

Государственный Университет — Высшая Школа Экономики,
факультет мировой экономики и мировой политики

В.М. КУДРОВ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

Москва
ЮСТИЦИНФОРМ
2009

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
К88

Кудров, В. М.
К88 **Мировая экономика : учебник / В. М. Кудров. — М. : Юстицинформ, 2009. — 512 с. — (Серия «Образование»).**
ISBN 978-5-7205-0935-4 (в пер.).

В учебнике рассматриваются актуальные вопросы мировой экономики: темпы и пропорции экономического развития, современное состояние экономики наиболее развитых стран мира, сопоставление их макроэкономических показателей, развитие интеграционных процессов. Анализируется хозяйственный опыт государств с переходной экономикой, большое внимание уделяется вопросам научно-технического прогресса, прогнозу хозяйственного развития до 2020 г. и экономическим реформам в России. Специфика издания состоит в том, что в нем сделан важный для России акцент на сопоставительный анализ проблем мировой экономики и экономики России.

Учебник рассчитан на студентов, слушателей академий, центров по подготовке и переподготовке кадров, аспирантов, преподавателей, научных и практических работников.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий учебник подготовлен по курсу «Мировая экономика», который читается в экономических вузах и на экономических факультетах университетов Российской Федерации. Автор — профессор, доктор экономических наук, лауреат Государственной премии СССР, академик Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России, ординарный профессор ГУ-ВШЭ, руководитель Центра международных экономических сопоставлений Института Европы РАН — ведет этот курс в течение многих лет на факультете мировой экономики и мировой политики ГУ-ВШЭ, в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. Им опубликовано 13 книг и более 350 научных статей по проблемам мировой экономики.

Проблематика по мировой экономике весьма широка, поэтому ученые и преподаватели обычно сосредотачиваются на определенном блоке вопросов.

Специфика настоящего издания состоит в том, что в нем основное внимание уделено сопоставительному анализу различных стран, разных социально-экономических систем Востока и Запада. Этот аспект особенно касается России: весь материал подается в сравнении стран Запада с Россией с целью извлечения полезного зарубежного опыта.

Автор поставил перед собой задачу дать последовательное и логичное изложение реальных процессов развития современной мировой экономики как в целом, так и по отдельным странам.

Значительное внимание уделено проблемам российской экономики, особенно хозяйственным реформам, трудностям переходного периода, который ныне переживает Россия. Дается прогноз экономического развития как стран Запада, так и России до 2020 г., анализируются основные факторы, определяющие динамику развития экономики в будущем. Именно в эти годы будут жить и активно работать основные читатели учебника — студенческая молодежь.

Поэтому уже сегодня попробуем хотя бы чуть-чуть заглянуть в свое будущее.

Знание современных проблем мировой экономики, особенно в сопоставлении с российской действительностью, совершенно необходимо как в области предпринимательской деятельности, межгосударственных отношений России с другими странами, так и для обычных поездок за границу с личными целями.

РАЗДЕЛ I. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

ГЛАВА 1

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МИРОВОЙ И ЗРЕЛОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ТЕМПЫ И ПРОПОРЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Современная мировая экономика представляет собой систему экономических взаимоотношений разных стран и регионов мира, основанных на международном разделении труда. Уже нет мировой социалистической системы хозяйства, сформировавшей якобы свой особый мировой рынок, нет и так называемого третьего мира, также якобы противостоящего Западу. Однако главную роль в системе мировой экономики, или мирового хозяйства, играет группа стран, где уже создана **зрелая рыночная экономика** с ее механизмом конкурентной борьбы и внутренней самонастройки на научно-технический прогресс (НТП). Для зрелой рыночной экономики характерны высокий технологический уровень производства, высокая производительность труда, эффективность производства и сложившиеся оптимальные пропорции в экономике, высокий жизненный уровень населения.

Современная мировая экономика функционирует в условиях глобализации, которая представляет собой новый уровень и тип интернационализации производства. Сегодня страны и регионы мира тесно связаны между собой не только широкомасштабными товарными и финансовыми потоками, но и международным производством и бизнесом, информационными технологиями, потоками научных знаний, тесными

культурными и иными контактами. Резко возросла взаимозависимость отдельных стран и регионов в мировой экономике.

Но глобализация встречает сопротивление со стороны определенных групп людей, не всегда грамотных и образованных, и это сопротивление подпитывается существующими в мире социальными, цивилизационными и религиозными различиями. Тем не менее глобализация — это естественное порождение и современная форма развития производительных сил, поэтому она не может быть ни отменена, ни разрушена. Ее развитие, следовательно, имеет объективный характер и способно преодолеть все препятствия, стоящие на ее пути. Во главе этого объективного процесса и стоят сегодня страны со зрелой рыночной экономикой.

1.1. Основные признаки и модели современной капиталистической экономики

Современная зрелая рыночная экономика реально существует прежде всего в странах — членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), куда входят около сорока государств, в том числе США, Канада, Япония и Германия. Изучение опыта экономического развития этих стран позволяет сделать вывод, что зрелая рыночная экономика может быть только в условиях **зрелого капитализма**, т.е. общественного строя, прошедшего длительный исторический путь в направлении всестороннего развития товарно-денежных отношений, демократических институтов и политической системы. Причем развитие **товарно-денежных**, или **рыночных, отношений** стало на деле надежной базой для развития демократии, политических институтов, да и цивилизации в целом, что в конечном счете и обусловило повышение жизненного уровня населения (как в количественном, так и в качественном аспекте).

Реальной капиталистической системе (**реальному капитализму**) присущи три главных признака:

смешанная экономика при преобладании **частной собственности**;

распределение производимых товаров и услуг с помощью рыночного механизма, который выдает конкретные сигналы: ка-

питалистам — на прибыль, трудящимся — на заработную плату, а потребителям — на цены;

высокий уровень **капитализации** доходов, которые направляются на прирост наличного капитала в материально-вещественной, денежной или иной физической форме, а также на прирост «человеческого капитала» в виде повышения уровня образования и знаний.

Именно объективный процесс возрастания **капитала** определяет характер экономической деятельности при капитализме.

Нетрудно понять, что названные признаки формируют вполне естественный мотивационный механизм развития производства и общества, их совершенствования. В условиях господства частной собственности и демократии всегда остается значительное место для других форм собственности — государственной, коллективной, акционерной, муниципальной и проч. Все дело в их сосуществовании и соревновании. Жизнь показала, что частная форма собственности в большинстве случаев более эффективна, чем другие. Встроенная в рыночный механизм сигнальная система создает четкие ориентиры предпринимателям на уровень нормы прибыли, которую они могут получить при инвестировании в той или иной отрасли или регионе, рабочим — на уровень оплаты труда на разных предприятиях и покупателям — на уровень цен в зависимости от места расположения торговой точки. Известно, что уровень заработной платы, скажем, за выполнение функций по пятому разряду слесарных работ весьма различен на разных предприятиях, а цены на одно и то же изделие заметно снижаются по мере удаления от центра города.

В отличие от капитализма реальной социалистической системе (**реальному социализму**) присущи 5 признаков:

господствующее положение государственной формы собственности;

централизованное, нерыночное распределение ресурсов;

практическое отсутствие рынка и конкуренции;

централизованное управление и планирование;

фиксированные цены, устанавливаемые государственными органами.

Эти признаки формируют искусственный, заданный по команде «сверху», т.е. принудительный, административный, механизм развития производства и общества. Отсутствие у этого механизма элементов

конкуренции и внутренней экономической мотивации к труду, т.е. механизма органического саморазвития, делает процесс совершенствования производства весьма проблематичным. Во всяком случае он зависит от команды и финансовых ресурсов, которые даются «сверху», «внизу» же находятся не самостоятельные и заинтересованные хозяева, а исполнители. Недаром большевики всегда стремились прежде всего к полному уничтожению частной собственности, рынка и конкуренции, к сверхцентрализации власти в одних руках и делали упор в планировании не на гармоничное развитие экономики, а на так называемые ведущие звенья и всерьез полагали, что страной может управлять даже кухарка, если дать ей всю полноту власти.

Анализируя опыт мирового развития, можно выделить пять наиболее типичных **моделей капиталистической экономики**, базирующейся на многообразии форм собственности.

Первая модель, используемая в США, построена на рыночных механизмах саморегулирования экономики, здесь низка доля государственной собственности и незначительно прямое вмешательство государства в процесс производства товаров и услуг. Главные достоинства этой модели:

большая гибкость экономического механизма, быстро ориентирующегося на меняющуюся конъюнктуру рынка;

высокая степень предпринимательской активности и ориентации на нововведения, обусловленная более широкими возможностями выгодного применения капитала.

Особенно результативна эта модель на высоком уровне развития производительных сил, в условиях большой емкости внутреннего и внешнего рынков и при высоком жизненном уровне населения.

Вторая модель, созданная после Второй мировой войны в Германии, Швеции и Франции, получила название социально ориентированной рыночной экономики. Ее характеризуют:

активное воздействие государства на функционирование национального рыночного хозяйства;

сильная система социального обеспечения;

значительный удельный вес государственной собственности.

Считается, что эта модель обеспечивает достижение высоких конечных результатов лишь при строгом поддержании баланса интересов труда и капитала, хотя она относительно менее гибкая и

слабее реагирует на изменение экономической конъюнктуры, чем американская модель. В то же время в последние годы американская модель также становится все более социальной, а европейская — все более рыночной.

Третья модель рыночной (капиталистической) экономики — японская. Ей свойственны:

четкое и эффективное взаимодействие труда, капитала и государства (профсоюзов, промышленников, финансистов и правительства) в интересах достижения национальных целей;

дух коллективизма и патернализма на производстве;
внушительный упор на человеческий фактор.

Эта модель распространена в значительной части стран Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока и особенно ощущается в практике экономического роста так называемых азиатских молодых тигров — Сингапура, Тайваня и Южной Кореи.

Четвертая модель — латиноамериканская. Ее характеризуют:

сильное и не всегда грамотное прямое вмешательство государства в экономику;

коррупция и даже криминализация общества, включая хозяйственные связи;

ориентация производства на удовлетворение спроса ведущих капиталистических стран, использующих три предыдущие модели экономики, на природные ресурсы и дешевую рабочую силу.

Пятая модель капиталистической экономики — африканская — также базируется на многообразии форм собственности и рыночных отношениях. В странах Африки, использующих эту модель, наблюдается прежде всего малограмотность и даже беспомощность в регулировании и управлении хозяйственными процессами на уровне как предприятий и фирм, так и государства в целом. Без помощи развитых капиталистических стран африканцы вряд ли вообще могут создать современную экономику.

Африканской экономике присущи:

нешадная эксплуатация неквалифицированного труда;
широкое применение силовых методов прямого вмешательства в производство «сверху»;

неразвитость трудовых отношений и демократии вообще;
крайне низкая эффективность.

Естественно теперь задать вопрос: а какую модель должна создавать российская экономика? Есть соблазн заявить, что наша модель может оказаться сродни латиноамериканской. Но на деле, думается, мы создаем собственную, именно российскую модель, которая помимо внутренне свойственных ей национальных черт вберет самое важное и полезное из моделей экономики других стран, в частности социальную направленность и последовательный либерализм.

1.2. Темпы экономического роста

Темпы роста экономики (или производства), отдельных ее отраслей или секторов характеризуются процентными ежегодными и среднегодовыми приростами, а также индексами, когда базовый год принимается за 100. Главным макроэкономическим показателем, используемым в мире для определения темпов роста экономики, служит ВВП или **валовой внутренний продукт (ВВП)**.

Напомним, что ВВП и ВВП являются конечным общественным продуктом, характеризующим результатом общественного производства за год. Разница между ними незначительна: она определяется в первом случае включением, во втором — исключением сальдо внешнеэкономических связей. Оба показателя исчисляются двояко: по производству и по использованию.

Произведенный ВВП (ВВП) представляет собой в общем виде сумму добавленной стоимости всех отраслей производственной деятельности, включая сферу услуг и внешнеторговое сальдо. Добавленная стоимость есть сумма заработной платы, прибыли и амортизации основного капитала (иначе: чистая продукция плюс амортизация).

Использованный ВВП представляет собой сумму фондов капиталовложений, потребления (населения и государства) и сальдо внешнеэкономических связей. Именно использованный ВВП (ВВП) чаще всего берется в качестве главного макроэкономического показателя для исчисления темпов экономического роста той или иной страны.

Для правильного понимания вопроса о темпах экономического роста важно иметь в виду количественную и качественную его сто-

роны. В настоящее время типичная количественная оценка среднегодовых темпов роста экономики главных капиталистических стран составляет около 3%. Много это или мало? Однозначного ответа на этот вопрос нет: это меньше и даже мало по сравнению с темпами экономического роста данной группы стран, скажем, на протяжении XIX в., мало по сравнению с высокими темпами роста многих развивающихся стран (КНР, Индии, Индонезии, Малайзии и др.), но совсем немало и скорее много с учетом качественного содержания рассматриваемых темпов.

С количественной точки зрения можно даже говорить о замедлении темпов роста экономики главных капиталистических стран в рамках долгосрочной исторической ретроспективы. Но с качественной точки зрения все обстоит иначе.

На ранней стадии развития капиталистической (рыночной) экономики происходило, по существу, первоначальное накопление капитала, экономически осваивались огромные территории, проводилась широкая индустриализация всего хозяйства. Этому периоду соответствовал **экстенсивный тип развития**, когда оно шло в основном вширь. Однако с течением времени, по мере достижения все большей экономической зрелости, происходил переход от экстенсивного к **интенсивному типу экономического роста**, когда на передний план стали выступать уже не столько интересы количественного наращивания объемов производимой продукции без серьезного повышения ее качества, сколько интересы развития вглубь по линии совершенствования качества и разнообразия предлагаемой на рынке продукции. Ясно, что интенсивный тип экономического роста опирается прежде всего на научно-технический прогресс и спрос на него возрастает. Поэтому современные темпы экономического роста на уровне порядка 3% в год — совсем не низкие темпы.

Можно утверждать, например, что темпы экономического роста в условиях интенсивного типа развития, равные 3%, не ниже темпов экономического роста в условиях экстенсивного типа развития, равных 5—6%. Механическое и бездумное сравнение цифр, относящихся к качественно разным типам развития экономики, может привести к заведомо неверным выводам.

Именно это и имело место в бывшем СССР, руководители которого выдвинули амбициозную политическую задачу «догнать и

перегнуть» экономику США и весь расчет строили на якобы низких интенсивных среднегодовых темпах экономического роста США (2,5%) и высоких, но экстенсивных среднегодовых темпах экономического роста СССР (10%). Результат столь ошибочного подхода известен.

Далее, говоря о темпах экономического роста развитых капиталистических стран, надо всегда иметь в виду циклический характер рыночной экономики. Экономика данной группы стран проходит несколько фаз в своем циклическом развитии: подъем, затем спад (или кризис), депрессию и оживление, потом опять подъем (но это уже начальная фаза следующего цикла) и т.д.

Для периодизации темпов экономического роста лучше всего ориентироваться на одноименные фазы цикла и год подъема в данном цикле сравнивать по темпам роста с годом подъема в предыдущих циклах. Но на практике так не всегда получается, хотя в послевоенный период американская экономика, например, прошла уже семь циклов в своем развитии.

Не следует думать, что кризисные фазы **экономического** цикла характеризуются лишь падением производства и регрессом экономики. У кризисов есть и обратная, точнее, скрытая сторона: санация производственных предприятий; избавление от менее качественных ресурсов (оборудования и рабочей силы); замена их новыми, более качественными; перестройка направлений НТП.

1.3. Отраслевые пропорции

Темпы роста производства по отдельным отраслям народного хозяйства и промышленности очень разнятся между собой. Одни отрасли растут быстрее среднего уровня, другие — медленнее. Поэтому все время происходят изменения в соотношении удельных весов, или долей, которые занимают отрасли в макроэкономических показателях.

Отраслевые пропорции представляют собой соотношения удельных весов отдельных отраслей. По ним можно определить характер и тенденции отраслевых структурных сдвигов в экономике. Например, отчетливо себя проявила тенденция к сокращению удельного

веса отраслей, производящих первичное сырье, т.е. сельского хозяйства и добывающей промышленности. Когда-то доля сельского хозяйства в ВВП (или ВВП) многих стран мира была не просто преобладающей: ее доля достигала 60—80%. Ныне в развитых капиталистических странах она колеблется в пределах 2—10%. Так, в ВВП США доля сельского хозяйства составляет менее 2%, и при этом страна производит такой гигантский объем сельскохозяйственной продукции, который позволяет удовлетворять потребности не только 300 млн американцев, но и еще 100 млн человек за рубежом, поскольку США являются крупным экспортером этой продукции. Сокращается и доля добывающей промышленности. Сельское хозяйство и добывающая промышленность образуют так называемые **первичные отрасли**.

Вторичные отрасли — это обрабатывающая промышленность, электроэнергетика и строительство, использующие первичное сырье. Суммарная доля этих отраслей тоже снижается, но не так динамично, как доля отраслей первичного сектора. При этом растет лишь доля электроэнергетики. В целом же вторичный сектор в отраслевой структуре ВВП главных капиталистических стран занимает 20—35%.

