоначального накопления частного капитала, и Россия не может перескочить через этап господства монополий. Поэтому было принято решение рассматривать крупные объединения как холдинги и трансформировать их в капиталистические корпорации. Это решение, оформленное президентским Указом 5 декабря 1993 г. и дополненное в 1995-1996 гг. федеральным законом "О финансово-промышленных группах" и еще одним президентским Указом от 1 апреля 1996 г., положило начало созданию в России финансово-промышленных групп (**ФПГ**).

Для привлечения к структурно-инвестиционной перестройке крупных (с размером оплаченного уставного капитала не менее 50 млрд. руб.) коммерческих банков, способных идти на повышенные риски, был взят курс на развитие института уполномоченных коммерческих банков - агентов правительства Российской Федерации. На 1 января 1996 г. были рассмотрены и одобрены проекты 28 ФПГ, в состав которых вошли 326 предприятий, 74 финансово-кредитных учреждения (в том числе 32 банка). Среди наиболее крупных участников ФПГ - Новоліпечкський,

Старооскольский, Магнитогорский, Челябинский металлургические комбинаты, АО “АвтоВАЗ”, “КамАЗ”, “Авиастар”, “Тулачермет”, “Уралмаш”; ОНЭКСИМбанк, банки “Менатеп”, “Российский кредит”, “Промстройбанк”, “Автобанк” и др.

Одна из главных задач ФПГ - возрождение экономических связей на пространстве бывшего СССР, разрыв которых негативно сказался на экономике России. В 1995 г. стали создаваться транснациональные ФПГ, объединяющие предприятия и банковские структуры России и других стран СНГ.

Всего в России в 1992 г. было приватизировано свыше 46,8 тыс. предприятий, в 1993 г. - около 42 тыс., в 1994 г. - 24 тыс., в 1995-1996 гг. - 14 тыс. На 1 января 1997 г. приватизировано почти 126800 предприятий. Совокупный частный сектор впервые превысил государственный (соответственно 50,5% и 49,5%) к началу августа 1995 г. К этому времени наибольшего удельного веса частный сектор достиг в розничной (67%) и оптовой (55%) торговле, бытовом обслуживании (65%) и общепите (56%), легкой (59%) и пищевой (57%) промышленности, промышленности строительных материалов (59%).

### **3.4. Эволюция корпоративного управления и образование новой экономической элиты**

На втором этапе приватизации стало ясно, что официально заявленная в начале ваучерной кампании цель - создать широкий слой населения, владеющего собственностью (“40 миллионов акционеров” - А.Чубайс), была только мечтой. Приватизация соответствовала интересам директората предприятий, его устремлениям дополнить административную власть на предприятиях экономической и обеспечить себе определяющую роль в финансовом механизме региональных фондовых рынков. Приватизационный процесс стал решающим этапом образования современной российской экономической элиты. Центральными фигурами реформирования отношений собственности в крупной промышленности стали директора, менявшие статус наемного управленца, подчиненного вышестоящим властным структурам, на статус полновластного собственника средств производства. Возникшие на основе бывших государственных предприятий в базовых отраслях экономики концерны - “Газпром”, “Лукойл”, “Росвооружение” - обеспечили своим владельцам политический и экономический вес, обладая мощным отраслевым лобби в высших структурах представительной и исполнительной власти. Такой поворот событий поставил еще одну проблему институциональных преобразований - разработку механизмов, ограничивающих возможности прибыльных инвестиций в политическое лоббирование.

В ходе приватизации сложилась структура собственности с доминированием **инсайдеров** - менеджеров из числа руководящих кадров предприятия и рабочих-акционеров. Однако в 1995 г. проявились изменения корпоративного менеджмента в сторону большей открытости внешним инвесторам. Эти изменения были связаны с фактом возвращения к власти на предприятиях тех, кто ранее покинул их и “окунулся” в частный бизнес. Эти “новые старые” менеджеры приносят с собой новые связи и опыт, способствуя эволюции предприятий в сторону внешнего управления.

Приватизация - это присвоение и перераспределение собственности и власти, процесс уже по одной этой причине остроконфликтный и грязный и тем больше, чем больше ее масштабы. Французский министр экономики Балладюр обвинялся в 1986-1988 гг. в разбазаривании национального достояния и кумовстве, а главное действующее лицо российской приватизации А.Чубайс стал самым непопулярным политиком в стране.

Приватизация способствовала криминализации всей совокупности экономических отношений (заказное убийство в августе 1997 г. одного из руководителей приватизации в Санкт-Петербурге М.Маневича - наглядный пример)

. По оценкам Интерпола, в результате изменений в российской экономике и международной экспансии российских мафиозных структур в 1994 г. объем криминальных капиталов в мире превысил объем легальных. В ходе опроса, проведенного в том же году Всероссийским центром изучения общественного мнения, две трети предпринимателей указали на то, что хозяйственная жизнь России в целом носит криминальный характер, законы в ней практически не действуют. В 1995-1997 гг. отмечены дальнейшим нагнетанием атмосферы преступности в деловом мире России и стране в целом. Печальной традицией стали убийства видных предпринимателей (таких, как председатель круглого стола "Бизнес России" И.Кивелиди, популярный телеведущий В.Листьев, генеральный директор КФ "Спартак" Л.Нечаева, коммерческий директор издательства "Дрофа" А.Крутик и многие другие).

### **3.5. Структурная перестройка - новая стратегия экономических преобразований**

Либерализация, финансовая стабилизация и приватизация согласно стратегии рыночных реформ должны дать импульс структурной перестройке, обеспечивающей более высокий, чем в плановой экономике, уровень эффективности производства, а также способствовать выявлению и реализации сравнительных конкурентных преимуществ национальной экономики. *Пассивная фаза* структурной перестройки на практике трудно отделима от тенденции разрушения экономического потенциала. Это - фаза **структурного кризиса**, когда начинают быстро развиваться те сектора, чьи функции в плановой экономике заменялись государственным распределением - торговля и финансовые институты (банки, инвестиционные и страховые компании); финансовые рынки (кредитный, валютный, фондовый, государственных и корпоративных ценных бумаг). Торговля и финансы формируют рыночные механизмы перелива и мобилизации капиталов, необходимые для трансформации накоплений в инвестиции. Для перехода к активной фазе структурной перестройки требуется наряду с низкой инфляцией и развитой финансовой инфраструктурой налаживание корпоративного управления после формального акта приватизации - четкое разграничение прав собственников (акционеров), с одной стороны, и менеджеров, с другой.

В Концепции среднесрочной программы правительства РФ на 1997-2000 годы структурная перестройка определена как новый этап преобразований. В Программе отмечено, что, во-первых, в российской экономике, сложившейся при планово-распределительной системе в изоляции от мирового рынка, деформированная структура отличается высоким уровнем монополизации и низкой конкурентоспособностью большинства изделий обрабатывающей промышленности. Во-вторых, в этих условиях действие рыночных отношений само по себе может привести к усугублению ущербной структуры - ее потребительскому и экспортно-сырьевому характеру, что означало бы утрату Россией места в ряду развитых индустриальных стран. В-третьих, структурная перестройка разворачивается на фоне криминализации экономики, в особенности кредитно-финансовой сферы.

В этой связи особое значение приобретают скорость и качество институциональных преобразований, то есть изменений в экономических отношениях между участниками хозяйственной жизни, а также полнота правового оформления этих отношений и др. Эти преобразования должны создать необходимые предпосылки для эффективных инвестиций, направляемых на технологическое перевооружение, обновление структуры экономики.

Программа ставит цели и задачи достижения Россией к 2000 г. темпов экономического роста не ниже 5% в год, уровня накопления в экономике до 28-30% ВВП, в том числе инвестиций в основной капитал в пределах 20-23% ВВП. Для этого необходимо удерживать инфляцию на уровне 5-8% в год, а дефицит

госбюджета на уровне не более 3% ВВП.

Основными направлениями институциональных преобразований намечены:

реформа предприятий, в ходе которой приоритетными задачами являются развитие механизмов корпоративного управления; достижение прозрачности финансового экономического состояния предприятий для собственников, инвесторов, кредиторов; освобождение предприятий от содержания социальной сферы;

развитие рынка корпоративных ценных бумаг и усиление его роли за счет сокращения роли государственных ценных бумаг;

переход к приватизации по "точечным проектам" с использованием как стандартных, так и индивидуальных способов продаж и развитие процесса приватизации недвижимости, в том числе земельных участков под приватизированными предприятиями;

поддержка малого предпринимательства с переходом на преимущественно региональный уровень;

антимонопольная политика, регулирование естественных монополий;

развитие банковского сектора, модернизация платежной системы России.

Структурная перестройка российской экономики требует промышленной политики, которая учитывала бы различие отраслей в соотношении передовых технологических рубежей и исходных возможностей. Концепция среднесрочной программы правительства РФ выделяет основные направления промышленной политики по трем группам отраслей.

1. Экспортоспособные отрасли добывающей промышленности, прежде всего нефтяная, газовая, лесная. Политика в отношении этих отраслей предполагает их самостоятельное развитие на основе самофинансирования и естественной диверсификации в форме вложений в смежные перерабатывающие производства и производства соответствующего оборудования и материалов. Целесообразно привлечение отечественных и иностранных стратегических инвесторов.

2. Отрасли, обладающие большим научно-техническим потенциалом и способные в относительно короткие сроки создать конкурентоспособные изделия для внутреннего и мирового рынка, но нуждающиеся для этого в государственной поддержке (гражданская авиация, космос, атомная промышленность, производство вооружения и военной техники, станкостроение, электроника, СВЧ- и лазерная техника). Учитывая незначительность имеющихся финансовых ресурсов, сфера прямого государственного финансирования будет ограничиваться приоритетными проектами (производство гражданской авиатехники, создание объектов атомной энергетики, космическая деятельность, энергетическое машиностроение и электротехника), обеспечивающими вывод и закрепление на мировом рынке российских товаров и услуг. В традиционно поддерживаемой государством сфере производства вооружений приоритет отдается поддержке производителей продукции "двойного назначения".

3. Отрасли, со значительным техническим отставанием и не способные в короткие сроки выйти на внешние рынки, но за которыми нужно сохранить большую долю внутреннего рынка (радиоэлектроника по отдельным направлениям, автомобильная промышленность, транспортное, дорожное и сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность). Основные методы промышленной политики для этих отраслей - защитные импортные тарифы и сертификация импортируемой продукции в пределах, допускаемых международными нормами, последовательно снижаемые в течение времени, необходимого для достижения приемлемых стандартов качества и уровня издержек. В этих отраслях должны быть созданы благоприятные условия для иностранных инвестиций, особенно для тех, которые приносят с собой новые технологии и опыт управления.