И наконец, оставшаяся часть отраслей приходится на **третичный сектор**, куда входят не только обычная сфера услуг, включая финансы, страхование, образование, культуру, науку, здравоохранение, деловые и иные услуги, но также транспорт, торговля, связь. Удельный вес этой группы отраслей имеет долговременную и устойчивую тенденцию к росту. В принципе потребности общества во многих видах услуг безграничны, тогда как его потребности в материальных благах всегда упираются в какие-то границы. Скажем, потребить те или иные пищевые продукты или приобрести те или иные виды одежды или обуви в безграничных количествах просто невозможно. Но удовлетворять всегда быстро растущие потребности людей в новых знаниях, открытиях или изобретениях можно безгранично. Размер доли третичного сектора напрямую связан с уровнем экономического развития страны. Недаром самые развитые страны мира имеют сегодня постиндустриальное общество, постиндустриальную экономику, а развивающиеся страны пребывают на индустриальном уровне экономического развития.

В свое время К. Маркс и Ф. Энгельс не придавали услуг серьезного значения. Они исходили из примата *сферы материального производства*, ошибочно полагая, что только она создает ВВП (в то время говорили лишь о национальном доходе), *сфера услуг* его не производит, а лишь потребляет. Жизнь показала, что зрелая рыночная экономика все больше становится экономикой услуг, а доля сферы материального производства постоянно сокращается.

Большой интерес представляет отраслевая структура промышленного производства развитых капиталистических стран. Здесь особую роль играют ключевые отрасли — машиностроение, химическая промышленность, электроэнергетика. На эти отрасли приходится порядка 50% всего промышленного производства и 60% капвложений в промышленность, и их доли обычно растут. Такие же традиционные отрасли промышленности, как легкая и пищевая, занимают, как правило, 15—25% всего промышленного производства, и их доля обычно снижается. Но особое место в отраслевой структуре современной промышленности стран со зрелой рыночной экономикой занимают сегодня новые, нетрадиционные, высокотехнологичные отрасли, напрямую связанные с микроэлектроникой, компьютерной техникой, информатикой, биотехнологией и т.д., или отрасли так называемой *новой экономики*. Доля этих отраслей, образующих своего рода мостик к передовой структуре промышленного производства XXI в., все время растет.

Комплекс новых, высокотехнологичных отраслей играет ныне роль не только генератора формирования будущей структуры промышленного производства, но и своего рода локомотива всей экономики. В XIX и первой половине XX в. на структурные сдвиги в производстве решающим образом воздействовали одна-две ведущие отрасли — металлургия, электротехническая, автомобильная промышленность, что было обусловлено строительством железных дорог, массовой заменой ленточных приводов на электроприводы и т.п. Сегодня такую функцию выполняет комплекс новых, высокотехнологичных отраслей, выпуск продукции которых растет в несколько раз быстрее, чем продукции традиционных отраслей.

В то же время нельзя недооценивать процессы реконструкции и модернизации традиционных отраслей промышленности, где с

применением высоких технологий также происходит процесс их адаптации к новым условиям.

В целом же в процессе отраслевой структурной перестройки достигается относительная структурная сбалансированность всей экономики, т.е. адекватность уровней экономического развития разных отраслей, уровней управления и организации производства в них. Усиливается взаимозависимость и подогнанность друг к другу различных отраслей, секторов и сфер в экономике развитых капиталистических стран. При этом сокращение того или иного производства далеко не всегда означает «хуже», равно как и его рост не всегда означает «лучше». Сокращение или даже ликвидация устаревшего, нерентабельного производства служит лишь повышению эффективности экономики, и, наоборот, увеличение выпуска неперспективных изделий играет отрицательную роль, которая со временем элиминируется действием рыночного механизма.

1.4. Воспроизводственные пропорции

Изменение отраслевой структуры экономики происходит под влиянием долговременных тенденций, проявившихся в течение всего послевоенного периода. Динамика же воспроизводственной структуры экономики главных капиталистических стран отличается в ряде случаев существенными изменениями по сравнению с прошлым.

Воспроизводственные пропорции в экономике представляют собой соотношения разных частей ВВП и факторов экономического роста. Это соотношения между накоплением и потреблением, фондом оплаты труда и ВВП, материальными затратами и ВВП, основным капиталом и ВВП, а также между двумя подразделениями общественного производства.

Рассмотрим каждую из этих пропорций в отдельности.

Пропорция между накоплением и потреблением обычно определяется долей фонда капиталовложений в ВВП. В США она составляет порядка 17—18%, все остальное — это личное и государственное потребление. В советские времена считалось, что чем выше доля (норма) капвложений, тем выше темпы экономического роста. Но жизнь по-

казала, что прямой зависимости здесь не просматривается. В Японии **норма капиталовложений** намного выше, чем в США. В 50—70-х годах XX в. она росла беспрецедентными темпами и достигла 37—38%, вдвое превысив уровень США. Правда, и темпы роста ВВП в Японии (11% в год) были в несколько раз выше, чем в США. Затем темпы роста ВВП и норма капвложений в Японии стали снижаться. И в последние годы темпы роста производства в Японии ниже, чем в США, а норма капиталовложений выше. Страны Западной Европы занимают среднюю позицию: здесь норма капвложений составляет 20—28%, да и темпы роста ВВП за длительный период были ниже, чем в США.

Важно рассмотреть «поведение» этой пропорции в США в исторически долгосрочном аспекте. Исследования показали, что в конце XIX в. норма капвложений в США превышала 22% и затем снижалась. Сокращались и темпы роста ВВП, переходя от экстенсивного к интенсивному типу. Однако все это происходило на базе повышения эффективности капиталовложений, т.е. накопления, что заметно отличалось от Японии, где темпы роста ВВП в 1990-х годах сократились до 1% в год, а норма капвложений снизилась в значительно меньшей степени. Еще более США отличаются в этом отношении от бывшего СССР, где была достигнута чуть ли не рекордная в мире норма капвложений, а темпы экономического роста постепенно скатились до нуля. Как видим, США имеют одну из наиболее эффективных в мире пропорций между потреблением и накоплением.

К пропорции между потреблением и накоплением примыкает вторая важная воспроизводственная пропорция — *доля фонда оплаты труда в ВВП (трудоемкость)*. Этот показатель заметно повысился во всех развитых капиталистических странах за многие последние десятилетия. В США, например, в 1929 г. доля фонда оплаты труда в ВВП составляла менее 60%, в настоящее время — около 80% (в бывшем СССР и в современной России — менее 50%). Сказанное полностью опровергает известную марксистскую «теорию» абсолютного и относительного обнищания рабочего класса. На деле уровень жизни рабочего класса повышается практически со второй половины XIX в. в результате роста производительности труда и эффективности общественного производства, увеличения стоимости рабочей силы в связи с повышением ее квалификации, сложности самого труда и, конечно, НТП.

Жизнь показала, что только грамотный учет интересов трудящихся создает базу для получения прибыли. Тогда не будет никаких стачек и смут, не будет так называемых антагонистических противоречий между трудом и капиталом. Наоборот, будет достигнут социальный контракт между работодателями и наемными работниками.

Маркс и Энгельс основывали свою теорию обнищания рабочего класса на реальных фактах положения промышленного пролетариата Англии в начале XIX в., в период индустриализации и первоначального накопления капитала. Впоследствии же с развитием производительных сил, укреплением профсоюзов, демократических свобод и парламентаризма ситуация принципиально изменилась.

Справедливости ради надо сказать, что в конце XIX в., уже после смерти К. Маркса, Ф. Энгельс признал позитивные перемены в положении рабочего класса в Англии. Однако последующие марксисты-ленинцы не захотели обратить на это внимание. В статье «Англия в 1845 и 1895 годах» Энгельс писал:

«Теперь фабричные законы, бывшие некогда жупелом для всех фабрикантов, не только соблюдаются ими добровольно, но даже были в большей или меньшей степени распространены почти на все отрасли промышленности. Тред-юнионы, которые недавно еще считались исчадием ада, теперь стали пользоваться вниманием и покровительством фабрикантов как совершенно законные учреждения и как полезное средство для распространения среди рабочих здравых экономических воззрений. Даже стачки, которые до 1848 года преследовались, были теперь признаны подчас весьма полезными. Из законов, которыми рабочий лишался равенства в правах с работодателями, были упразднены по крайней мере самые возмутительные»¹. Далее Энгельс отмечает, что по меньшему счету две группы рабочих, а именно фабричные рабочие и члены крупных профсоюзов, существенно улучшили свое социальное положение.

Третья воспроизводственная пропорция — *соотношение между стоимостью материальных затрат и ВВП* — определяет **материалоемкость производства**. Во всех развитых капиталистических странах она снижается, особенно энергоемкость производства, т.е. затраты энергии на единицу ВВП.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 21. С. 200.

Важнейшими факторами, обуславливающими снижение материалоемкости производства, являются: замена одних видов природного сырья другими, более эффективными, в том числе искусственными; более глубокая и комплексная промышленная переработка сырья; тенденция к миниатюризации техники; внедрение материалосберегающей техники и технологии; совершенствование организации производства; рационализация труда.

Следует также назвать такой фактор долгосрочного действия, влияющий на снижение материалоемкости производства, как широкое распространение микроэлектронной техники, которая позволяет контролировать процесс сгорания топлива в автомобильных двигателях, в отопительных установках, регулировать расход энергии и других видов сырья.

Четвертая пропорция — *соотношение между стоимостью основного капитала и ВВП*, т.е. **фондоёмкость производства**. Напомним, что под основным капиталом понимается стоимость машин, оборудования и зданий, т.е. вещественных материальных ресурсов длительного пользования, применяемых для выпуска продукции. В отличие от материалоемкости производства, в отношении которой тенденция к снижению достаточно однозначна, динамика фондоёмкости отличается определенной и закономерной переменчивостью.

Мировой опыт свидетельствует о том, что на этапе экстенсивного экономического роста, когда наблюдались сравнительно высокие его темпы, повышалась норма капиталовложений, рост основного капитала опережал рост ВВП. А это вело к увеличению фондоёмкости производства, иными словами, к снижению эффективности использования основного капитала (что часто сопровождается снижением эффективности капиталовложений).

Совсем другое дело, когда экономика становится более зрелой, переходит к интенсивному типу функционирования. Здесь усиливают свою роль такие факторы, как экономичность, эффективность и научно-технический прогресс. Снижается норма капиталовложений, сокращаются темпы роста основного капитала. ВВП, несмотря на снижение темпов своего роста, начинает расти все же быстрее основного капитала, фондоёмкость меняет свой тренд с повышательного на понижительный. В результате повышается эффективность использования основного капитала или снижается фондоёмкость производства.

Перелом в характере динамики фондоемкости производства в США наступил в середине 20-х годов XX в. В странах Западной Европы и в Японии это произошло намного позднее, лишь после Второй мировой войны, но и в том и в другом случае налицо важные поворотные пункты в развитии эффективности общественного производства.

Какие факторы определяют поворот к снижению фондоемкости производства? Ведь обратная сторона снижения фондоемкости есть рост **фондоотдачи**.

Первым таким фактором является *сокращение сроков строительства*. Чем быстрее сооружаются здания (прежде всего промышленного или вообще производственного назначения), тем меньше объем незавершенного строительства («незавершенки»), тем быстрее новые объекты вступают в действие и начинают окупать затраты на свое создание и приносить прибыль. Средние сроки строительства в промышленности США снижались многие десятилетия и в 1990-е годы составляли 20—22 месяца (в бывшем СССР — около 15 лет).

Вторым фактором снижения фондоемкости производства является *техническое и экономическое совершенствование орудий труда*, т.е. машин и оборудования. Речь идет о повышении скорости работы станков, более экономичной и рациональной обработке сырья, совершенствовании структуры станочного парка. В последнем случае обращает на себя внимание тенденция к повышению удельного веса станков-автоматов, полуавтоматов, станков с числовым программным управлением, гибких автоматических систем, линий и производств в структуре станочного парка. Все эти тенденции явственно прослеживаются во всех развитых капиталистических странах и отражают *капиталосберегающие направления* НТП. В конечном счете и они ведут к снижению фондоемкости, росту фондоотдачи, т.е. повышению эффективности использования основного капитала.

Пятая воспроизводственная пропорция — *соотношение между двумя подразделениями общественного производства*. Известно, что **I подразделение общественного производства включает производство средств производства**, т.е. машин, оборудования, производственных помещений, сырья и материалов, а **II подразделение — производство предметов потребления**.

Когда-то В.И. Ленин избрал «закон» преимущественного роста I подразделения, под знаком которого и происходило затем все строительство реального социализма в СССР. Большевики считали этот «закон» чуть ли не вечным. Однако опыт развития главных капиталистических стран, да и всей мировой экономики в целом не подтвердил действенность такого «закона».

Поскольку новая машина, как правило, качественно лучше старой, новое производственное помещение также лучше старого, неуклюжего и утяжеленного здания, постольку нет никакого смысла в том, чтобы производство средств производства росло быстрее производства предметов потребления. Опять в дело вступают не количественные, а качественные факторы, которые и изменяют эту важную воспроизводственную пропорцию.

Решающее влияние на соотношение двух подразделений общественного производства оказывают материалоемкость и норма производственных капиталовложений. А так как в результате интенсификации хозяйственных процессов оба показателя в настоящее время снижаются, нет и объективной основы для постоянно опережающих темпов роста I подразделения. Более того, в результате действия указанных факторов зрелая капиталистическая экономика все больше ориентируется на продукцию II подразделения, которая, являясь конечной продукцией, во все растущей степени определяет масштаб, структуру и качественные параметры продукции I подразделения. К этому следует добавить все возрастающее значение сферы услуг, стимулирующей рост прежде всего II подразделения.

Расчеты, произведенные на базе межотраслевых балансов главных капиталистических стран, показывают, что за послевоенные годы пропорция между двумя подразделениями общественного производства либо оставалась стабильной, либо отражала тенденцию к повышению доли II подразделения. Так, в США доля II подразделения в структуре совокупного общественного продукта (СОП — сумма валовой продукции отраслей материального производства) в послевоенный период составляла стабильно 39—40%, в Великобритании — 43%, а в Германии и Франции она повысилась за 1950—1980 гг. соответственно с 37 до 43 и с 43 до 48%. В СССР же она была ниже — порядка 35—36%, по официальным данным.

На ранних стадиях развития капитализма, при безудержной эксплуатации трудящихся, личное потребление находилось на самой низкой ступени иерархии общественных приоритетов. Лишь в процессе своего длительного исторического и социально-экономического развития капитализм создал гигантскую сферу личного потребления, превратив ее в весьма важное, даже ведущее звено цепи общественного воспроизводства.

Выводы

1. Существуют разные модели современной капиталистической экономики, в том числе американская, европейская, японская, латиноамериканская и африканская. Все они различаются степенью зрелости товарно-денежных отношений, уровнем экономического развития, демократизма и цивилизованности.

2. Капиталистической экономической системе в целом присущи три главных признака:

преобладание частной собственности;

распределение производимых товаров и услуг с помощью рыночного механизма;

высокий уровень капитализации доходов.

3. Темпы экономического роста бывают экстенсивными и интенсивными. Отличительной чертой экстенсивных темпов роста экономики является прежде всего количественное расширение экономики без существенного изменения качества и разнообразия выпускаемой продукции. Экстенсивными темпами обычно развивается экономика, находящаяся на сравнительно низком уровне развития. Интенсивным темпам роста экономики присуще развитие не столько вширь, сколько вглубь за счет НТП, они связаны с серьезными качественными сдвигами в произведенной продукции и относятся к экономике, находящейся на высоком уровне развития.

4. Отраслевые пропорции характеризуют сравнительные доли отраслей в произведенном продукте (ВНП, промышленное или сельскохозяйственное производство и т.д.). Генеральная тенденция в динамике отраслевой структуры экономики заключается в снижении доли первичных (сельское хозяйство и добывающая промышленность), доли

вторичных (обрабатывающая промышленность, энергетика, строительство) и повышении доли третичных отраслей (сфера услуг). В целом же удельный вес отраслей материального производства снижается, а постиндустриальная экономика становится «экономикой услуг».

5. Воспроизводственные пропорции характеризуют соотношения разных частей ВВП и факторов экономического роста, в значительной мере определяя «лицо» экономики.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какими признаками характеризуется рыночная экономика?
2. Какие признаки свойственны командно-административной экономике?
3. Какая из названных двух экономик эффективнее и почему?
4. Какие бывают темпы экономического роста?
5. Что такое отраслевые пропорции и в чем смысл их изучения?
6. Каковы закономерности изменения отраслевых пропорций в экономике?
7. Что такое воспроизводственные пропорции в экономике и в чем смысл их изучения?
8. Сравните западные страны по динамике нормы капиталовложений.
9. Сравните западные страны по динамике трудоемкости их производства.
10. Сравните западные страны по динамике материало- и фондоемкости их производства.