## **4. СОЦИАЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **4.1. Издержки трансформационного процесса**

Переходная экономика - "ломкое", конфликтное состояние общества, сопровождаемое многочисленными жертвами и тяготами для большинства населения, средние доходы которого не позволяют поддерживать качественный уровень потребления, а у многих семей не достигают прожиточного минимума. О социальных издержках преобразований свидетельствует сокращение средней продолжительности жизни в России с 69 до 64 (для мужчин - 59) лет. В 1994 г. смертность в стране - впервые после окончания Великой Отечественной войны - превысила рождаемость. Естественны поэтому и недовольство проводимыми реформами, и острая политико-идеологическая борьба вокруг них. "Шоковая терапия" в России (как ранее в Польше) стала возможной лишь благодаря политическому кредиту доверия, имевшемуся у первых антикоммунистических правительств. Однако с самого начала радикальных реформ раздавались требования смены курса, причем главными обвинениями, выдвигавшимися оппозицией, были обнищание народа, пренебрежение социальной сферой и предательство национальных интересов.

К концу 1996 г., после президентских выборов, политические страсти поутихли. Тон оппозиционных требований несколько изменился в сторону признания факта необратимости перехода России к рыночной экономике. Критика курса реформ уже не рассматривается как посягательство на демократию. Признается наличие альтернативных вариантов экономической политики, несводимость рыночной экономики к какой-либо одной модели и возможность для России ориентироваться на модель, более соответствующую отечественным традициям.

### **4.2. Либеральный и дирижистский подходы**

Известный экономист Е.Ясин, министр Российской Федерации, представил основные вопросы экономической политики и вероятные, принципиально отличные, ответы на них в виде следующей таблицы (сопоставляя два базовых подхода - либеральный и дирижистский).

В идеале либеральная политика должна вести к следующим результатам: минимизация функций государства, низкие налоги, которые создают наилучшие условия для предпринимательства, высокой деловой активности. Конкуренция, в том числе со стороны импорта, заставляет повышать эффективность и качество товаров и услуг; лучше всего выявляются естественные конкурентные преимущества страны. Минимум регламентации оставляет и минимальные возможности для бюрократии и коррупции. Низкая инфляция при условии обеспечения законности и правопорядка формирует благоприятный инвестиционный климат, иностранные инвестиции дополняют нехватку внутренних накоплений, и вместе они обеспечивают высокие темпы экономического роста.

Но не следует закрывать глаза на опасности, исходящие от либеральной политики. Во-первых, низкая исходная конкурентоспособность, особенно в обрабатывающей промышленности, обуславливает формирование структуры российской экономики, характерной для слаборазвитых стран, с ориентацией на добычу и экспорт сырья и топлива. Овладение рынками высокотехнологичной продукции, на которых уже царят развитые индустриальные страны, без поддержки государства проблематично. Будут возникать угрозы для устойчивости внешнеторгового и платежного балансов, национальной валюты, экономической независимости страны. Во-вторых, либеральная политика чревата весьма острыми социальными проблемами. Структурная перестройка влечет безработицу. Стимулы к экономической эффективности сочетаются с сильной дифференциацией населения по доходам и материальной обеспеченности и резкими различиями в



| Вопросы экономической политики        | Либеральный подход   | Дирижистский подход   |
|---------------------------------------|--|---|
| Роль государства                      | Минимум вмешательства в экономику. Обеспечение законодательных “правил игры”, денежная политика, контроль за естественными монополиями; минимум социальных гарантий  | Активное госрегулирование (включая регулирование цен на стратегические и основные потребительские товары), крупные госзаказы, бюджетная поддержка приоритетных отраслей науки. Широкое применение налоговых и иных льгот. Обеспечение высокого уровня социальных гарантий |
| Макроэкономическая политика           | Безусловный приоритет - борьба с инфляцией и бюджетным дефицитом. Жесткое регулирование денежной массы. Низкие налоги  | Сокращение бюджетного дефицита - не самоцель. Умеренная инфляция в течение ряда лет   |
| Внешнеэкономическая политика          | Открытая экономика. Регулирование только тарифными методами и последовательное снижение импортных тарифов  | Защита отечественных товаропроизводителей, высокие импортные тарифы, применение квот и лицензий на экспорт и импорт   |
| Собственность и приватизация          | Приоритет частной собственности, в том числе на землю. Высокие темпы приватизации, защита прав собственников и акционеров приватизированных предприятий  | Многоукладная экономика, высокая доля госсектора, особенно в базовых отраслях. Высокая роль трудовых коллективов, реализация принципов самоуправления. Ограничения собственности на землю, запрет ее купли-продажи  |
| Структурная и инвестиционная политика | Упор на частные инвестиции и привлечение иностранных инвесторов  | Планомерное изменение структуры экономики, поддержка приоритетных отраслей, высокий уровень государственных инвестиций. Стимулирование производства наукоемкой, высокотехнологичной продукции   |
| Социальная политика                   | Адресная социальная поддержка нуждающихся. Создание рабочих мест, возможностей для заработка важнее индивидуальных социальных гарантий. Минимизация государственных социальных выплат, развитие частных пенсионных фондов и страховых компаний | Государство должно всем гарантировать занятость, пенсии и пособия не ниже прожиточного минимума. Опора на государственное пенсионное обеспечение и социальное страхование   |

уровне социально-экономического развития регионов.