Литература

- Мир на рубеже тысячелетий. М., 2001.
- Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.
- Постиндустриальный мир и Россия. М., 2001.
- Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М., 2007.
- Фаминский И.* Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки. М., 2007.
- Greenspan A.* The Age of Turbulance. N.Y., 2007.

ГЛАВА 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ СТРАН ВОСТОКА И ЗАПАДА В РЕТРОСПЕКТИВЕ¹

Ушедшее тысячелетие оставило много нерешенных экономических, социальных, экологических и других проблем, а также массу неразгаданных загадок. Так, далеко не ясно, когда, почему и как одни страны, ныне развитые, а в далеком прошлом очень бедные, периферийные, сумели встать на путь современного экономического роста. Другие, в прошлом более богатые страны Востока и Юга, имевшие солидную историческую фору, разнообразные природные ресурсы, бесспорный приоритет во многих технологических и культурных **инновациях** (например, Китай), отстали в своем развитии. Остается до конца непонятным, когда и почему началось отставание стран Востока и Юга, в каких формах оно реализовалось, было ли оно абсолютным или относительным.

Несмотря на множество публикаций и исследований, по-прежнему неясно, почему одни страны (в частности, Тропической Африки) после нескольких десятилетий самостоятельного развития едва ли сколько-нибудь существенно увеличили свой душевой ВВП. В то же время другие развивающиеся государства, включая **новые индустриальные страны** (НИС) — Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южную Корею, а также такие гиганты, как Китай, Индия и Бразилия, в целом стремительно наращивают хозяйственный потенциал, диверсифицируют структуру своей экономики.

Ответы на эти вопросы могут способствовать лучшему пониманию или решению наиболее актуальных проблем современной мировой экономики.

¹ В главе 2 использованы материалы д.э.н. В.А. Мельянцева.

2.1. Доиндустриальная эпоха

Страны Востока добились в прошлом значительных экономических результатов. Это объясняется освоением в ходе длительного исторического развития «природной машины», ряда технологических и организационных инноваций, а также опорой на накопленный веками и тысячелетиями потенциал культуры, опыта и знаний. По показателям душевого ВВП, урожайности зерновых, уровня урбанизации, средней продолжительности жизни ханьский Китай, возможно, в целом опережал Римскую империю эпохи раннего принципата.

Расчеты по танско-сунскому Китаю (750—800/1050—1100 гг.) показывают, что значительный для традиционной экономики хозяйственный рост (среднегодовые темпы прироста ВВП составили 0,35—0,45% и душевого ВВП — 0,15—0,25%) был связан не только с количественными затратами основными производственных ресурсов, но и в немалой мере (на 25—35%) с действием интенсивных факторов.

Рассматриваемый период был отмечен широким распространением технических изобретений, многие из которых появились в Европе (частично они были заимствованы с Востока) лишь спустя 300—500—1000 лет, прогрессом в накоплении знаний (изобретение книгопечатания), повышением грамотности населения, бурным инфраструктурным строительством, активизацией товарно-денежных отношений, внутренней и внешней торговли, некоторым, хотя, разумеется, и не всесторонним, развитием частного предпринимательства и инициативы земледельцев, ремесленников, купцов, чиновников и ученых. По имеющимся оценкам, в Китае в XII в. доля занятых в аграрном секторе экономики, возможно, понизилась до 2/3.

Все это позволяет предположить, что ряд важных признаков и предпосылок перехода от преимущественно экстенсивного к экстенсивно-интенсивному типу экономического роста впервые обнаружился не в западноевропейских странах в условиях промышленной революции, как это нередко до сих пор считалось, а на Востоке, в Китае (возможно, не только в Китае), на рубеже первого и второго тысячелетий, т.е. за многие сотни лет до начала «промышленного рывка» в странах Запада. Об этом качественном изменении

в развитии производительных сил стран Востока не следует забывать в контексте общих рассуждений об относительной застойности экономических систем «восточного феодализма» (деспотизма), или **азиатского способа производства**.

К началу второго тысячелетия страны Востока (Китай, Индия, Египет) достигли в целом по меньшей мере двукратного (а Китай, возможно, трехкратного) превосходства в уровнях экономического развития по сравнению с Западом.

Вопреки некоторым представлениям в первые семь-восемь веков второго тысячелетия в ряде ведущих стран и регионов Востока, за исключением Передней Азии и Северной Африки, продолжался абсолютный рост ВВП. Однако ввиду более высоких темпов увеличения численности населения (в 1000—1800 гг. в Индии и Китае — соответственно в 3 и 5 раз) душевая величина ВВП обнаружила тенденцию к сокращению. И тем не менее Запад сумел догнать Восток по уровню душевого ВВП лишь в XVI в.

Анализируя причины возникновения и развития феномена отставания (отсталости) стран Востока, а также ряд свидетельств, описаний и исследований, можно сделать вывод, что для этих стран в XII—XIX вв. была характерна сравнительно высокая или даже возрастающая степень нестабильности воспроизводственного процесса: резкие перепады в численности населения, уровнях производства, объемах используемых ресурсов.

Ведущие страны Востока, находясь в зоне повышенных социально-естественных рисков, испытали во втором тысячелетии чрезвычайно жестокие природные и экологические шоки, вызванные засухами, наводнениями, землетрясениями, эпидемиями и пандемиями, масштабы которых, по мнению специалистов, в отдельные периоды Средневековья и Нового времени превосходили размах аналогичных потрясений в Западной Европе.

В XIV—XIX вв. частота крупных засух и наводнений в долине Хуанхэ, обусловленных не в последнюю очередь антропогенными факторами, увеличилась по сравнению с VIII—XIII вв. в 4 раза. В мамлюкском Египте (1250—1517 гг.) стихийные бедствия экстраординарного масштаба происходили столь часто, что относительно «нормальными» можно считать лишь 117 лет из 267-летнего периода правления мамлюков.

Весьма важное значение имели также долговременные климатические изменения, приводившие в некоторых случаях к резкому ухудшению ведения хозяйства на обширных территориях. В ряде стран и субрегионов совокупный эффект отмеченных факторов оказал, быть может, решающее воздействие на изменение долговременной динамики макроэкономических показателей (особенно на Ближнем Востоке).

Особую роль играли социальные потрясения, связанные с опустошительными набегами кочевников, которые сильно разрушили человеческий и материальный компоненты **производительных сил** стран Востока. К примеру, монголами в XIII в. и маньчжурами в XVII в. было уничтожено во время установления своего господства соответственно 1/3 и 1/6 часть китайского населения. В результате завоеваний кочевники к началу (или в начале) второго тысячелетия установили, а потом неоднократно «возобновляли» свое господство во всех трех крупнейших субрегионах Востока, воспроизводя, где это им удавалось, периферийные, архаичные формы хозяйствования. При этом временами усиливались тенденции к ослаблению горизонтальных связей в обществе, подавлению индивида, консервации традиционных институтов, ограничивавших импульсы к развитию, а также превалированию непроизводительных, в том числе разрушительных и паразитических, функций государства над созидательными.

Вследствие природных катаклизмов, военных разрушений, требовавших больших восстановительных работ и значительного фонда возмещения грабежей и экспроприации, а также паразитизма деспотов и их сатрапов размеры накопления на Востоке — и это парадоксально, учитывая крупные абсолютные и относительные объемы прибавочного продукта, — были в целом крайне невелики. Например, в могольской Индии даже в наиболее благоприятные времена доля накопления в национальном доходе не превышала, по имеющимся оценкам, 1%.

На Востоке фактически было создано общество с преобладанием вертикальных командных импульсов и связей, самодовлеющее и тоталитарное по характеру, которое не могло конкурировать с создавшейся на Западе рыночной конкурентной экономической моделью, приведшей его на путь индустриализации и **современ-**

ного экономического роста. К этому следует добавить неизмеримо больший, чем в Европе, размах хищничества и паразитизма восточных правителей. Рента и налоговые изъятия в Китае, Индии, Иране и ближневосточных государствах эпохи Средневековья и Нового времени достигали 40—50% собранного урожая, а в целом эти изъятия составляли не менее 15—20% их ВВП. Следует учесть и огромные расходы на содержание армий, которые могли достигать еще 12—15% ВВП.

В отличие от Запада восточные правители со временем стали ограничивать частную инициативу, усматривая в ней (что естественно!) опасность собственному существованию, диктаторскому режиму, и всячески наращивать не только идеологическое и военно-политическое давление на своих подданных и ближайших соседей, но и полный произвол своего всевластия, что порождало в конечном счете некомпетентность, инертность и бездеятельность.

В таких условиях основная часть жителей азиатских стран приспособилась к нестабильной и в целом неблагоприятной социально-экологической обстановке путем своеобразных демографических инвестиций, осознанно или неосознанно стремясь к увеличению численности детей. Этот механизм социодемографической «компенсации», действовавший более или менее эффективно на протяжении многих столетий, вызывал серьезные экономические, экологические и социально-политические последствия.

Демографические «взрывы», подобные тем, что произошли в Китае в XVIII — первой половине XIX в., приводили в конечном счете к распахке всех возможных земель (включая неудобья), сведению лесов, ограничению поголовья скота, «конкурировавшего» с населением за ресурсы, а также тормозили распространение трудосберегающих технологий. По имеющимся оценкам, показатель **капиталовооруженности труда** в минском и цинском Китае в целом имел тенденцию к сокращению — его среднегодовые темпы изменения составили в 750—800/1050—1100 гг. 0,35—0,45%, в 1100—1400 гг. — 0,25—0,30%, а в 1400—1600, 1600—1800 и 1800—1900 гг. — отрицательную величину: — 0,1; — 0,2 и — 0,15% соответственно. Причем если в VIII—XI вв. доля **интенсивных факторов экономического роста** достигала 25—35%, то на протяжении последующих семи столетий этот показатель был в целом отрицательным, равным примерно — 15—25%.

Таким образом, во многих крупных странах Востока и в Китае к моменту появления европейских и иных (например, японских) колонизаторов в целом наблюдался общественно-экологический кризис, в значительной мере обусловленный длительным экстенсивным использованием естественных (природных и трудовых) ресурсов в ущерб наращиванию исторически созданных рукотворных, т.е. материальных, социальных и духовных **производительных сил**.

В отличие от большинства стран Востока западноевропейским странам во втором тысячелетии, в том числе в доиндустриальную эпоху, удалось обеспечить более быстрый экономический рост, связанный в значительной мере с генезисом интенсивного типа производства.

Осуществление «европейского чуда» оказалось возможным по ряду обстоятельств. Отчасти благодаря географическим факторам западноевропейцы, как известно, сумели в целом избежать деструктивных социально-политических шоков, связанных с завоеваниями кочевников. В то же время многократные попытки объединить Европу изнутри силовыми способами в конечном счете терпели неудачу. Под влиянием различных факторов, многие из которых еще требуют уточнения, в Западной Европе постепенно сложилась своеобразная (быть может, уникальная) система более или менее равновесных конкурентно-контрактных отношений, препятствующая образованию губительной для прогресса монополии власти. Сформировались относительно независимые, децентрализованные источники силы и влияния: церковь, города, феодалы, гильдии, университеты.

В обстановке довольно острой внутренней и внешней конкуренции государство в западноевропейских странах оказалось вынуждено учитывать интересы не только «верхов», но и «низов»: оно не только грабило подданных, но и предоставляло им определенные экономические, социальные, политические и правовые услуги. Иными словами, западноевропейскому государству, в отличие от его восточных аналогов, были в сравнительно меньшей степени присущи черты произвола и паразитизма. В силу этого обществам ряда стран Запада в позднее Средневековье и Новое время удалось аккумулировать немалую социальную энергию, необходимую для трансформации их отсталых экономических систем, запуска механизма общественного саморазвития.

Несмотря на бедность преобладающей массы населения, паразитизм основной части светских и духовных феодалов, частые войны, стихийные бедствия, пожары, западноевропейское общество в Средние века и Новое время в целом обеспечило известный рост массы и нормы накопления. Этому способствовали отмеченные выше социально-институциональные особенности европейского сообщества: развертывание индустриализации, сопровождавшейся освоением ряда собственных нововведений и применением технических и технологических изобретений других, в том числе азиатских, народов; рост свободных городов, региональной и межстрановой торговли; секуляризация церковной собственности, расширение практики огораживания.

Немалую роль в создании предпосылок для роста капиталонакопления сыграли такие факторы, как повышение степени имущественной и личной безопасности купца и ремесленника; активизация предпринимательской деятельности вследствие реформации и распространения протестантской этики; укрепление позиций «третьего сословия» в ходе буржуазных революций и реформ; колониальная экспансия европейских государств.

Обобщая оценки ряда исследователей, можно утверждать, что норма капиталовложений в странах Западной Европы увеличилась с 3—4% в XI—XIII вв. до 5—7% в XVI—XVIII вв. Опираясь на эти данные, а также ретроспективные оценки западных исследователей темпов роста основного капитала в Германии и Англии, можно сделать вывод, что в XI—XVIII вв. средняя **фондовооруженность труда**, а также его **энерговооруженность** увеличились примерно в 3 раза. По ориентировочным оценкам, в странах Западной Европы среднее число отработанных часов на одного занятого в год возросло с 2100—2300 часов во II—IV вв. н. э. до 2400—2600 в XII—XIII вв. и до 2700—2900 часов в конце XVII — середине XVIII вв.

В позднее Средневековье жители многих западноевропейских стран стали более жестко придерживаться некоторых рациональных принципов регулирования рождаемости и планирования семьи, практикуя в зависимости от обстоятельств безбрачие (в среднем от 1/10 до 1/4 населения брачного возраста не имели семьи), более поздние браки, а также ограничение числа детей. Эти особенности демографического поведения жителей Западной и прежде всего

Северо-Западной Европы в немалой мере способствовали увеличению сбережений, социальной мобильности населения, повышению его квалификационного и образовательного уровня. По оценкам, существенно повысилась грамотность взрослого населения. Если в XI в. грамотное население составляло не более 1—3%, то к концу XVI в. — 10 и к началу XIX в. — 44—48%.

В доиндустриальной Европе произошли и другие важные изменения. Например, судя по оценкам ряда исследователей, доля занятых в сельском хозяйстве сократилась с 80—84% в XI в. до 62—66% в 1800 г.

Имеющиеся данные о структуре совокупного **производительного капитала** позволяют предположить, что если в Средневековье происходило замещение природных производительных сил в основном **живым трудом** и лишь отчасти физическим капиталом, то в предындустриальные столетия картина изменилась: живой труд активно замещался физическим (основным), т.е. вещественным, капиталом. Таким образом, в доиндустриальных обществах Запада происходило относительно быстрое наращивание материально-вещественных компонентов производительных сил. Но наиболее высокими темпами увеличивались энергоинформационный потенциал человеческого фактора и средства коммуникации, что, думается, явилось ключевым моментом успеха западной модели развития.

В целом в доиндустриальный период (XI—XVIII вв.) совокупный ВВП крупных стран Запада вырос более чем в 15 раз, в то время как в Китае — в 3,5—4 раза, в Индии — в 2 раза, а на Ближнем Востоке, возможно, сократился примерно на 1/4—1/3. Тем не менее к началу XIX в. суммарный производительный и потребительный потенциал Востока оставался по-прежнему весьма внушительным. По **экономической мощи** Китай вдвое превосходил крупные страны Запада, которые в совокупности уступали и Индии.

Характеризуя качественные составляющие экономического роста, надо отметить, что Запад добился сравнительно крупных успехов еще до начала так называемого современного экономического роста. В XI—XVIII вв. примерно 1/3 прироста ВВП стран Запада была связана с ростом затрат ресурсов. Отставая по общему уровню развития от ведущих азиатских государств на рубеже первого—второго тысячелетий в 2,4—2,6 раза, западноевропейские страны к началу

промышленного переворота превзошли их по этому показателю уже почти вдвое, в том числе в 3,0—3,5 раза по уровню грамотности взрослого населения.

2.2. Генезис современного экономического роста

Промышленный переворот в ныне развитых капиталистических странах (конец XVIII — начало XX в.) привел к радикальному (в 5—6 раз) ускорению общих темпов их экономического роста по сравнению с соответствующими показателями эпох Возрождения и Просвещения (с 0,3—0,5% в год в XVI—XVIII вв. до 2,0—2,2% в XIX — начале XX в.).

Несмотря на существенный рост численности населения, многократно (в среднем в 7—12 раз) увеличились темпы роста душевого ВВП. В период «промышленного рывка», занимавшего в каждой из шести ныне крупных развитых стран мира два-три поколения (40—60 лет), они достигали в среднем 1,4—1,5% в год. К тому же экономический рост ныне развитых государств в период промышленного переворота был более сбалансированным и имел более широкую основу, чем это принято считать. В немалой мере он был связан с подъемом сельского хозяйства, происходившим во всех рассматриваемых странах, за исключением США, на базе его интенсификации.

Быстрая трансформация экономики стран Запада и Японии определялась не только масштабами вытеснения прежних форм производства, но и достижением органического синтеза современных и наиболее продуктивных из числа традиционных факторов роста, роль которых в становлении **индустриальной цивилизации** и придании ей относительной устойчивости оказалась весьма значительной.

Однако вопреки широко распространенным представлениям, основанным на данных о динамике выпуска продукции в современных отраслях индустрии, общие темпы роста промышленного производства ныне развитых государств в период промышленной революции (2,7—2,9% в год в 1800—1913 гг.) были хотя и существенно выше, чем в доиндустриальную эпоху, но примерно вдвое ниже показателей, часто публиковавшихся в учебниках и хрестоматиях по экономической истории. При этом в отличие от сельского хозяйства,

развивавшегося, как уже отмечалось, во многом на основе интенсивных факторов, вклад экстенсивных факторов в прирост продукции промышленности достигал в среднем 3/4.

При всей значимости внешних факторов, в том числе экспорта, в увеличении ВВП крупных ныне развитых капиталистических стран на отдельных, особенно начальных, этапах их **индустриализации** наиболее весомый вклад (5/6) в ускорение экономической динамики западноевропейских стран и Японии, по расчетам, был обусловлен развитием их внутреннего рынка. При этом роль колониальных и зависимых стран в качестве рынков сбыта европейских и американских товаров была в целом весьма ограничена: в 1800—1938 гг. в этих странах реализовывалось не более 1,5—3,0% совокупного ВВП ныне развитых капиталистических стран. Норма капиталовложений возросла на этапе перехода от доиндустриальной к индустриальной экономике примерно вдвое: с 5,7% ВВП в XVI в. до 12—14% в XVIII в.

Отметим, что в целом роль внешних источников финансирования развития стран Запада и Японии в период промышленного переворота была относительно невелика, тем не менее на начальных этапах первичной индустриализации внешний финансовый и технологический импульсы были все же существенными. Однако вклад фактора эксплуатации колоний в развитие экономики стран Запада был все же намного меньше того, каким его считают некоторые леворадикальные ученые марксистского толка.

В XIX — начале XX в. средняя фондовооруженность труда в целом по шести крупным ныне **развитым государствам** возросла в 6,3—6,7 раза, а его производительность — в 3,5—4,0 раза. Произошли и другие важные структурные и качественные изменения. В частности, доля занятых в аграрном секторе сократилась с 65—67% в 1800 г. до 38—40% в 1913 г.

Наряду с увеличением основного капитала существенно наращивался **человеческий капитал**. Среднее число лет обучения взрослого населения увеличилось с 1,5—2 до 6—8 лет, или примерно в 4 раза. Но с учетом увеличившейся продолжительности «школьных лет» в среднем на 30—40% и возможной недооценки повышения качества образования реальный рост человеческого капитала был намного большим. Это означает, что уровень *качества рабочей силы* повышался опережающими темпами по сравнению с ростом капиталово-

вооруженности труда. Так, в 1800—1913 гг. в структуре **национального богатства** стран Запада доля основного капитала возросла примерно в 1,5 раза (с 13 до 20%), а удельный вес накопленных вложений в образование, здравоохранение и науку — почти втрое (с 3,5 до 9%). В Японии в 1885—1938 гг. соответствующие изменения были еще более значительными: первый показатель возрос с 14,7 до 20,7%, второй — с 5,1 до 11,3%.

Имеющиеся оценки по главным странам Запада и Японии показывают, что экономический рост этих стран в период промышленного переворота носил, вопреки встречающимся в литературе суждениям, во многом экстенсивный характер: доля интенсивных факторов составляла в целом 35—40%. Наибольших успехов в период промышленного переворота добились США, Германия и Япония. Эти страны постепенно преодолели сырьевую полупериферийную специализацию своих экономик благодаря последовательной реализации национальных стратегий развития, серьезным институциональным реформам, компетентным действиям государства, его дозированному интервенционизму, направленному на формирование эффективных механизмов созидательной конкуренции, а также форсированному наращиванию инвестиций в наиболее передовые средства производства, коммуникации, а главное, в человеческий капитал: образование, науку, культуру.

Покорение и освоение европейскими и японскими колонизаторами стран Востока и Юга нанесло в целом ощутимый удар по их архаичным социально-экономическим системам и сопровождалось немалыми жертвами для коренного населения. Вместе с тем межцивилизационное взаимодействие, обусловившее становление мирового рынка, придало определенный импульс развитию этих стран, связанный с передачей новой техники, производственного и управленческого опыта.

По окончании периода упадка и стагнации, продолжавшегося в целом до последней трети или четверти XIX в., в колониальных и зависимых странах обозначилось увеличение темпов роста населения и ВВП. В 1870—1950 гг. в ряде крупных и средних стран Востока и Юга экономический потенциал вырос в 2,1—2,3 раза, т.е. лишь ненамного меньше, чем за первые восемь столетий второго тысячелетия (примерно в 2,4—2,8 раза). Произошло также некоторое повышение

душевого дохода, правда, оно еще в слабой мере затронуло основную массу коренного населения и к тому же в ряде афро-азиатских государств было прервано в период кризиса и депрессии 1930-х годов и Второй мировой войны.

Уровень развития периферийных стран, стагнировавший в 1800—1870 гг., впервые стал понемногу повышаться в основном за счет некоторого улучшения ряда социально-культурных показателей. В 1870—1950 гг. этот уровень в целом по шестерке крупных и средних стран будущего **третьего мира** увеличился примерно на 2/3 (в Бразилии и Мексике — более чем вдвое, в Китае и Индии — на 50—60%, в Индонезии и Египте — на 90%). Но при этом увеличился и разрыв между ведущими капиталистическими державами и периферийными странами по душевому ВВП с 3,0:1 в 1870 г. до 5,1:1 в 1913 г. и 8,1:1 в 1950 г.

Экономический рост колониальных и зависимых стран был в целом крайне нестабильным, диспропорциональным и, несмотря на интенсивную эксплуатацию природных и трудовых ресурсов, имел, за редким исключением (главным образом будущих новых индустриальных стран — НИС), преимущественно экстенсивный характер. За счет затрат используемых ресурсов в конце XIX — первой трети XX в. обеспечивалось в среднем не менее 70—75% (без учета будущих НИС — около 4/5) прироста реального ВВП. Во многом это было связано с тем, что модернизация, ограниченная по своим масштабам, не привела к сколько-нибудь существенному качественному переустройству обширных пластов традиционных обществ.

2.3. Тенденции и противоречия экономического роста в послевоенный период

В послевоенный период в развитии мировых производительных сил обозначились большие качественные сдвиги, произошло существенное, хотя в целом далеко не равномерное их ускорение в различных регионах мирового сообщества.

Несмотря на тяжелые испытания, в том числе глобальные, структурные и экономические кризисы (а отчасти, возможно, благодаря им), капитализм как саморазвивающаяся, самокорректирующаяся

система не только выстоял, но и усилил свою жизнеспособность, обретя ряд новых черт и адаптационных свойств, связанных прежде всего с развитием рыночного механизма и ускорением НТП.

В результате реформ и преобразований важнейших социально-политических институтов в развитых капиталистических странах, усиления процессов интеграции, интернационализации, государственного и межгосударственного регулирования экономики, совершенствования конкурентного механизма значительно возросла мобильность товаров, услуг, рабочей силы, капиталов, технологий и информации. Заметно повысились общие темпы экономического роста, которые с 1950 по начало 1990-х годов в целом по группе крупных развитых капиталистических стран составили 3,5—3,6% в год, а совокупный объем произведенных товаров и услуг в расчете на душу населения возрос более чем в 3 раза. Произошло существенное сближение относительных уровней развития производительных сил.

Так, в 1950 г. средний невзвешенный показатель производительности труда в Великобритании, Франции, Германии, Италии и Японии составлял лишь 35% уровня США, в 1973 г. он достиг 60—61%, а в начале 90-х годов — 77—78%. В определенной мере это было связано с подтягиванием Западной Европы и Японии до американского «стандарта» фондовооруженности труда. К 1990 г. Германия, Япония и Франция по фондовооруженности труда даже опередили США.

Важнейшим направлением рационализации хозяйственных систем развитых стран в послевоенный период стала особая форма **интенсификации труда**, которая основывалась не столько на экономии фонда оплаты труда, сколько на повышении качества труда, усилении его мотивации, увеличении гибкости и мобильности рабочей силы, значительном росте ответственности, дисциплинированности и профессионализма работников.

Общие учтенные расходы на здравоохранение, образование и науку возросли в среднем по шести ведущим капиталистическим странам с 2,5—2,7% ВВП в 1910—1913 гг. до 7,6—7,8% в 1950 г. и 16,5—16,7% в 1990—1991 гг. Средняя продолжительность жизни увеличилась с 50 лет в 1913 г. до 66 в 1950 г. и 77 в 1993 г., а среднее число лет обучения взрослого населения — соответственно с 7,3 до 10 и 14 лет.

В ведущих капиталистических странах улучшение структуры общественного производства, качественное совершенствование его ресурсных составляющих, увеличение невещных компонентов накопления и богатства, применение многообразных организационных и технологических нововведений, отражающих значительные темпы НТП послевоенных десятилетий, обусловили заметное повышение доли интенсивных факторов производства — примерно в полтора раза по сравнению с соответствующим показателем эпохи промышленного переворота, достигнув в среднем по шестерке главных капиталистических стран 58—70%.

Результаты экономического роста развивающихся государств неоднозначны и весьма противоречивы. В 50—80-х годах несколько десятков развивающихся стран, где было сосредоточено не менее 2/3 — 3/4 населения и ВВП периферийной зоны мирового капиталистического хозяйства, преодолевая немалые проблемы и сложности, сумели добиться существенных, хотя и не вполне устойчивых успехов в экономическом развитии.

Проведение ряда реформ и преобразований, мобилизация собственных ресурсов, широкое использование капитала, опыта и технологий развитых государств — все это привело к тому, что процесс относительно быстрой модернизации охватил не только маленких и средних «тигров» (Сингапур, Гонконг, Тайвань, Южная Корея, Малайзия, Таиланд, Турция и др.), но и таких гигантов, как КНР, Индия и Индонезия, которые заметно активизировались в 70—90-е годы.

В результате значительно ускорилась экономическая динамика **третьего мира**: если в 1900—1938 гг. душевой ВВП в периферийных странах возрастал в среднем ежегодно на 0,4—0,6%, то в 1950—1993 гг. — уже на 2,6—2,7%. Конечно, не во всех слаборазвитых государствах экономическая результативность была столь впечатляющей. Но средневзвешенный показатель по «третьему миру» более чем вдвое превысил соответствующий параметр для стран Запада эпохи промышленного переворота и в целом соответствовал послевоенным показателям душевого роста ВВП в капиталистических центрах. При этом некоторые показатели, характеризующие нестабильность, несбалансированность и диспропорциональность развития, в быстро модернизирующихся странах «третьего мира» оказались в среднем

не выше уровня капиталистических государств на этапе их «промышленного рывка» в послевоенный период.

Крупным достижением **развивающихся стран** является существенное увеличение нормы капиталовложений — с 6—8% ВВП в 1900—1938 гг. до 21—23% за 1950—1993 гг. Это произошло главным образом за счет внутренних — как частных, так и государственных — источников финансирования, тогда как доля иностранного капитала составила в среднем не более 10—15%. Последний показатель был не выше, чем в странах «второй волны» капиталистической модернизации (Северная и Южная Европа, Канада, Австралия, Япония), осуществлявших индустриализацию в конце XIX — первой трети XX в.

В 80-х годах общий фонд развития периферийных государств, включающий обычные капиталовложения, а также текущие расходы на образование, здравоохранение и НИОКР, достиг в среднем 28—30% ВВП. В 1950—1990 гг. в структуре национального богатства рассматриваемых здесь крупных развивающихся стран доля основного капитала возросла примерно вдвое (с 15 до 31%), а человеческого невещественного капитала — втрое (с 3 до 9%).

В странах «третьего мира» удвоился вклад интенсивных составляющих экономического роста: если в 1900—1938 гг. за счет этих факторов обеспечивалось 16—18% прироста ВВП, то в 1950—1993 гг. — примерно 32—34%. Имеющиеся оценки показывают, что на этапе современного экономического роста в крупных развивающихся странах 20—24% прироста их ВВП обусловлено повышением качества труда и основного капитала (на первый компонент приходится от 1/6 до 1/5) и примерно 10—12% — передислокацией основных учетных ресурсов из отраслей с низкой в отрасли с более высокой эффективностью использования ресурсов.

Вопреки многим пессимистическим прогнозам развивающиеся страны достигли в целом существенного, хотя еще и неустойчивого прогресса в социально-культурной сфере. Так, в странах «третьего мира» доля населения, живущего за чертой бедности, сократилась с 45—50% в 1960 г. до 24—28% в 1990 г. Существенно повысился уровень грамотности взрослого населения — с 14—15% в 1990 г. до 28% в 1950 г. и 69% в 1993 г., а среднее число лет обучения — с 1,6 до 5,8 (в расчет приняты крупные развивающиеся страны). В странах Востока и Юга показатель средней продолжительности жизни в

1800—1913 гг. не превышал 26—28 лет, но за 1950—1993 гг. он вырос почти вдвое: с 35 до 64—66 лет.

Подтягивание ряда крупных развивающихся стран по некоторым важнейшим показателям развития человеческого фактора к уровню ведущих капиталистических государств происходило в основном в послевоенный период, и, пожалуй, быстрее, чем по собственно экономическим параметрам. В 1800—1913 гг. страны Запада и Япония по темпам изменения индекса развития обгоняли страны Востока и Юга в 2,5—3 раза, в 1913—1950 гг. — примерно в 1,5—2 раза, а в послевоенный период крупные периферийные государства в 1,5—2 раза опережали по темпам изменения индекса развития ведущие капиталистические страны. В результате разрыв в уровнях социально-экономического прогресса, измеренного с помощью индекса развития, впервые стал заметно сокращаться: если в 1950 г. он составлял 1:4,5, то в 1993 г. — уже 1:2,8.

В последние годы развивающиеся страны осуществляют активную экспансию во внешней торговле. Согласно данным американской издательской фирмы «МакГроу-Хилл», с 1985 по 1996 г. рост экспорта из развивающихся стран составил 217%, в то время как мировой экспорт увеличился на 94%, а экспорт из промышленно развитых стран — на 70%. Некоторые из развивающихся стран стали гигантами внешней торговли. Бразилия, например, является крупным экспортером целлюлозно-бумажной продукции, самолетов, легкого вооружения, соевых бобов. Индия — крупный поставщик на мировой рынок стали, химикатов, фармацевтической продукции, компьютерных программ.

Главным мотором развивающихся стран в конкурентной борьбе на мировом рынке является низкий уровень затрат на оплату труда.

Однако в 80-х — начале 90-х годов во многих латиноамериканских и африканских странах существенно замедлилась экономическая динамика. В результате число сравнительно быстро растущих развивающихся стран сократилось примерно с 50 в 60—70-х годах до 20. Но на эти страны по-прежнему приходится 50—60% населения и ВВП «третьего мира». Ряд крупных и средних стран (КНР, Индия, Индонезия, Турция, Таиланд, Пакистан, азиатские НИС) провели эффективные реформы хозяйственного механизма и, как уже от-

мечалось, активизировали свой экспортный потенциал. При этом как менее, так и более «удачливые» развивающиеся государства испытывали значительные экономические трудности, связанные с внушительными размерами внешней задолженности, оттоком и неравномерным распределением по странам иностранного капитала, нестабильностью экспортных цен, ухудшением экологической ситуации. В странах «третьего мира» насчитывается около 1,2 млрд человек, живущих ниже порога бедности (в том числе 500 млн в Азии и 300—370 млн в Тропической Африке), более 900 млн неграмотных. Сохраняются значительные социальные контрасты, а дифференциация доходов и потребления в ряде периферийных стран продолжает углубляться.

В особенно бедственном положении оказался, за несколькими исключениями, регион Тропической Африки. Голод, нищета, болезни, этнические и межгосударственные конфликты, проявления геноцида — таков далеко не полный список человеческих трагедий, жертвами которых оказались десятки, а может быть, и сотни миллионов людей. Применительно к ним сами понятия «экономический рост», «наращивание человеческого капитала» теряют всякий смысл. **Мировое сообщество** уже сегодня сталкивается с необходимостью решения острейших проблем жизнеобеспечения в этих странах. Таково одно из реальных противоречий современного мира.

Было бы, однако, неправильно не видеть и того, что в целом, несмотря на трудности, сбои и движения вспять, несколько десятков развивающихся стран сумели встать на рельсы современного экономического роста. Сделаны пока еще только первые шаги. Для создания более гибких, адаптивных социально-экономических систем необходимы рациональные действия государства по демонтажу неэффективных структур, адаптации традиционных и формированию современных институтов, приватизации и постепенной либерализации основных сфер народного хозяйства, а главное — по максимальному развитию разнообразных форм предпринимательства, раскрепощению созидательной инициативы людей. Привлечение *транснациональных корпораций* (ТНК), а следовательно, использование передового опыта, технологий и коммерческих связей стран Запада должны органично сочетаться с максимальной мобилизацией внутренних резервов, уменьшением непроизводительных расходов,

сокращением непрестижных и малоэффективных проектов, со значительно большей концентрацией ресурсов на развитии собственно человеческого фактора, инвестиции в который, как показывает исторический опыт более развитых, а также быстро развивающихся стран, намного эффективнее, чем обычные капиталовложения.