В практике российских реформ отрицательные последствия либеральной экономической политики в структурном и социальном плане очевидны, причем оба

аспекта оказываются тесно связанными друг с другом и с ключевой для самой либеральной политики проблемой “среднего класса”.

#### **4.3. Проблема “среднего класса” и социальная поляризация**

Вопреки первоначальным ожиданиям и декларациям, реформы не содействовали образованию в России социальной структуры, аналогичной существующей в развитых капиталистических странах. Важнейшей характеристикой этой структуры считается наличие среднего класса, включающего как независимых мелких предпринимателей (“старый средний класс”), так и высококвалифицированных наемных работников (“белые” и “золотые” воротнички), являющихся в той или иной степени совладельцами совокупного капитала (“новые средние слои”). Этот средний класс рассматривается как основа стабильности западного общества и одновременно как необходимая социальная база экономического развития инновационного типа.

Однако “шоковая терапия” способствовала не формированию среднего класса, а скорее разрушению его возможного прототипа. При плановой системе сложился значительный средний слой профессионалов (но не собственников) - управленцев, квалифицированных рабочих, научно-технических специалистов. Ценовой взрыв и институциональная дезинтеграция больно ударили по покупательной способности, самоуважению и здоровью этой части населения.

С начала реформ резко возросла социальная поляризация. Если в 1991 г. децильный коэффициент (отношение доходов богатейших 10% населения к 10% беднейших) не превышал 4, то в 1994 г. он достиг 15, затем несколько снизился: в 1996 г. - 13,5 (доля денежных доходов 10 % богатейших - 32,3%; 10% беднейших - 2,6%). Такое распределение доходов характерно не для развитых стран (где децильный коэффициент не превышает 6-7), а для стран “третьего мира”. Причем значительную часть оказавшихся в “зоне бедности” в России составили работники бюджетных отраслей науки и образования. К 1995 г. покупательная способность основной части рабочих и интеллигенции, живущих на зарплату, уменьшилась почти в 2,5 раза. В 1996 г. покупательная способность возросла только у 20% населения России, у 10% осталась на том же уровне, а у остальных 70% понизилась.

Правительственная Концепция среднесрочной программы на 1997-2000 годы констатирует несформированность “среднего класса”, наличие проблемы социальной поляризации (“Вопросы экономики”, 1997, № 1, с.11).

#### **4.4. “Шок новоприобретенной открытости”**

Предполагалось, что процесс формирования среднего класса в России пойдет через развитие мелкого предпринимательства. Однако эти расчеты не оправдались. Среди причин называют отсутствие целенаправленной государственной политики, направленной на поддержку и поощрение мелкого предпринимательства (принятая в 1994 г. Федеральная программа поддержки малого бизнеса не дала сколько-нибудь значительных результатов); крайние сложности в области финансирования и кредитования мелкого производства (коммерческим банкам невыгодно иметь с ним дело); засилье монопольных структур, диктующих свои цены и условия реализации продукции; рэкет. Однако, по мнению профессора Финансовой академии А.Юданова, главной причиной “невыхода на старт” массового российского мелкого производительного предпринимательства стал внешнеэкономический фактор - “шок новоприобретенной открытости”.

Фирмы, действующие в рыночной экономике, можно свести к четырем основным типам:

**“виоленты” (“сильные”)** - крупные предприятия, основным источником мощи которых являются высокая эффективность массового производства и низкие



издержки за счет экономии на масштабе;

**“пациенты” (“нишевые” производители)** - специализированные предприятия, в совершенстве овладевшие искусством удовлетворять запросы потребителей в какой-либо узкой области;

**“эксплеренты” (“открыватели”)** - компании-пионеры, сделавшие ставку на открытие и создание принципиально новых продуктов и рынков;

**“коммутанты”** - мелкие неспециализированные предприятия, благодаря гибкости готовые включиться в любой бизнес, приносящий прибыль.

Однако функции всех этих типов фирм на формирующемся российском рынке взял на себя необычайно прибыльный внешнеторговый бизнес. Выступая как передаточное звено на пути иностранных товаров внутрь страны, он стал удовлетворять потребность и в добротных стандартных товарах, и товарах экстра-класса, и в инновационных (для российского рынка) продуктах. Мелкий бизнес в России действительно появился, но типичной сферой его деятельности оказалось не производство, а торговля иностранной продукцией.

Замкнутость, автаркичность советской командной экономики, деформированность ее структуры, отсталость сферы производства потребительских товаров создали огромный разрыв между уровнем отечественной и иностранной продукции. Заполнение этого разрыва после либерализации цен и внешнеэкономических связей привело к исключительной выгодности импорта товаров. Норма прибыли на капитал, вложенный осенью 1993 г. в импорт таких товаров, как обувь, парфюмерия, бижутерия, хрусталь, ювелирные изделия, одежда, составляла 50%, продукты питания - 60%, медикаменты - 70%. Если допустить, что для оборота капитала, вложенного в импорт медикаментов, требуется месяц, то при рентабельности 70% требуется всего 14 месяцев, чтобы вложенный миллион рублей превратился в миллиард. Эти цифры не были рекордными на ранних этапах российских реформ - импорт компьютеров давал еще большие прибыли.