Итак, в результате генезиса исторически созданных производительных сил, их *диверсификации* и усложнения происходило сначала крайне медленное, противоречивое, затем более быстрое вызревание интенсивного типа воспроизводства, характеризующегося — в тенденции — снижением *ресурсоемкости* экономики (не исключаяющей, впрочем, а предполагающей относительное расширение затрат нетрадиционных видов ресурсов), повышением роли социальных и духовных элементов производительных сил, а также существенным, хотя и далеко не равномерным ускорением темпов экономического развития.

В доиндустриальный период (1000—1800 гг.) душевой ВВП стран Запада возрос примерно в 2—3 раза, а на Востоке (Китай, Индия, Египет) он, возможно, сократился в среднем на 20%. В эпоху промышленного переворота (1800—1950 гг.) в крупных ныне развитых странах указанный показатель увеличился почти в 6 раз, а по шести крупным странам Востока и Юга (Китай, Индия, Египет, Сирия, Пакистан и Бангладеш) — в среднем лишь на 14%.

В послевоенный период ускорение экономического роста в значительной мере охватило также страны «третьего мира». В 1950—1993 гг. в крупных развивающихся странах душевой ВВП вырос в 3,6 раза, а в крупных развитых — в 3,1 раза. В целом за период, охваченный расчетами (1000—1993 гг.), совокупный ВВП ныне развитых стран увеличился примерно в 1540 раз (в крупных странах Востока и Юга — в 50 раз); душевой ВВП вырос соответственно в 40—43 и 3,0—3,5 раза; в ныне развитых странах **индекс развития** возрос в 30 раз, а в целом по крупным странам Востока и Юга — примерно в 4 раза. Наконец, эффективность использования ресурсов в первой группе стран увеличилась в 10—13 раз, а во второй — лишь в 1,3 раза.

Отмечая медленные, эволюционные изменения в современных обществах, мы тем не менее полагаем, что их экономические и социальные системы были отнюдь не статичны и «пассивны».

Во-первых, этим обществам, причем в большей мере Востоку, чем Западу, была присуща значительная, намного превосходящая совре-

менные масштабы неустойчивость воспроизводства, обусловленная, как отмечалось выше, природными и социальными факторами. Колоссальные общественные силы, труд множества людей и богатство общества расходовались на устранение или предотвращение различных катастроф и кризисов. Во-вторых, досовременные общества обменивались в ходе внутрицивилизационных и межцивилизационных контактов разнообразными инновациями, темпы распространения которых со временем стали постепенно ускоряться.

В силу природных и исторических факторов страны Востока в целом оказались к началу второго тысячелетия сравнительно более развитыми, чем западные, расположенные на периферии Евразии, вдали от тогдашних центров мировой цивилизации. Однако к концу второго тысячелетия именно на Западе сложились необходимые и достаточные условия для реализации догоняющего, а затем и перегоняющего развития в результате определенной комбинации всей системы естественных, материальных, социальных и духовных производительных сил. При этом приоритетное развитие социальных и духовных компонентов производительных сил, человеческого фактора оказалось в конечном счете решающим в европейском феномене «раскованного Прометея».

Успехи стран Запада и Японии базировались также на развитии товарно-денежных отношений, предпринимательской инициативы. После Второй мировой войны страны Запада и Япония опробовали **кейнсианские и монетаристские** модели государственного регулирования экономики. Но никогда государство не брало на себя определяющую и направляющую роль в развитии экономических процессов, выполняя лишь функцию индикативного, т.е. указующего, регулирования и стимулирования производства. В последнее время победу одержала **либеральная модель** стратегии государственного регулирования экономики с опорой на свободу рыночных отношений и предпринимательства.

Страны Востока все более вовлекаются в русло современного экономического роста. В послевоенный период многие из них стали проводить индустриализацию. Но нигде этот процесс не проходил за счет сельского хозяйства, как в бывшем СССР. Наоборот, капиталы, созданные в сельском хозяйстве, а затем в легкой и пищевой промышленности, использовались для осуществления промышленного переворота и развития тяжелой промышленности.

Нисколько не идеализируя историю Запада (т.е. признавая его обреченность на развитие через бесконечные метаморфозы), мы не хотели бы излишне драматизировать печальную, но вовсе не безысходную судьбу Востока. Трансформация «восточных» систем в современные формы производства и общения (необязательно западные, но перспективные) займет немало времени.

При этом многие ресурсные ограничители, экологические, а также некоторые социально-экономические депрессанты (безработица, старение населения и др.), с одной стороны, и расширение взаимодействия с передовыми странами (трансферт опыта, технологий, демонстрационный эффект) — с другой, могут способствовать — в тенденции — более быстрому, чем это было в экономической истории ныне развитых государств, формированию интенсивного, ресурсосберегающего типа воспроизводства, основ постиндустриальной цивилизации. Вопреки ряду алармистских, т.е. тревожных, прогнозов уже накопленные (хотя полностью далеко не реализованные), а также будущие потенциалы интенсивного развития ряда азиатских, латиноамериканских и ближневосточных стран «третьего мира» представляются достаточно внушительными.

Выводы

1. В далеком прошлом страны Востока добивались более значительных результатов, чем страны Запада. Однако со временем они теряли свои преимущества, так как отставали от Запада в использовании интенсивных факторов экономического роста, в частности человеческого капитала.

2. Большую роль в успешном развитии экономики стран Запада играла религия, особенно протестантская.

3. Ограничение частной инициативы, торговли, изоляционизм сыграли негативную, тормозящую роль в экономическом развитии стран Востока.

4. Промышленная революция в странах Запада, начавшаяся с конца XVIII в., привела к радикальному ускорению темпов их экономического развития и резкому отрыву от стран Востока.

5. Увеличение темпов роста ВВП стран Востока началось лишь с конца XIX в.

6. Современный Запад перешел на интенсивные темпы экономического развития, страны Востока (за исключением Японии) пытаются встать на тот же путь, однако процесс этот осуществляется не гладко. Финансовый кризис в Азии в конце 1997 — начале 1998 г. — лишнее тому доказательство.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Как складывалось соотношение сил стран Востока и Запада в доиндустриальную эпоху?

2. Какие причины вызвали стагнацию экономического развития стран Востока в позднем Средневековье?

3. Какие причины вызвали ускорение экономического развития стран Запада в доиндустриальную эпоху?

4. В чем заключался промышленный переворот в конце XVIII — начале XIX в.?

5. Что такое современный экономический рост? Каковы его признаки?

6. Как складывается соотношение сил между развитыми и развивающимися странами в наши дни?

7. Что такое «новые индустриальные страны» и почему они в экономическом развитии вырвались вперед?

8. Какие черты присущи экономическому росту развивающихся стран?

9. Как складывается соотношение между государством и рынком в экономике развитых и развивающихся стран?

Литература

Мельянцеv В.А. Арабо-исламский мир в контексте глобальной экономики. М., 2003.

Мельянцеv В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М., 1996.

Чешков М. Возрождение Востока и развивающиеся страны в мировом контексте // Мировая экономика и международные отношения. 2007. №11.

Гайдар Е. Долгое время. М., 2005.

ГЛАВА 3

ЭКОНОМИКА США

Сегодня американская экономика является главным стабилизатором и локомотивом мировой экономики. Внутренний американский рынок огромен: он поглощает почти 90% всего объема отечественного производства и, кроме того, значительную часть продукции, создаваемой в других странах, включая развивающиеся. Следовательно, американская экономика вполне самодостаточна. Она отличается крупномасштабной ориентацией на НТП и передовую технику, является реальной базой для политической и военной «супердержавности» страны, с которой приходится считаться всем другим странам, включая и Россию.

Прошли времена, когда мы «соревновались» с США в экономическом отношении. Жизнь показала всю утопичность наших замыслов, базирующихся на экономике нерыночного типа. В то же время сегодня возникла такая ситуация, когда Россия и США, как и многие другие страны, все больше становятся реальными и равноправными партнерами в мировой экономике.

3.1. Общая характеристика экономики

США — единственная страна мира, чья экономика вышла из Второй мировой войны значительно окрепшей. В первые послевоенные десятилетия лидирующие позиции США в мировом хозяйстве (с большим отрывом от конкурентов) стали беспорны. Война избавила эту страну от серьезных конкурентов, но ненадолго. Экономический подъем Западной Европы и промышленный рывок Японии существенно изменили это положение. Доля США в ВВП капиталистического мира стала снижаться. В 1950 г. она составляла около 30%, в настоящее время — немногим более 20%. Но особенно заметно снизилась доля США в мировом товарном экспорте — с 45

до 12%. Американцам пришлось потесниться и в сфере экспорта капитала: в 1960 г. на долю США приходилось около 62% прямых зарубежных инвестиций основных стран — экспортеров капитала, ныне — менее 20%.

Большинство ведущих капиталистических стран, отстававших от США в 1960 г. по уровню производительности труда в 2—4 раза, к концу века резко сократили этот разрыв. Более того, конкуренты США развернули свой экспорт товаров и капиталов на внутренний американский рынок и добились там внушительных успехов. В результате в США образовался огромный *пассив торгового и платежного балансов* (соответственно 900 млрд и свыше 1 трлн долл. за 2006 г.). Создалась угроза лидирующей роли США в мировой экономике, что вызвало необходимость принятия решительных мер: в стране заметно увеличились расходы на **научные исследования и опытно-конструкторские разработки**, значительно укрепились и расширили свое влияние в мире американские **ТНК** и их филиалы за границей.

Главная особенность американской экономики состоит не в том, что она обладает самым большим в мире **производственным потенциалом** и производит самый большой объем товаров и услуг, а в том, что она лидирует в области НТП, внедрения его результатов в производство, в экспорте лицензий на свои открытия, изобретения и новейшие разработки. Это создает эффект зависимости других стран от США в области науки и техники. На США приходится 40% мировых затрат на НИОКР, а в общем объеме экспорта наукоемкой продукции в современном мире доля США составляет не менее 20%.

Обладая огромным превосходством над другими странами по своему инновационному потенциалу, США получают инновационную ренту — естественный результат монополии на новые знания и умение претворять их в новую продукцию с учетом растущего спроса на нее. Не случайно уровень прибыльности в США существенно выше, чем в странах Западной Европы.

Что касается американских ТНК, то их предприятия за границей обеспечивают производство товаров и услуг в объеме более 4 трлн долл. в год, что составляет почти 30% ВВП США и оказывает огромное влияние на экономику тех стран, где эти предприятия работают. Недаром говорят, что сегодня существуют две американские

экономики: одна — на территории США, другая — в иных странах. Прибыли на прямые инвестиции за границей являются важным источником финансирования не только производства в **странах-реципиентах**, где размещены филиалы американских ТНК, но и экономического развития самих США.

Объем производства ВВП США в 2007 г. достиг почти 14 трлн долл. Ход экономических процессов в США является одним из главных генераторов развития всей мировой экономики. Деловая активность в США служит своего рода барометром для мировой экономики, она реально влияет на движение цикла и ход экономического развития других стран, на структуру мировой торговли.

США занимают первое место в мире по объему промышленного производства, обладают высокоэффективным сельским хозяйством. В последние годы сбор всех видов зерновых культур в стране составляет около 400 млн т в год. Около половины собранной пшеницы и 60% кукурузы идет на экспорт.

Промышленность США потребляет примерно третью часть сырья, добываемого в мире, имеет самый емкий рынок машин и оборудования. На долю рынка США приходится более 40% реализуемой в развитых странах продукции машиностроения. Располагая весьма развитым машиностроением, страна в то же время осуществляет огромный импорт машинно-технических изделий, закупая практически все виды техники. Велик и экспорт изделий машиностроения США, снискавших признание во всем мире.

3.2. Темпы экономического развития

За послевоенный период экономика США прошла **семь экономических циклов**. Шестой цикл начался в 1992 г., и фаза подъема экономики по продолжительности (более 10 лет) превзошла среднюю длительность этой фазы во всех послевоенных циклах. Характерными чертами этого подъема американской экономики были стабильные темпы, относительная сбалансированность при отсутствии каких-либо серьезных структурных перекосов в экономике и нездоровых всплесков инфляции.

Среднегодовой прирост ВВП США во второй половине 1980-х годов составил свыше 3%, в 1994 г. — 3,5, в 1995 г. — 2,7, в 1997 г. — 4,4, в 1999 г. — 4,1, а в 2000 г. — 3,8%. При этом розничные цены ежегодно росли всего на 3%, а занятость — в среднем на 1,0—1,5%. **Норма безработицы** (доля полностью безработных в общей численности экономически активного населения) снизилась до 5,5%, загрузка мощностей обрабатывающей промышленности находилась на уровне 80—82%. Настоящий бум переживали капитальные вложения в экономику США. Их прирост после спада в 1990 г. на 1,4% и в 1991 г. на 6,6% составил: в 1994 г.— 6,5%, в 1995 г.— 6,1, в 1997 г. — 9,6, в 1999 г. — 7,8, а в 2000 г. — 6,1%. Это внушительный аспект здорового экономического роста США.

Седьмой экономический цикл начался с кризиса в 2001 г., когда объем промышленного производства сократился почти на 7,5% (хотя ВВП возрос на 0,3%). Падение промышленного производства продолжилось и в 2002 г. (ВВП возрос на 2,3%). Но во второй половине 2003 г. экономика США вышла из кризиса (прирост ВВП за год составил 3,1%, промышленного производства — 1,0%) и начался новый экономический подъем.

В 2004 г. прирост ВВП достиг уровня 3,6% и затем начал снижаться (до 2,2% в 2007 г.) В настоящее время, когда в стране произошел ипотечный кризис, фаза подъема стала не столь четкой и определенной, как в предыдущем цикле. Прирост ВВП составит в 2008 г. примерно 1%.

На темпы экономического роста в США и на общее состояние американской экономики сегодня влияют антитеррористические операции и рост военных расходов. Уже в ближайшие годы военные расходы США достигнут 600 млрд долл. Помимо растущего дефицита внешнеторгового и платежного балансов США сегодня столкнулись с резко нарастающим бюджетным дефицитом и внешним долгом.

Сегодня перед США стоит задача сохранения своих лидирующих позиций в мировой экономике, где растут и укрепляются новые центры как экономической, так и научно-технической силы. О военной и политической силе речь здесь не идет. К тому же в начале 2007 г. экономику США поразил серьезный ипотечный кризис, негативно повлиявший также и на всю мировую экономику.

3.3. Производительные силы

Чтобы правильно понять, как функционирует американская экономика и какова ее роль в современном мире, необходимо рассмотреть **производительные силы** этой страны.

В системе производительных сил любого общества *главным элементом является рабочая сила*, ее численность, структура, профессиональная и общеобразовательная подготовка, мотивация к труду. Общая численность занятых в экономике США составляет около 150 млн человек, почти 8 млн человек — безработные. До начала 1980-х годов занятость в экономике страны возрастала ускоряющимися темпами: в 50-х годах она увеличилась на 11%, в 60-х — на 18, в 70-х — на 25%.

В 80-х и 90-х годах этот рост существенно замедлился и составил соответственно 12 и 10%, что было обусловлено сокращением притока рабочей силы в результате падения уровня рождаемости в 60—70-х годах. В 2006 г. численность занятых в экономике США увеличилась на 1,9%, в 2007 г. — на 1,8%.

В изменении отраслевой структуры занятости в последние десятилетия прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное ее увеличение в сфере услуг в связи с расширением и превращением этой отрасли в ведущую сферу приложения общественного труда. Так, занятость в сельском хозяйстве сократилась с 6,5 млн человек в 1955 г. до менее 3 млн в 2007 г., а в сфере услуг численность занятых возросла с 30 млн человек в 1955 г. до 75 млн в 1985 г. и 115 млн в 2007 г.

Ускоренный рост занятости имеет место в высокотехнологичных или наукоемких отраслях американской промышленности (аэрокосмическая, электронная, производство средств связи, медико-биологическая промышленность и т.д.). Занятость здесь растет в 2 раза быстрее, чем в промышленности в целом.

В профессионально-квалификационной структуре занятости в США преобладающее место уже давно и прочно заняли работники преимущественно умственного труда, или, как их еще называют, **белые воротнички**. Они составляют свыше 60% общей численности занятых. В эту группу работников включают инженеров, техников, ученых, служащих, административно-управленческий персонал,

многочисленных конторских и торговых служащих. Все они являются работниками наемного труда.

Доля работников рабочих профессий (**синие воротнички**) составляет лишь немногим более 25% общей численности занятых. Она сокращается по мере развития механизации и автоматизации производства, расширения использования современных методов организации и управления производством. Еще одна укрупненная профессиональная категория рабочей силы, которую выделяет американская статистика, — работники обслуживания, к которым относятся медицинский персонал, персонал общественного питания (повара, официанты), пожарников, уборщиков, работников домашнего хозяйства (прислуга) и т.д. Они составляют около 15% рабочей силы страны.