Но импортные товары в массе своей были ориентированы на спрос богатейшего слоя населения (“новых русских”). Российские производители оказались в проигрышном положении, так как не могли рассчитывать на этот спрос. Крупные производители-виоленты не могли рассчитывать на прибыль, поскольку для удовлетворения элитарного спроса их продукции не доставало качества, а массовый спрос упал. Пример - отечественные автогиганты: основную массу потенциальных потребителей “легковушек” отсекали высокие цены, а “новые русские” предпочитали иномарки (по продажам “Мерседесов” наиболее дорогого S-класса Россия обогнала все европейские страны).

От предприятий-“пациентов” нишевой привилегированный рынок требует исключительного качества, которого российские производители предложить не могли. Наконец, не имело смысла вкладывать рисковый капитал в пионерские (которые по определению имеют больше шансов на провал, чем на успех) проекты фирм-“эксплерентов”, когда внешняя торговля приносит сверхприбыли и она же создает новые сегменты рынка.

Характерно, что Польша и Чехия, пережившие “шоковую терапию”, во внешнеэкономической сфере предусмотрели известную защиту внутреннего рынка. “План Бальцеревича” предусматривал установление таможенных тарифов, стимулирующих экспорт и ограничивающих импорт, а Чехия даже попала в составленный США “черный список” стран, препятствующих свободе внешней торговли. Напротив, промышленность бывшей ГДР, не испытав “шоковой терапии”, не выдержала “шока новоприобретенной открытости”. Россия оказалась подверженной обоим “шокам”.

Изменение режима внешнеэкономических связей ударило по российской переходной экономике не только со стороны импорта, но и со стороны экспорта. Исключительное богатство России дорогостоящими на мировом рынке природными ресурсами стало фактором ее “сырьевой интеграции” в мировую экономику -

аналогично тому, как это было в XVIII в. после петровской модернизации.

Тогда, несмотря на заботы Екатерины о развитии и росте “среднего класса людей”, городской класс в России не достиг ни того благосостояния, ни того социального влияния, которых добилась западноевропейская буржуазия. Одной из важнейших причин была “революция цен”, связанная с послепетровским включением России в систему европейского рынка и международного разделения труда в качестве экспортера преимущественно продовольствия и сырья. В начале XVIII в. явно преобладали продукты животноводства (кожа, сало, мясо) и пенька. Благодаря крутым мерам Петра к концу его жизни главной экспортной статьёй (36%) стал текстиль, но к середине XVIII в. вновь главное место принадлежало пеньке и оставалось за ней до конца столетия, когда ее “догнал” хлеб. Следом шли лен и сало; доля железа была наибольшей в 1750 г. (15 % экспорта), уже к 1769 г. уменьшилась до 10, а к 1800 г. - до 6%. Причинами “революции цен” стали подтягивание цен в России до уровня мировых и эмиссия денег, особенно медных и бумажных. Как и в Европе в течение XVI в., в России в течение XVIII в. более всего возросли цены на хлеб (соответственно увеличились и посевные площади, усилилась и барщинная эксплуатация крестьянства).

Одним из последствий этого стало уменьшение городского торгово-промышленного населения: дороговизна на основной продукт питания и выгодность его продажи побудили многих владельцев небольших капиталов - купцов и ремесленников - взяться за пашню. Промышленность и торговля развивались в сельской местности быстрее, чем в городах.

Кроме того, не следует забывать, что петровская и послепетровская эпоха - время сказочных карьер и бьющей в глаза роскоши российской знати, устремленной ко двору в надеждах на “разживу” (Карнович Е.Н. Замечательные богатства частных лиц в России. Спб, 1885).

#### **4.5. Прагматический и романтический подходы**

Уроки отечественной истории - не единственные, которые полезно учитывать при определении ориентиров рыночной экономики России. В частности, нельзя не обратить внимание на анализ в западной экономической литературе различных моделей капитализма, в наиболее общей форме сводимый к двум типам - англо-американскому и евроконтинентальному.

Американская модель ориентирована на индивидуальный успех и скорую финансовую выгоду. Для европейской, или “рейнской” (как назвал ее в своей книге “Капитализм против капитализма”, 1993 г. президент страховой компании “Ассюранс жeneral де Франс” М.Альбер) модели и близкой к ней японской характерен упор на коллективный успех, “хорошо отрегулированный консенсус” и долгосрочные задачи.

В странах с развитой экономикой существенно отличаются модели корпоративной собственности и финансовых рынков, менеджмент, рынки труда и социальная политика. В США, где рынок ценных бумаг наиболее масштабен и динамичен, он часто используется для поглощения одних предприятий другими. Неудовлетворительное состояние компании ведет к падению курса ее акций на фондовой бирже. Это позволяет внешнему инвестору скупить контрольный пакет акций, сменить руководство предприятия и использовать “рычаг корпоративного контроля” для извлечения прибыли.

В Японии и большинстве стран Западной Европы подобный рынок “рычага корпоративного контроля” практически отсутствует. Крупные пакеты акций одной корпорации принадлежат другим корпорациям, а не финансовым посредникам (взаимным фондам, пенсионным фондам, страховым компаниям). Корпорации предпочитают не продавать принадлежащие им акции других компаний на открытом рынке. Менеджеры взаимозависимых фирм гарантируют друг другу более спокойную

жизнь, нейтрализуя риск “враждебного поглощения”. Этот изобретенный в Германии менеджерский капитализм сотрудничества в Японии принял форму “кейрецу” - групп компаний, связанных финансовыми узами и координирующих общую стратегию деятельности. Среди современных теоретиков менеджмента распространено мнение, что способность компании конкурировать больше будет зависеть от ее готовности к сотрудничеству, чем от конкурентной основы (Майталь Ш. Экономика для менеджеров. М., 1996, с.368).