Характерной чертой качественной эволюции рабочей силы в США в современных условиях является неуклонное повышение ее **образовательного уровня**. Только за период с 1970 по 2007 г. удельный вес лиц, получивших среднее образование, увеличился в составе рабочей силы с 54 до 85%, а получивших законченное и высшее образование — с 10 до 28%.

Важным фактором прогрессивных сдвигов в квалификации рабочей силы США является **научно-техническая революция (НТР)**. Особенно быстрыми темпами растет численность специалистов принципиально новых профессий, непосредственно связанных с НТП: аналитиков систем, специалистов в области информатики, ЭВМ, электроники, генной инженерии и т.д. Но одновременно под влиянием НТП сокращается потребность в некоторых категориях традиционных профессий и формах занятости, в частности в работниках ручного труда, конторских служащих, низшем управленческом персонале. Коренным образом изменяются содержание труда и функции многих традиционных профессий.

Непременным атрибутом квалификации работника нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, новым формам организации труда и производства.

Второй элемент производительных сил США — накопленный основной капитал, т.е. стоимость зданий, машин и оборудования. Как и другие элементы производительных сил, основной капитал в США достигает огромных размеров: в настоящее время он оценивается суммой порядка 40 трлн долл. Среднегодовые темпы его роста достигают

2,0%. Средний возраст действующего основного капитала равняется примерно 10 годам, а в промышленности — 8. Непрерывно совершенствуется **технологическая структура основного капитала**: растет удельный вес активной части (оборудования). Широкое распространение получили техника и технология новых поколений, основанные на использовании микроэлектроники (промышленные роботы, станки с числовым программным управлением, гибкие автоматизированные системы, системы автоматизированного проектирования и др.). Общий объем продаж автоматической техники с компьютерным управлением составляет ежегодно свыше 15 млрд долл.

Однако использование накопленного основного капитала в производстве (как и трудовых ресурсов) далеко не полное. Так, в обрабатывающей промышленности США около 20% производственных мощностей либо находятся в резерве, либо простаивают из-за отсутствия спроса. Полностью изношенные (морально или физически) машины и оборудование обычно быстро направляются в металлолом и не «засоряют» производственных площадей. Примерно 1/2 часть текущих капиталовложений (в промышленности — 2/3) направляется на модернизацию и обновление основного капитала и такая же часть — на его дальнейшее расширение.

Третий элемент производительных сил — предмет труда, т.е. сырье, материалы, полуфабрикаты, конструкционные материалы. В результате использования новейших достижений НТП в США происходит постоянное (и порой ускоренное) совершенствование традиционных и массовое внедрение новых методов физического и химического воздействия на сырье и материалы. В результате появляются новые, более дешевые искусственные материалы с заранее заданными свойствами, позволяющие снижать материалоемкость производства, расширять сырьевую базу страны. Кроме того, постоянно совершенствуются способы и глубина обработки сырья. Идет масштабный процесс замены натурального сырья синтетическим.

Особое значение приобретает снижение **энерго- и металлоемкости** производства в США. В расчете на единицу произведенного ВВП затраты энергоносителей (нефти, угля, газа и проч.) постоянно сокращаются. И хотя США имеют довольно расточительные нормы потребления сырья по сравнению, например, с Японией, все же процесс его экономии идет постоянно. Собственные ресурсы полезных ископаемых США

предпочитают беречь и, пока позволяет конъюнктура мирового рынка, закупают огромное количество сырья за рубежом по относительно пока еще низким ценам. Так, располагая достаточно большими запасами энергоресурсов, они не менее половины всей перерабатываемой на заводах страны сырой нефти импортируют из других стран.

Что касается сокращения металлоемкости производства, то уже 2—3 последних десятилетия акцент делается не на увеличение выплавки стали, а на повышение ее качества, особенно качества и ассортимента готовой прокатной продукции. В результате общая выплавка стали в США сокращается. Так, в 1972 г. было выплавлено 126 млн т стали, в 2007 г. — 90 млн т при значительном увеличении ВВП страны.

Четвертый элемент производительных сил — НТП, развитие науки и техники. Сфера НИОКР, как и всякая производительная сила, становится таковой только в процессе производственного использования своих ресурсов, т.е. соединения науки с производством. При этом размер функционирующего основного капитала не имеет принципиального значения, что дает возможность вырваться в лидеры по отдельным направлениям НТП не только крупным корпорациям, но и небольшим фирмам (подробнее об этом см. гл. 8).

3.4. Финансовая система

Огромную роль в экономике США играет **финансовый капитал**. Общая сумма аккумулированных финансовыми институтами денежных сбережений и доходов огромна. Через каналы американского **кредитного рынка** ежегодно мобилизуется свыше 2 трлн долл. Финансовая система перераспределяет накопление между отраслями и сферами экономики, выступает важнейшим источником внешнего финансирования промышленных и торговых компаний, предоставляет им множество расчетных, посреднических, страховых и иных услуг, опосредуя все фазы воспроизводственного процесса, а также механизм реализации государственных займов. Наряду с коммерческими банками в США действуют инвестиционные банки, а также такие небанковские финансовые организации, как страховые, ссудно-сберегательные компании, частные пенсионные фонды, брокерские фирмы и т.д.

Ядром финансовой системы в США является независимая от правительства **Федеральная резервная система (ФРС)**, выполняющая функции центрального банка США. В состав ФРС входят Совет управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. банков-членов.

Совет управляющих ФРС состоит из 7 членов, назначаемых президентом США с одобрения Сената сроком на 14 лет. Председатель Совета управляющих назначается президентом США сроком на 4 года с последующим переутверждением. Пост председателя Совета управляющих ФРС нередко называют второй по важности (после президента) государственной должностью в США.

Совет управляющих направляет денежно-кредитную политику ФРС: определяет нормы резервов коммерческих банков и сберегательных учреждений, утверждает изменения в учетной ставке федеральных резервных банков. Согласно закону о ФРС вся территория страны разделена на 12 резервных округов, каждый из которых обслуживается федеральным резервным банком данного округа. Эти банки являются главными оперативными звеньями ФРС, выполняющими функции центрального банка для своего округа.

Банки — члены ФРС составляют около 40% общего числа коммерческих банков США, однако на их долю приходится 75% всех банковских депозитов страны. ФРС осуществляет денежно-кредитную политику государства, воздействуя на экономику не административными, а экономическими методами и рычагами через сферу кредита и денежного обращения и опираясь на приоритет рыночных сил и механизмов. Важнейшими направляющими этой политики являются операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке, расширение или ограничение кредита через механизм варьирования **учетной ставки** и прямое регулирование **банковских резервов**. ФРС начала оказывать прямое и широкое воздействие на денежную массу в стране при одновременном проведении довольно жесткой антиинфляционной политики.

В последние годы важным источником финансирования экономики страны (включая финансирование федерального бюджета и государственного долга) стало широкое привлечение иностранного капитала. С середины 1980-х годов это привело к превращению Соединенных Штатов в крупного международного должника. Приток

капиталов в США стал превышать вывоз капитала из страны. Сегодня внешний долг США превышает 9 трлн долл. (выше 60% ВВП).

Американские банки значительно расширили масштабы своих международных операций. Это происходит в форме открытия заграничных филиалов, приобретения доли в капитале заграничных банков, участия в многонациональных консорциумах. Осуществляя экспансию за рубежом, американские банки в то же время являются объектом ожесточенной конкуренции со стороны иностранных банков. Последним принадлежат контрольные пакеты акций более 70 американских банков. Под контролем иностранцев находится не менее 12% банковских активов США.

В прошлом советские экономисты-международники, анализируя промышленный и финансовый капитал развитых капиталистических стран, вслед за В.И. Лениным делали акцент на том, что концентрация производства и капитала, образование монополий ведут якобы к обострению противоречий и загниванию капитализма.

На деле же объективные процессы экономического развития капиталистических стран протекали по иному руслу. Все время обострялась конкурентная борьба, усиливалась роль **мелкого бизнеса**. Правительство США активно выступало против монополий и сговора их между собой. С этой целью было принято жесткое антитрестовское законодательство (1890 г.), всячески поддерживался мелкий бизнес и стимулировалась конкуренция. Поэтому неверно считать США страной **монополистического капитализма, а монополизацию** — главной чертой американской экономики.

В 2001—2002 гг. произошла цепь банкротств крупных американских компаний. Банкротства были инициированы государственными органами после вскрытия у компаний фактов фальсификации финансового положения, непрозрачности в отчетности и прямого обмана своих клиентов. В результате летом 2002 г. Конгресс США принял закон, на основании которого правительственная комиссия по ценным бумагам утвердила новые правила корпоративного управления. Были разграничены функции совета директоров корпорации и генерального менеджера, пересмотрена система бухгалтерской отчетности, проведено разделение управленческой и аналитической деятельности, а под эгидой комиссии создан независимый орган по надзору за корпоративным делопроизводством. По новому закону

менеджеры корпораций обязаны давать присягу о честном соблюдении корпоративных правил. Цепь банкротств охватила и ряд крупных ипотечных банков в 2007—2008 гг.

Со временем стало очевидным, что крупные корпорации не являются самыми эффективными. **Эффект от масштабов производства** (экономия на накладных расходах в расчете на единицу продукции) с лихвой перекрывается перерасходом средств из-за слабой управляемости крупного производства, его негибкости относительно изменчивости рыночной конъюнктуры и т.д. На деле оказалось, что крупный и мелкий бизнес стали взаимодействовать друг с другом в интересах повышения эффективности своей деятельности на базе четкого разделения труда, а конкурентная борьба между фирмами-производителями той или иной продукции все время обострялась.

3.5. Государственное регулирование экономики

Большое внимание в США уделяется **государственному регулированию экономики**, которое представляет развернутую и многозвенную систему, включающую регулирующий механизм федерального правительства, а также механизм штатов и местных органов власти. На протяжении нескольких десятилетий, начиная с экономического кризиса 1929—1933 гг. и кончая серединой 1970-х годов, в экономической политике США были сильны элементы зарегулирования экономики чрезмерным (порой административным) вмешательством государства. Это было обусловлено необходимостью восстановления производства после кризиса, войны, послевоенным переходом американской экономики на мирные рельсы, а также распространением концепций английского экономиста Д. Кейнса, которые стали теоретической базой чрезмерного регулирования американской экономики со стороны государства.

Однако в 1970-х годах стало ясно, что сложившаяся в США система регулирования со временем привела к замедлению экономического роста, нарастанию бремени госаппарата, увеличению налогообложения, торможению роста конкурентоспособности американских товаров. В результате **кейнсианство** уступило место либеральной концепции **монетаризма**, что привело к ослаблению прямого вмеша-

ства государства в экономику и переходу к широкой государственной поддержке частного предпринимательства и рынка.

Монетаристская теория американского экономиста М. Фридмана стала знаменем экономической программы президента Р. Рейгана, получившей название **рейганомики**. Сейчас уже широко признано, что «рейганомика» стала своеобразным историческим рубежом в эволюции экономической политики в США в послевоенный период.

В конце 70-х — начале 80-х годов перед экономической политикой в США были поставлены задачи:

ограничить рост расходов федерального правительства;

снизить ставки налогообложения, дать производителям ряд льгот для стимулирования капложений и роста производства;

ослабить государственную регламентацию предпринимательской деятельности (сокращение числа правил и форм отчетности, ослабление специальных требований к производственной и рыночной деятельности, в том числе по охране окружающей среды, к технике безопасности на производстве и т.д.);

начать проведение ограничительной денежно-кредитной политики, направленной на ослабление *инфляции*.

Экономическая программа Рейгана (под названием «Новое начало для Америки. Программа экономического возрождения») включала вопросы налоговой реформы, реформы амортизации, антиинфляционной денежно-кредитной политики, реформы дерегулирования экономики США.

Ключевым моментом программы являлась налоговая реформа. Ставки подоходного налога, например, были сокращены в среднем на 23%. Все это осуществлялось в целях стимулирования инвестиций в производство. Реформа амортизации была направлена на стимулирование обновления основного капитала. Сроки **амортизационных списаний** укорачивались в среднем на 40%.

Денежно-кредитная политика была ориентирована на снижение темпов роста денежной массы и учетной ставки процента коммерческих банков. Рост денежной массы был доведен до темпов роста ВВП, что резко убавило темпы инфляции, а снижение процентной ставки стимулировало кредитные заимствования предпринимателей у банков.

Особое значение придавалось реформе дерегулирования экономики, ослаблению ее регламентирования. Реформа была направлена

на сокращение численности госаппарата, ограничение его вмешательства в экономику, на усиление свободы предпринимательства и конкурентного выбора.

Реализация этой программы дала экономике США реальный толчок в развитии, и впоследствии, уже при других президентах, государственное регулирование американской экономики стало более гибким и эффективным. Так, в 1983 г. прирост ВВП составил 4%, в 1987 г. — почти 7% и до экономического кризиса 1990—1991 гг. составлял 3,5% в год. В последующие годы вплоть до начала экономического кризиса в 2001 г. среднегодовой прирост ВВП США равнялся более 4%. Заметно снизилась инфляция (около 3% в год), а общее число новых рабочих мест, созданных с начала 90-х годов, превысило 20 млн.

Администрация президента Б. Клинтона сочла необходимым пересмотреть некоторые приоритеты экономического развития страны. На передний план были выдвинуты социальные проблемы: повышение уровня доходов малообеспеченных слоев населения, улучшение медицинского обслуживания, дальнейшая компьютеризация школ и подключение их к системе «Интернет». В президентский план были включены и программа поощрения долгосрочных государственных и частных инвестиций в ведущие отрасли экономики и меры по уменьшению бюджетного дефицита, в первую очередь за счет сокращения военных расходов. Кроме того, президент предложил программу некоторого повышения налогов для состоятельных слоев населения.

Новый президент США Д. Буш начал свой срок, по существу, продолжением прежней экономической политики, однако после террористического акта 11 сентября 2001 г. резко изменил курс, начав повышать военные расходы, что вызвало рост бюджетного дефицита. Но при этом продолжалась линия на снижение ставок налогообложения, наращивание социальных расходов. К этому добавилась политика, направленная на снижение курса доллара и процентной ставки ФРС в интересах стимулирования экономического роста.

В целом же можно считать, что в США сложились оптимальные отношения между экономикой и государством. Никто не требует ухода государства из экономики или чрезмерного его вмешательства в сложившуюся рыночную систему. Государство служит этой системе, эффективно поддерживает ее и помогает ей.

3.6. Американские технологии

Главным элементом экономического подъема в США является бурное развитие **информационных технологий**.

В течение последних лет темпы роста производства компьютеров, программного обеспечения и средств связи во много раз опережали темпы роста американской экономики в целом. Именно эти отрасли промышленности способствовали удлинению периода подъема экономики страны.

Сегодня появился такой термин, как "новая экономика". Под новой экономикой понимается интеллектуальная экономика, базирующаяся на информационных, наукоемких и высоких технологиях. На долю этого сектора американской промышленности приходится около 30% ее продукции. Новая экономика сегодня стала важнейшим фактором конкурентоспособности производства США. А по уровню конкурентоспособности своей продукции США в течение последних лет занимают 1—2-е места в мире.

США являются крупнейшим экспортером современных технологий в другие страны. Годовой экспорт технологий из США превышает 40 млрд долл., а положительное сальдо в торговле ими составляет порядка 30 млрд долл. Сегодня это один из самых перспективных видов международного бизнеса. Темп роста продукции высокотехнологического сектора в 2,5 раза превышает темп роста всей обрабатывающей промышленности США.

В США из шести известных технологических укладов сегодня уже прочно утвердились два последних — пятый и шестой. Эти уклады связаны с широким распространением автоматизированного производства, гибких и интегрированных производственных систем, информационных технологий, с органическим включением национального производства в глобальные производственные, инновационные, финансовые и иные сети.

Американские современные технологии очень привлекательны, особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако в последние годы конкурентная борьба между самыми развитыми странами в этой сфере все время обостряется, и США будет все труднее сохранять свое лидерство.

Выводы

1. Экономика США — наиболее зрелая, комплексная и эффективная экономика в современном мире.

2. Экономика США показала хорошую адаптивность к меняющимся условиям и сумела сохранить свое превосходство.

3. Американские ТНК создали в послевоенный период внушительную вторую экономику США за рубежом.

4. В системе производительных сил американской экономики огромную роль играют высокопрофессиональная рабочая сила, целая армия ученых, инженеров и конструкторов.

5. Темпы роста экономики США не являются самыми высокими, но вполне достаточны для удовлетворения растущих платежеспособных потребностей внутреннего рынка страны. Тем не менее в последние годы они снизились, страна стала переживать серьезный кризис своего ипотечного рынка. ФРС вновь стала снижать процентную ставку в интересах стимулирования производства и экспорта.