В США и наиболее динамичный рынок труда. Предприятия пользуются свободой при найме и увольнении, рабочая сила текуча, профсоюзное влияние сравнительно слабо, ставки заработной платы гибки. В европейских странах в рамках социальной политики правительства установили ограничения на минимальный размер оплаты труда, чтобы не допустить падения доходов низкооплачиваемых слоев населения. Многие годы европейская модель делала упор на индивидуальные социальные гарантии - высокие пенсии, пособия по безработице, социальное партнерство с участием рабочих в управлении и прибылях.

Различное отношение российских экономистов к западному опыту позволяет выделить альтернативные подходы к определению социальных ориентиров переходной экономики.

Е.Ясин весной 1996 г. (тогда министр экономики РФ) в Лилле (Франция), на конференции стран “большой семерки” по проблемам занятости наблюдал столкновение американской и евроконтинентальной концепций социальной политики и счел весьма сильным аргумент американской стороны (показатели безработицы в США 5,5-6% и почти вдвое больше - 11% - в крупнейших европейских странах). Установление расценок на рабочую силу (особенно неквалифицированную) правительствами и профсоюзами приводит в Европе к тому, что предприятия в условиях падения спроса на рабочую силу нанимают меньше рабочих, сохраняя уровень оплаты труда. К тому же высокие налоги и взносы в целях обеспечения социальной политики вызывают недостаток инвестиций для создания новых рабочих мест, перелив капиталов туда, где бремя налогов меньше. Поэтому растет безработица.

Плановая экономика предполагала систему социальных гарантий, по объему (и дороговизне) заметно превосходящую западноевропейскую. Вследствие трансформационного спада эта система “скукожилась”: пенсии, пособия, минимальная заработная плата опустились намного ниже прожиточного минимума, государственное образование и здравоохранение оказались на голодном пайке.

Считая, что перед Россией открываются два пути развития социальной системы - ближе к европейской и своей прежней или ближе к американской, - Е.Ясин отдает предпочтение второму варианту с развитым негосударственным компонентом, частными пенсионными фондами и страховыми компаниями, большей ориентацией на личную ответственность граждан.

**Прагматический подход** Е.Ясина к реформе социальной сферы основан на том, что главное - “не повышение социальных выплат, не усиление собесовских функций государства” (Ясин Е.Г. Как поднять экономику России? М., 1996, с. 67). Среди направлений реформы, во-первых, одно из важнейших - перестройка системы пенсионного обеспечения, поиск оптимального соотношения между государственными и частными пенсионными фондами и, во-вторых, переход к накопительному принципу формирования пенсионных фондов с персонализированным учетом владельцев вкладов. Другие направления - обеспечение занятости в условиях структурной перестройки; жилищная реформа, от которой во многом будет зависеть становление мобильности рабочей силы; переход к адресной системе социальной поддержки, подразумевающей пересмотр сохранившихся многочисленных льгот для населения в целом - льготных тарифов на коммунальные услуги и пассажирские перевозки.

**Альтернативный подход** к социальным ориентирам предложен А.Бузгалиным

Современный Гуманитарный Университет

в рамках разрабатываемой им **“романтической”** модели переходной экономики. Наиболее принципиальное различие между прагматическим и романтическим подходами состоит в том, что первый исходит из предпосылки формирования в переходной экономике России человеческого типа с “рыночным менталитетом”, способного накапливать капитал и извлекать доход в рамках легальной деятельности в конкурентной среде. Второй подход считает возможной “двойную трансформацию: с одной стороны, трансформация homo soveticus (раба авторитарно-бюрократической системы и в то же время человека, обладавшего некоторым социально-экономическим потенциалом, “энтузиазмом” ) в человека “экономического”, способного на рациональное поведение в условиях рынка; с другой стороны, переход от обоих этих качеств к человеку творческому, человеку, осуществляющему реализацию своих инновационных способностей в ассоциации, в обществе, в системе неотчужденных человеческих отношений” [1, с.163].

По мнению А.Бузгалина, евроконтинентальные страны, особенно малые - Швеция, Дания, Австрия и т.д., а также Япония - дают привлекательный пример модели отношений распределения и перераспределения общественного богатства, в которой большей части жителей обеспечен уровень благосостояния, необходимый для воспроизводства квалифицированной рабочей силы, использования инновационного потенциала личности и социальной стабильности. Поучительны также тенденции **социализации и гуманизации труда** - создание гарантий занятости (развитая система постоянной переподготовки и переквалификации кадров в Швеции и пожизненный найм в Японии), смягчение конкуренции между работниками, доктрина “человеческих отношений” в менеджменте (например, отказ от конвейерной сборки автомобилей и создание комплексных автономных бригад, которые от начала и до конца изготавливают автомобили, сами их испытывают и отвечают за финальные характеристики - опыт шведской фирмы “Вольво”). В социальной ориентации экономики три основных направления - рост материального благосостояния основной массы населения (что предполагает сокращение чрезмерной дифференциации доходов), насыщение труда творческими элементами и рост свободного времени. В обеспечении социальной ориентации переходной экономики А.Бузгалин отводит видную роль союзам трудовых коллективов, рабочему самоуправлению и альтернативным частным моделям организации потребления, приоритетному развитию социокультурной сферы. Особые функции в переходной экономике должны выполнять профсоюзы, которые в недавнем прошлом были элементом авторитарно-бюрократической системы, но фактически часто и механизмом патерналистской защиты работников. Теперь профсоюзы должны взять на себя такие функции, как

создание контрмонопольных собственников рабочей силы по отношению к супермонополизированной структуре собственников средств производства;

создание механизма партнерских, договорных отношений между работниками, собственниками и менеджерами;

формирование гибкой системы занятости и борьбы против безработицы.

Таким образом, романтическая модель переходной экономики, унаследовавшая от марксистской традиции благодушно-абстрактную предпосылку о превращении труда в творческую деятельность, выходит на вполне конкретную проблему социального партнерства в переходной экономике. В Западной Европе пример создания развитой системы отношений социального партнерства показала Швеция, где еще в 1938 г. было заключено соглашение между Центральным объединением профсоюзов и Объединением предпринимателей о мирном способе достижения коллективных договоров без вмешательства государственных органов.

Аналогичная двусторонняя система стала складываться в ФРГ в ходе воплощения модели “социального рыночного хозяйства”. В российском экономическом и политическом обиходе популярен термин “социально ориентированная рыночная экономика”, но он часто понимается как система щедрых

социальных выплат. На самом деле модель “социального рыночного хозяйства” ориентирована прежде всего на вовлечение максимального числа граждан в процесс рыночной конкуренции и корпоративной ответственности. Предоставление наемным работникам представительства в наблюдательных советах корпораций и участие их в управлении предприятиями, регулярные (примерно раз в два года) совместные конференции предпринимателей и профсоюзов вместе с реализацией государством “принципа социальной компенсации” определяют благоприятный климат социальной стабильности.

Во многих других странах Западной Европы сложилась после войны **система трипартизма** - трехсторонних общенациональных экономико-социальных советов из представителей государства, профсоюзов и объединений предпринимателей. Эта система стала одним из факторов успеха “государства благосостояния”.

#### 4.6. Социальное партнерство

Одной из проблем стран с переходной экономикой является созревание общественных сил, способных заключить социальный контракт. Из восточно-европейских стран только Польша с ее сильными профсоюзами и развитой системой политических партий пока располагает базой для социального партнерства.

Программа экономической стратегии “Польша 2000” начинается с “Партнерских трудовых отношений и механизма для переговоров по заработной плате”. В Венгрии, Чехии и Болгарии функционируют системы социальных консультаций, но их результаты пока невелики. В России также пока не достигнуто положительных результатов в попытках наладить сотрудничество государства, работодателей и профсоюзов.

Опыт социального партнерства в западноевропейской модели “государства благосостояния”, хотя и подвергся критическому пересмотру в кризисные 1970-е и неолиберальные 1980-е гг., свидетельствует о возможности решения социальных проблем не в отрыве от экономических, а в органической увязке с ними. Нахождение механизма взаимодействия экономической эффективности и социальной справедливости будет одной из главных проблем XXI столетия.

Западными экономистами предложена следующая классификация различных подходов к проблеме социальной справедливости (Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992, с 435):

|   |  |
|---|--|
| 1. Эгалитарный (от французского “egalite” - равенство)        | Все члены общества получают равные блага                                   |
| 2. Роулсианский (от фамилии американского философа Дж.Роулса) | Максимизируется полезность наименее обеспеченных людей                     |
| 3. Утилитарный (от латинского utilitas - польза, выгода)      | Максимизируется общая полезность как сумма максимизации полезности каждого |
| 4. Рыночный   | Справедливость в доходах устанавливается рынком                            |

Если первый подход ведет к крайностям уравнилельного коллективизма и грубого коммунизма, то последний легко переходит в отрицание самой возможности социальной справедливости (у Ф.Хайека, например). Большинство экономистов согласны в том, что дифференциация доходов и уровня жизни является мощным стимулом экономической эффективности. Подсчеты, сделанные в 1950-е гг. будущим лауреатом Нобелевской премии С.Кузнецом, выявили такую закономерность - с началом в стране интенсивного экономического роста в течение десяти лет увеличивается неравенство в доходах и лишь затем начинается процесс его сглаживания. В экономике России переходного периода дифференциация доходов велика в условиях обвального и

продолжительного экономического спада. Как поведет себя общество, если с началом восстановления производства социальная поляризация еще более усилится? На этот вопрос пока нельзя дать четкого ответа.



## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме курса.**

**Задание 2. Установите соответствия между перечисленными экономистами-теоретиками и их концепциями**

| Экономисты                 | Концепции                                  |
|----------------------------|--|
| И.Валлерстайн              | доктрина “социального рыночного хозяйства” |
| А.Гершенкрон               | теория “конвергенции”                      |
| А.Мюллер-Армак, Л.Эрхард   | теория “стадий роста”                      |
| У.Ростоу                   | теория “стадий отсталости”                 |
| Я.Тинберген, Дж.К.Гэлбрейт | теория “третьей волны”                     |
| О.Тоффлер                  | мир-системный подход                       |

**Задание 3. Укажите, какие понятия применяются сторонниками различных подходов к переходной экономике**

| Подход                             | Модернизационный подход | Неоформационный подход | Мир-системный подход |
|------------------------------------|-------------------------|------------------------|----------------------|
| гуманизация экономики              |                         |                        |                      |
| импортозамещающая индустриализация |                         |                        |                      |
| полупериферия                      |                         |                        |                      |