6. Крупный и мелкий бизнес в экономике США взаимно дополняют друг друга, и негативная тенденция к концентрации производства уже давно поддается действию соответствующих антимонопольных законов.

7. Американское государство достаточно умеренно вмешивается в экономику, поощряя прежде всего предпринимательство, конкуренцию и НТП.

8. В своем развитии американская экономика ориентируется на высокие технологии и высшую конкурентоспособность в мире.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте характеристику американской экономики после Второй мировой войны.

2. Как отреагировала экономика США на меняющиеся условия в мире?

3. Что такое ТНК и какова их роль в экономике США?

4. Каковы темпы экономического развития США на современном этапе?

5. Охарактеризуйте систему производительных сил в экономике США.
6. Какие сдвиги происходят в структуре рабочей силы США?
7. Какие сдвиги происходят в структуре основного капитала США?
8. В чем выражается экономия в использовании сырья в экономике США?
9. Дайте характеристику американской финансовой системы.
10. В чем выражается государственное регулирование экономики США?
11. Дайте характеристику составных частей «рейганомики».
12. Что такое «новая экономика» и высокие технологии?

Литература

- Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М., 2007.
- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. М., 2000.
- Васильев Ю.* Активизация научных исследований в США, или путь к изобилию. М., 2007.
- Экономика США. М., 2003.
- Maddison A.* The World Economy: A Millennial Perspective. OECD, 2001.

ГЛАВА 4

ЭКОНОМИКА СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

На протяжении сравнительно долгого времени, до середины XIX столетия, Европа прочно занимала лидирующие позиции в мире, затем на передний план выдвинулись США. Западная Европа особенно сильно отставала от США сразу же после Второй мировой войны в результате военных действий и огромных разрушений на ее территории. Однако постепенно она стала наращивать свою экономическую мощь, и в настоящее время совокупный ВВП Западной Европы превышает ВВП США. На этот регион приходится 50% мирового экспорта и 40% золотовалютных резервов мира, что значительно больше, чем в США.

Главную движущую силу возрождения и развития Западной Европы составили *рынок, частное предпринимательство, конкуренция, интеграционные процессы при разумном государственном регулировании*. Только на этой основе и могла быть создана эффективная современная экономика, достигнуты благополучие и процветание широких масс людей.

Вторая движущая сила послевоенного укрепления Западной Европы — *развитие демократизации и правового государства*, обеспечившее реальную свободу и суверенитет личности, защиту человеческих ценностей, погрязших войной и фашистской диктатурой до войны. Оба фактора тесно взаимосвязаны.

Экономическое развитие Западной Европы в послевоенный период прошло пять этапов.

4.1. Первый этап экономического развития (1945—1950 гг.)

Данный этап связан с восстановлением довоенного (1936 г.) уровня экономического развития региона, который был достигнут уже в 1949 г.

Не следует, однако, забывать, что удельный вес Западной Европы в промышленном производстве капиталистического мира сократился с 38% в 1937 г. до 31% в 1948 г., а в экспорте товаров — с 35 до 28%. Западноевропейские страны сразу же после войны оказались в экономической и политической зависимости от США, их золотовалютные резервы сократились с 9 млрд долл. в 1939 г. до 4 млрд в 1948 г. и были в 6 раз меньше, чем в США.

Но США решили оказать реальную помощь в восстановлении экономики стран Западной Европы и с этой целью предложили **план Маршалла** (7 июня 1947 г.). Общая сумма государственных ассигнований по предложенному плану составила 17 млрд долл. (около 100 млрд долл. в нынешних ценах), что было весьма существенной величиной. Более половины этих средств получили Великобритания, Франция и Западная Германия. Кроме того, в Западную Европу был направлен поток частного американского капитала в форме **прямых инвестиций и кредитов**.

Экономическая помощь западноевропейским странам предоставлялась на основе двусторонних соглашений при условии свободы предпринимательской деятельности в странах-реципиентах. И хотя 70% этой помощи составляли американские поставки продовольствия, топлива и удобрений, главная цель «плана Маршалла» заключалась в развитии западноевропейской промышленности, внутриевропейской торговли и укреплении валют западноевропейских стран.

Помощь по «плану Маршалла» была предложена и Советскому Союзу, а также странам Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), серьезно пострадавшим от войны. Однако советское руководство отказалось от помощи и тем самым соответствующим образом повлияло на такой же отказ своих новых союзников. СССР официально подверг критике идею «плана Маршалла», рассматривая его в качестве механизма американского вмешательства во внутренние дела европейских стран и чуть ли не закабаления Западной Европы. В советской печати была поднята волна критики «американского проникновения» и «нового порабощения» Западной Европы. На деле же СССР вел линию на раскол Европы, на создание противника в **холодной войне** в интересах мобилизации внутренних сил и укрепления господства Коммунистической партии внутри

страны и своего влияния на страны ЦВЕ. Известно, что ничто так не укрепляет идеологию и господство правящих верхов, как образ «врага». К сожалению, Запад принял эту политику и ответил на нее укреплением своего противостояния СССР и другим социалистическим странам, решив в конечном счете добиться победы в «холодной войне».

Важным событием в рассматриваемом периоде явились экономические реформы в Западной Германии, получившие название **шоковой терапии**. Эти **реформы** были связаны с именем директора Управления хозяйства объединенных зон оккупации **Людвига Эрхарда** — впоследствии канцлера Западной Германии (1963—1966 гг.) после К. Аденауэра. Однако инициатива в проведении реформ принадлежала США, которые через административные органы своих оккупационных войск в Германии давали необходимые консультации и импульс немецким специалистам.

Экономическая реформа Л. Эрхарда была направлена на решительный отход от нацистского прошлого, от тоталитарной командной экономики фашистской Германии. Главные рычаги экономического возрождения страны Эрхард видел в свободной частной инициативе, конкуренции в сочетании с активной, но не командной ролью государства в хозяйственной жизни.

Экономическая реформа основывалась на денежной реформе, свободных ценах и свободной предпринимательской деятельности (напоминаются аналогии с «шоковой терапией» в Польше в 1990 г. и в России в 1992 г.).

Весьма непопулярной поначалу из-за своей жесткости стала **денежная реформа**, когда 21 июня 1948 г. старые гитлеровские рейхсмарки были отменены и вместо них каждый немец получил по 40 новых дойчмарок, потом к ним добавили еще по 20. Заработная плата и пенсии выплачивались в новых марках по курсу 1:1, половину сбережений в банках можно было обменять по курсу 1:10, вторую половину позже уж обменивали по курсу 1:20. Денежные обязательства предприятий пересчитывались по курсу также 1:10. Получив наличность для выплаты первой заработной платы, предприятия в дальнейшем должны были существовать за счет сбыта своей продукции. Обязательства банков и учреждений бывшего рейха в основном аннулировались.

Это была действительно жесткая реформа, намного более жесткая, чем потом в Польше или России, да и обстановка в Германии в 1948 г. была куда более тяжелой. Но другого способа покончить с инфляцией Эрхард не видел, и фактически в один день, опираясь на «военную диктатуру» весьма авторитетной оккупационной администрации, Западная Германия освободилась от огромной массы обесцененных старых денег и начала путь к реальной рыночной экономике.

Через 3 дня после денежной реформы была проведена **реформа цен**. В гитлеровской Германии, несмотря на сохранение частной собственности и конкуренцию, многие цены устанавливались государством административным путем. Теперь же цены были отпущены на свободу. Эрхард отменил сотни старых предписаний, регулировавших экономическую жизнь, упразднил административное распределение ресурсов и контроль над ценами. В результате на глазах всех немцев почти сразу же исчез «черный рынок», магазины заполнились товарами и вместо поисков продуктов люди стали заботиться об их производстве, о зарабатывании новых денег. Инфляция почти не ощущалась, ибо цены возросли практически в соответствии с повышением заработной платы, а она, в свою очередь, — в соответствии с ростом производительности труда (за первый год реформ — на 1/3).

В полной мере проявила свою исключительную роль **свобода предпринимательства**. На достижение реальной свободы предпринимательства без урезания прав потребителей была направлена новая **кредитная и налоговая политика**. По словам Эрхарда, покупатель снова стал «королем», определявшим лицо рынка. Производитель, говорил Эрхард, должен всегда находиться в состоянии полной готовности предлагать на рынке новые виды товаров и услуг. И только учет желаний потребителя даст ему возможность получать прибыль. При этом основой «благополучия для всех» на деле стал мелкий и средний бизнес. Начав реформу «сверху», Эрхард специально предупреждал об опасности последующего чрезмерного, тем более прямого вмешательства государства в рыночную экономику.

Так Эрхард строил **социальное рыночное хозяйство** для своей страны. Однако и оппонентов у него было немало — профсоюзы, левые партии, крупный бизнес, концерны. Причем Эрхард настаивал на запрете монополий, стремившихся к господству на рынке,

к ухудшению свободной конкуренции. Теперь уже общепризнано, что экономическая реформа Эрхарда в Германии была проведена профессионально и грамотно, поэтому имела заслуженный успех. Последующие эпигонские реформы в других странах подобного успеха, как правило, не достигали.

Что же объективно способствовало такому успеху, не считая помощи США и профессионализма немецких экономистов и политиков?

Во-первых, поддержка широких слоев населения, разочаровавшихся в нацистском прошлом своей страны.

Во-вторых, широкая **денацификация** страны, осуждение фашистского преступного режима, что сплотило большинство немцев в поисках путей рыночного развития экономики страны, демократизации политической жизни, повышения благосостояния народа. Ведь после поражения во Второй мировой войне в 1945 г. Германия оказалась в катастрофическом положении: разрушенные города, карточная система, пустые полки магазинов, бартер, нравственно-духовное истощение и т.д.

В-третьих, неустанная работоспособность и здоровый патриотизм всех слоев населения, объединившегося в стремлении войти в мировое сообщество на здоровой и прочной основе, напроочь расчитавшись с преступным прошлым. К этому надо добавить и давние традиции ответственности, дисциплины и внутренней силы нации, столь характерные для развития Германии за предшествующие 100 лет, не уничтоженные 12-летним правлением нацистов.

Результаты реформ не заставили себя долго ждать. Экономика Германии стала восстанавливаться и расти быстрыми темпами, жизненный уровень населения резко пошел вверх, экспорт стал процветать. К середине 50-х годов ФРГ вышла на второе место в мире (после США) по объему золотых запасов.

Можно сколько угодно говорить о последующих успехах экономического развития Германии, о конкретных проявлениях «немецкого экономического чуда», об активной роли Германии в европейских интеграционных процессах (об этом, кстати, речь пойдет далее), однако главное чудо заключалось в том, что, пройдя за 10 послевоенных лет через чистилище экономических реформ, немецкий народ вышел из него полностью *обновленной нацией, свободной, доброжелательной,*

жизнерадостной. Новые поколения немцев разительно отличались от предшествующих поколений, зараженных фашизмом, которому они вынуждены были служить и который они в большинстве своем искренне поддерживали благодаря изощренному воспитанию и пропаганде. Новая Германия извинилась за свое прошлое, официально осудила его и проявила должное терпение после войны, выполняя возложенные на нее мировым сообществом обязательства.

В связи с этим нельзя не отметить и новые добрые отношения, которые постепенно стали складываться между нашей страной и Германией. Сегодня это наш главный экономический партнер и союзник со стороны Запада. Германия взяла на себя роль «моста» по приобщению России и стран ЦВЕ к ценностям западной и особенно западноевропейской цивилизации.

4.2. Второй этап экономического развития (1950—1974 гг.)

Этот этап характеризуется длительным, почти 25-летним подъемом экономики стран западноевропейского региона на здоровой конкурентной основе практически без серьезных перерывов или спадов. За весь период прирост совокупного ВВП стран Западной Европы увеличился почти в 4 раза. Помимо внутренних экономических причин и «плана Маршалла» важнейшим фактором этого роста стало стремление региона выстоять и занять прочное место в начавшемся соревновании и противостоянии СССР и США. Западная Европа находилась как бы посередине двух центров развернувшейся «холодной войны». Кроме того, западноевропейские страны встали перед вызовом национально-освободительного движения в своих колониях, которым они в разное время вынуждены были предоставить независимость.

В итоге, опираясь на собственные ресурсы и опыт, а также помощь США, Западная Европа прочно встала на ноги, добилась серьезных экономических, научно-технических и политических успехов. При этом была реализована давняя мечта европейцев к объединению, ослаблению национальных границ и многостороннему сотрудничеству.

Однако высокие темпы экономического роста Западной Европы в этот период носили **экстенсивный характер** и требовали значи-

тельного наращивания применяемых в процессе производственной деятельности ресурсов капитала и труда. Опережая США по темпам роста ВНП, Западная Европа стала обгонять их и по норме капиталовложений (27% в 1960—1973 гг.). Вложения в основной капитал увеличивались ежегодно на 5,3% (в США — на 4,8% за те же годы), фондовооруженность труда — соответственно на 3,8 и 1,0, производительность труда — на 4,4 и 2,1%.

Экономика Западной Европы широко ориентировалась в рассматриваемый период на дешевое импортное сырье и иностранную рабочую силу. Поток эмигрантов хлынул в Западную Европу из Югославии, Турции и других государств. Экстенсивное расширение производства вело к строительству новых предприятий и созданию дополнительных рабочих мест. Одновременно быстрыми темпами нарастал экспорт продукции, укреплялись валюты западноевропейских стран. На такой основе была достигнута обратимость национальных валют, налажен широкий экспорт капиталов за границу.

Однако, опираясь на количественные факторы экономического роста, Западная Европа в отличие от США меньше внимания уделяла таким качественным процессам, как НТП, преимущественное развитие высокотехнологичных отраслей, укрепление связи науки с производством. В этом нет ничего удивительного, поскольку данные качественные аспекты более присущи не экстенсивному, а интенсивному типу экономического развития, на который Западная Европа перешла позже. Доля затрат на НИОКР в ВНП главных стран Западной Европы за период с 1960 по 1973 г. лишь приблизилась к 2%, тогда как в США составила 2,7%. В рассматриваемый период в странах Западной Европы, как и в США, преобладала кейнсианская модель экономического роста, основу которой составляют форсирование спроса с непрерывным участием государства и подтягивание к нему производства.

Рассматриваемый второй этап послевоенного экономического развития Западной Европы связан с формированием процесса широкой **экономической интеграции**. Уже в 1951 г. была создана интеграционная система в рамках черной металлургии и угольной промышленности (**Европейская организация по углю и стали — ЕОУС**), в 1957 г. заключен исторический Римский договор, объединивший шесть стран Западной Европы (Бельгия, Голландия, Люксембург,

ФРГ, Франция, Италия) в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). Впоследствии Сообщество стало активно расширяться (до 15 стран-членов), превратившись в Евросоюз (ЕС), а ныне его членами стали многие постсоциалистические страны.

В 1950—1958 гг. был создан **Европейский платежный союз (ЕПС)**, отменивший многие таможенные пошлины в торговле стран «шестерки» между собой и назначивший единый таможенный тариф на импорт продукции из других стран. Постепенно заработали такие органы ЕЭС, как Совет, Европейский парламент, **Комиссия европейских сообществ (КЕС)**, Европейский суд и т.д.

Члены ЕЭС создали свой бюджет, начали унифицировать налоговую структуру: к 1973 г. налог с оборота был заменен налогом на добавленную стоимость. Интеграция постепенно распространялась на денежную, кредитную и валютную сферы. Вначале был создан **Европейский инвестиционный банк**, затем **Европейский фонд валютного сотрудничества**. После длительных дискуссий в 1970 г. был принят «план Вернера», который ставил целью создание Европейского валютного фонда и европейской денежной единицы. Центральные банки стран — членов ЕЭС наладили постоянные встречи для согласования денежно-кредитной и валютной политики.

Однако объективные процессы экономической интеграции не всегда подкреплялись согласованием вопросов на политическом уровне. В 1965 г. в рамках ЕЭС разгорелась борьба вокруг функций его руководящих органов: столкнулись **федералисты и конфедераты**.

Сторонники федерализма считали, что необходимо усиливать наднациональные полномочия институтов сообщества и переходить на принятие решений не на основе консенсуса (см. гл. 7), а на базе большинства голосов. Они стремились, следовательно, к более жесткой политической интеграции. Однако президент Франции де Голль решил не уступать национальных прерогатив, и Франция в 1965 г. объявила бойкот работе органов ЕЭС, деятельность которых была парализована в течение семи месяцев. Лишь в 1966 г. был наконец достигнут **Люксембургский компромисс**, согласно которому принцип консенсуса (единогласия) сохранился, но позиции КЕС были ослаблены, права Европейского парламента не расширены. Сторонники **конфедерализма** на данном этапе взяли верх.

4.3. Третий этап экономического развития (1974—1984 гг.)

Этот этап связан с серьезным замедлением темпов экономического роста и интеграционных процессов. Среднегодовые темпы роста ВВП сократились до 1,7% (в США— 2,3%, в Японии — 4,2%), промышленного производства — до 0,8% (в США и Японии — соответственно 1,3 и 2,1%).