**Задание 4. Укажите характерные особенности переходной экономики в восточноевропейских странах**

| Особенности                                  | Венгрия | Польша | Чехия |
|--|---------|--------|-------|
| ваучерная приватизация                       |         |        |       |
| “тихая” приватизация                         |         |        |       |
| фондовая приватизация                        |         |        |       |
| сохранение кооперативов в сельском хозяйстве |         |        |       |
| “шоковая терапия”                            |         |        |       |

**Задание 5. Покажите причинно-следственные связи в институциональных аспектах проблем переходной экономики Российской Федерации**

| Причины   | Следствия  |
|---|--|
| Возникновение концернов в базовых отраслях экономики    | Более низкий уровень безработицы, чем в других странах с переходной экономикой |
| Опасность дезинтеграции крупных технологических цепочек | Кризис платежей по технологической цепочке                                     |

| Причины                                     | Следствия   |
|---|---|
| Отсутствие закона о банкротстве и арбитража | Необходимость разработки механизмов, ограничивающих политлоббирование |
| Фиктивная занятость                         | Образование финансово-промышленных групп                              |

**Задание 6. Укажите, какие новые явления в российской экономике появились на 1-м и 2-м этапах приватизации**

| Новые явления в российской экономике                                     | 1-й этап приватизации | 2-й этап приватизации |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Институт уполномоченных коммерческих банков - агентов правительства      |                       |                       |
| Приватизационные счета за счет отчислений от прибыли предприятий         |                       |                       |
| Сдвиг корпоративного менеджмента в сторону открытости внешним инвесторам |                       |                       |
| Чековые инвестиционные фонды   |                       |                       |

**Задание 7. Укажите, какие меры промышленной политики предусматривала Концепция среднесрочной программы правительства РФ на 1997-2000 годы для перечисленных отраслей**

| Отрасль                   | Самофинансирование и естественная диверсификация в форме вложений в смежные производства | Государственная поддержка приоритетных проектов, обеспечивающих выход на мировой рынок | Защитные тарифы и сертификация импортируемой продукции для сохранения большой доли внутреннего рынка |
|---------------------------|--|--|--|
| 1                         | 2  | 3  | 4  |
| 1. атомная энергетика     |  |  |  |
| 2. лесная промышленность  |  |  |  |
| 3. нефтегазовый комплекс  |  |  |  |
| 4. пищевая промышленность |  |  |  |

| 1                                      | 2 | 3 | 4 |
|--|---|---|---|
| 5. производство вооружений             |   |   |   |
| 6. сельскохозяйственное машиностроение |   |   |   |

**Задание 8. Установите соответствие между наименованиями и принципами разных подходов к социальной справедливости**

| Принципы   | Наименование подхода |
|--|----------------------|
| Все члены общества получают равные блага                                   | Роулсианский         |
| Максимизируется общая полезность как сумма максимизации полезности каждого | Рыночный             |
| Максимизируется полезность наименее обеспеченных людей                     | Утилитарный          |
| Отрицание социальной справедливости, одобрение дифференциации доходов      | Эгалитарный          |

**Задание 9. Охарактеризуйте различия американской и евроконтинентальной моделей капитализма**

|  | США | Западная Европа |
|--|-----|-----------------|
| максимальная текучесть рабочей силы        |     |                 |
| менеджерский капитализм сотрудничества     |     |                 |
| ограничения минимальной зарплаты           |     |                 |
| рынок рычагов корпоративного контроля      |     |                 |
| упор на индивидуальные социальные гарантии |     |                 |

**Задание 10. Охарактеризуйте различия между либеральным и дирижистским подходами в понимании макро- и внешнеэкономической политики**

| Вопросы экономической политики              | Либеральный подход | Дирижистский подход |
|---|--------------------|---------------------|
| Высокий уровень государственных инвестиций. |                    |                     |
| Жесткое регулирование денежной массы.       |                    |                     |

| Вопросы экономической политики                                  | Либеральный подход | Дирижистский подход |
|---|--------------------|---------------------|
| Защита отечественных товаропроизводителей импортным и тарифами. |                    |                     |
| Открытая экономика.   |                    |                     |
| Приоритет борьбы с бюджетным дефицитом.                         |                    |                     |
| Умеренная инфляция в течение ряда лет.                          |                    |                     |

**Задание 11. Охарактеризуйте различия между либеральным и дирижистским подходами в понимании роли государства и принципов социальной политики**

| Вопросы экономической политики                                      | Либеральный подход | Дирижистский подход |
|---|--------------------|---------------------|
| Адресная социальная поддержка нуждающихся                           |                    |                     |
| Бюджетная поддержка приоритетных отраслей, науки                    |                    |                     |
| Государственные гарантии занятости, пенсий и прожиточного минимума. |                    |                     |
| Жесткая денежная политика   |                    |                     |
| Развитие частных пенсионных фондов и страховых компаний             |                    |                     |

## ЭКОНОМИКА РОССИИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

### ЮНИТА 1

Редактор Н.С. Потемкина  
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

---

|   |                |
|---|----------------|
| Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998     | Сдано в печать |
| НОУ "Современный Гуманитарный Институт" | Заказ          |
| Тираж                                   |                |

Современный Гуманитарный Университет