Причины столь неблагоприятного периода в развитии экономики Западной Европы, который продолжался 10 лет, до конца не ясны. Специалисты обычно ссылаются на «нефтяные шоки» 1973—1974 и 1978—1979 гг., которые были созданы странами-нефтеэкспортерами, членами **Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК)**. Резко ухудшились условия внешней торговли для Западной Европы, что вызвало необходимость срочного перераспределения инвестиционных и иных ресурсов в энергосбережение, закупку и переработку сырой нефти. Одновременно усилилось государственное регулирование экономики, более отчетливо проявились циклические факторы в развитии экономики. Возник эффект импорта инфляции из США. Страны Западной Европы ввели плавающие курсы валют, повысили темпы роста социальных расходов, которые стали обгонять рост производительности труда, и т.д.

И тем не менее в рассматриваемый период начался переход с экстенсивного на интенсивный тип экономического развития. Несмотря на падение нормы прибыли, ухудшение общих условий воспроизводства, усилился процесс обновления и модернизации основного капитала. В воспроизводственной структуре капложений стала заметно нарастать доля амортизации. В ФРГ, например, она увеличилась с 42 до 71% в общей сумме инвестиций в промышленность за 1970—1985 гг. Все это сопровождалось сокращением сроков морального и физического износа основного капитала, ускорением его обновления. Однако доля расходов на расширение основного капитала сокращалась, что негативно сказывалось на расширении числа рабочих мест и обостряло проблему безработицы.

Важные сдвиги произошли в *технологической структуре капложений*: стала заметно расти доля оборудования. Так, в 1973—1985 гг. доля оборудования в структуре инвестиций возросла в ФРГ с 37 до 48%, в Великобритании — с 41 до 47, во Франции — с 44 до 57%.

В отраслевой структуре капиталовложений повышался удельный вес вложений в сырьевые отрасли и в отрасли, связанные с НТР, — электротехническую промышленность, производство ЭВМ, новых материалов. На этот же период приходится начало добычи нефти и газа со дна Северного моря, потребовавшее огромных инвестиций. Появились новые центры развития наукоемких производств, наметилась тенденция к выравниванию уровней экономического развития отдельных стран и регионов.

Несмотря на снижение темпов роста производства, темпы роста экспорта оставались высокими. Тем не менее в результате неблагоприятного общего экономического положения, а также территориального расширения ЕЭС¹ в этот период нарушались принципы функционирования «общего рынка». Стал практиковаться скрытый и даже открытый протекционизм внутри ЕЭС. Члены ЕЭС начали создавать нетарифные барьеры во взаимной торговле. И все же определенный прогресс имел место в области создания **Европейской валютной системы (ЕВС)** и региональной денежной единицы — ЭКЮ.

Важной особенностью третьего этапа экономического развития Западной Европы является *всплеск инфляции*, вызванный развалом **Бреттон-Вудской валютной системы в 1971—1973 гг.**

Как только были сняты ограничения на обесценение денег², начался бурный рост цен, и не только в Западной Европе. Однако инфляция в странах этого региона развивалась более быстрыми темпами, чем, скажем, в США и Японии. Среднегодовой рост розничных цен в 1974—1983 гг. в Западной Европе составил 11,7%, тогда как в США — 7,5, в Японии — 5,5%. В основе этого процесса лежали такие факторы, как рост денежной массы и издержек производства, монопольное ценообразование, дефицита государственных бюджетов, кредитная экспансия, подогреваемая разросшимся мировым рынком

¹ В 1973 г. в Сообщество вступили Англия, Ирландия и Дания, в результате ЕЭС из «шестерки» превратилось в «девятку», а в 1981 г. в Сообщество была принята Греция, и «девятка» стала «десяткой».

² В 1971 г. в центральных банках стран — членов МВФ был прекращен обмен американских долларов на золото, а в 1973 г. отменены пределы колебаний курсов валют по отношению к доллару.

срудных капиталов. Возникло такое явление, как **стагфляция**, или инфляция в условиях стагнации экономики.

Размах инфляционных процессов нанес удар по кейнсианству и дал толчок к усилению либерализма в экономической политике, в частности к монетаризму. В начале 1980-х годов монетаризм взял верх в Великобритании, ФРГ, Норвегии, Швейцарии и странах Бенилюкса.

Вместе с тем во Франции, Австрии, Испании, Португалии, Швеции, Греции и Финляндии сохранили свои позиции сторонники социал-реформизма, т.е. более широкого государственного регулирования экономики. В связи с этим заслуживает специального рассмотрения опыт **экономических реформ правительства М. Тэтчер** в Великобритании, послуживший предтечей «рейганомики» в США.

Несмотря на давние либеральные традиции, в послевоенный период в Великобритании усилилось вмешательство государства в экономику, была проведена национализация ряда отраслей промышленности. Так, в 1945—1948 гг. собственностью государства стали многие банки, шахты, радио и телеграфная связь с границей, электростанции, в 1967 г. — многие предприятия черной металлургии и транспорта, в 70-х годах государство скупило контрольные пакеты акций ряда крупных корпораций. Стали создаваться смешанные государственно-частные компании.

Правительство лейбористов, находившееся у власти в 60—70-х годах, проводило политику низких цен на продукцию национализированных предприятий. Более того, оно по-своему пыталось планировать экономическое развитие страны. Так, сначала была разработана программа развития английской экономики, затем «национальный план». Их воплощение в жизнь намечалось соответственно в первой и второй половине 60-х годов. Однако и программа, и план реализованы не были, а попытки проведения их в жизнь закончились ускорением темпов инфляции, ухудшением других показателей экономического развития страны.

В конце 70-х годов темпы инфляции возросли до 15% в год, в начале этого периода замедлился, а затем и вовсе прекратился рост производства. Например, в середине 70-х годов объем промышленного производства был на 11% меньше по сравнению с объемом начала 60-х годов. Безработица выросла до рекордных размеров,

снизился жизненный уровень населения, резко возрос внешний долг Великобритании.

Все попытки лейбористов решить эти проблемы на путях усиления государственного регулирования экономики успеха не имели. Налицо был кризис экономической политики, основанный на кейнсианской концепции. Смена **парадигм** оказалась неизбежной. На новый путь встало правительство консерваторов во главе с М. Тэтчер, пришедшее к власти в мае 1979 г. Новое правительство сразу же приступило к проведению в жизнь идей экономического либерализма, направленных на сокращение роли государства в экономике, усиление функций рыночных механизмов саморегулирования.

Была поставлена задача снизить и затем строго контролировать темпы роста денежной массы, снизить ставки налогообложения и ослабить налоговый контроль за функционированием рынка, отменить контроль над ценами и оплатой труда. Одновременно были приняты такие антиинфляционные меры, как сокращение государственных кредитов частному сектору, ограничение государственных расходов вообще. В результате уже к 1982—1983 гг. темпы инфляции снизились до 5% в год. Затем они несколько возросли.

Другое важное направление монетаристских реформ в Великобритании — курс на значительное сокращение, а в ряде отраслей и полную ликвидацию государственного сектора. Это выразилось в широкой денационализации и стимулировании частного бизнеса. Частным фирмам продавались богатые месторождения нефти в Северном море, угольные шахты, заводы по производству радиоактивных изотопов, национальная компания по перевозке грузов и т.д. Причем в частные руки предлагались только рентабельные предприятия, остальные подвергались саниранию. Резко снизился удельный вес государственных капиталовложений.

В результате смены курса государственной экономической политики в экономике Великобритании произошли важные и достаточно быстрые перемены к лучшему: был остановлен спад производства, инициирован подъем экономики, резко сокращен уровень инфляции, начался рост жизненного уровня населения, укреплены позиции Лондона как одного из финансовых центров мира.

В целом же 70-е годы были периодом перестройки экономики Западной Европы на широкое применение энергосберегающих тех-

нологий, всемерное развитие научно-технического потенциала для последующего перехода на интенсивный тип развития. Благодаря этой перестройке экономический кризис 2001—2003 гг. Великобритания преодолела успешнее других крупных европейских стран: в 2003 г. ее ВВП возрос на 2,1%, в то время как Франции — на 1,6, Италии — на 0,3%, а Германии снизился на 0,1%. Это результат приватизации, давшей Великобритании порядка 80 млрд ф. ст., дерегулирования экономики и децентрализации хозяйственного управления. Сегодня в Европе все чаще говорят о преимуществах англосаксонской экономической модели над германской.

4.4. Четвертый этап экономического развития (1985—1990 гг.)

В этот период вновь начался довольно быстрый экономический рост стран Западной Европы, стали укрепляться ее позиции в мировой экономике, завершился переход к интенсивному типу экономического развития. Западная Европа укрепила свои позиции в области НИОКР, приступила к широкомасштабному выпуску собственной наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Значительно расширились и укрепились интеграционные процессы на континенте. Практически было завершено создание **Европейского внутреннего рынка (ЕВР)** и стало форсироваться создание Европейского валютного союза.

Особенностью экономического подъема в Западной Европе с середины 80-х годов являются его гармоничность и сбалансированность. Положительные сдвиги происходили по многим макроэкономическим параметрам: быстрый рост ВВП и промышленного производства, уменьшение безработицы, падение темпов инфляции, стабильный курс национальных валют, форсирование экспорта, рост прибылей предпринимателей и реальных доходов населения, облегчение налогового бремени, снижение бюджетных дефицитов. На рабочих совещаниях Европейской экономической комиссии ООН, проходивших в 1986—1990 гг. в Женеве, эксперты с удивлением отмечали, что реальные темпы экономического роста стран Западной Европы, как правило, превышали их прежние самые оптимистические прогнозы и ожидания.

Данные о темпах роста важнейших макроэкономических показателей главных западноевропейских стран в рассматриваемый период представлены в табл. 1.

За период с 1984 по 1990 г. совокупный ВВП Западной Европы возрос на 22%, фонд личного потребления — на 23, капвложения — на 34, промышленное производство — на 23, занятость — на 8,5%; норма безработицы снизилась с 9,6 до 7,2%.

В эти годы Западная Европа вновь заметно укрепила свои позиции в мировой экономике, особенно во внешнеэкономической сфере. Положительное сальдо платежного баланса достигло по региону в целом почти 200 млрд долл.

Наряду с количественными показателями следует учитывать ускорившийся рост эффективности производства в странах Западной Европы на базе углубляющейся его интенсификации. В частности, более высокими темпами снижалась материал- и фондоемкость производства.

При снижении темпов роста инфляции и денежной массы происходил процесс выравнивания темпов роста цен по странам. Так, в начале 80-х годов **дисперсия цен** по группе наиболее развитых стран (отклонение роста цен по странам от среднего уровня роста по группе стран в целом) составляла в ЕЭС около 8%, к 1990 г. этот показатель снизился до 3%. Сократился разрыв в темпах роста денежной массы по странам ЕЭС с 4,1% в начале 80-х годов до 2,6% в 1989 г. Это важный показатель на пути к «общевропейскому экономическому пространству».

Таблица 1

Погодовые приросты главных макроэкономических показателей стран Западной Европы в 1984—1990 гг.

(в %)

Наименование показателя	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Западная Европа</i>							
ВВП	2,5	2,7	3,1	3,0	4,1	3,4	2,8
Капвложения	1,5	2,8	4,5	6,2	7,9	6,2	4,5
Экспорт	8,7	4,3	1,3	3,9	6,0	7,6	4,1

4.4. Четвертый этап экономического развития (1985—1990 гг.)

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Промышленность	2,7	3,2	2,7	2,3	3,8	4,1	3,0
Занятость	0,4	0,8	1,1	1,4	1,7	1,8	1,7
Норма безработицы	9,6	9,6	9,6	8,8	8,3	7,7	7,2
Инфляция	6,8	5,9	3,4	2,9	3,3	4,8	5,4
<i>Германия (Западная)</i>							
ВВП	2,8	2,0	2,5	1,7	3,7	3,5	3,7
Капвложения	0,1	-0,5	3,3	2,5	4,6	5,6	9,0
Экспорт	8,2	7,6	-0,6	0,5	5,1	9,8	0,5
Промышленность	3,0	4,4	2,1	0,5	3,6	5,0	5,2
Занятость	0,2	0,7	1,4	0,7	0,8	1,5	3,0
Норма безработицы	7,1	7,1	6,4	6,3	6,2	5,6	4,8
Инфляция	2,4	2,0	-0,1	0,3	1,3	2,8	2,7
<i>Франция</i>							
ВВП	1,3	1,9	2,5	2,5	4,6	4,2	2,6
Капвложения	2,3	1,8	3,2	6,0	9,5	7,3	3,3
Экспорт	7,0	1,9	-1,4	3,4	8,7	10,0	4,8
Промышленность	0,3	0,1	0,9	1,2	4,6	3,7	3,1
Занятость	-0,9	-0,3	0,4	-0,1	0,9	1,7	0,8
Норма безработицы	9,7	10,2	10,4	10,1	9,6	9,1	8,6
Инфляция	7,4	5,8	2,7	3,3	2,7	3,5	3,5
<i>Великобритания</i>							
ВВП	2,3	3,8	4,3	4,5	5,2	2,2	0,8
Капвложения	8,9	4,2	2,6	9,3	14,9	6,0	-2,6
Экспорт	6,5	6,0	4,5	6,1	0,6	4,5	5,4
Промышленность	—	5,6	2,2	4,1	5,2	2,1	-0,3
Занятость	2,7	1,2	0,1	2,6	4,3	2,4	0,3

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Норма безработицы	11,7	11,2	11,2	10,3	8,5	7,1	6,9
Инфляция	5,0	6,1	3,4	4,2	4,9	7,8	9,5
<i>Италия</i>							
ВВП	2,7	2,6	2,9	3,0	3,9	2,9	2,0
Капвложения	3,6	0,6	2,2	4,2	6,7	4,2	4,0
Экспорт	8,5	3,2	2,5	4,5	5,1	7,8	7,5
Промышленность	3,3	1,3	4,1	2,6	7,0	3,9	-1,7
Занятость	0,4	0,9	0,8	0,2	1,1	0,7	1,6
Норма безработицы	9,4	9,6	10,5	9,6	9,7	9,7	8,9
Инфляция	10,8	9,2	5,9	4,8	5,1	6,3	6,5
<i>Испания</i>							
ВВП	1,5	2,6	3,2	5,5	5,1	4,8	3,8
Капвложения	-6,9	6,1	9,9	12,2	13,6	12,0	6,5
Экспорт	11,7	2,7	1,9	5,3	3,8	1,4	4,7
Промышленность	0,8	2,0	3,0	2,6	3,2	5,1	-0,4
Занятость	-2,7	1,1	2,2	4,8	3,5	3,6	3,8
Норма безработицы	19,7	21,1	20,8	16,7	15,5	13,9	13,1
Инфляция	11,3	8,8	8,7	5,2	4,8	6,8	6,7

Существенными факторами в экономическом развитии Западной Европы в конце рассматриваемого периода стали объединение Германии (октябрь 1990 г.) и «бархатные» революции в Восточной Европе в 1989—1990 гг., приведшие к развалу социализма в этом регионе.

Объединение Германии вызвало необходимость переориентации значительной части финансовых ресурсов Западной Германии в целях поддержки рыночной трансформации на территории бывшей ГДР. На эти цели в 1991 г. было направлено около 125 млрд марок, или 4,5% ВВП Западной Германии. Поток средств продолжался и в последующие годы, продолжается он и теперь, хотя и в значительно урезанных масштабах.

Объединение Германии дорого обошлось не только Западной Германии (увеличился ее бюджетный дефицит, сократился экспорт), но и всей Западной Европе: выросли безработица и инфляция, ухудшилось состояние платежного баланса и бюджетного дефицита. Но лишь в краткосрочном плане. В долгосрочном же плане воссоединение двух Германий существенно усилило новую Германию, ЕС и всю Западную Европу, дало новые рынки сбыта, дополнительные ресурсы. Впоследствии экономическое развитие Восточной Германии стало происходить даже более высокими темпами, чем Западной.

Процесс воссоединения Германии органично включал не только вхождение плановой экономики бывшей ГДР в зрелую рыночную экономику ФРГ, но и адаптацию непримиримых антирыночников, убежденных марксистов бывшей ГДР к реальным ценностям нормального и цивилизованного западного общества. Это был трудный процесс, связанный с пересмотром убеждений, сложившихся точек зрения и т.д. Но он прошел мирным и вполне *цивилизованным путем*. Никто не выходил на демонстрации с портретами Маркса, Энгельса или Ленина, Сталина. Жизненный уровень немцев из восточных земель стал быстро расти.

Антисоциалистические революции в странах Восточной Европы и последующий развал СССР также оказали влияние на экономику Западной Европы, заставив западноевропейские страны переориентировать часть своих ресурсов в восточном направлении. Речь идет не только о торговле и инвестициях, но и о прямой помощи. Страны Восточной Европы, а затем и страны Балтии и некоторые страны СНГ взяли курс на экономическое сотрудничество с западноевропейским регионом.

В этот же период встал вопрос о создании **Европейской валютной системы (ЕВС)**. В декабре 1991 г. главы государств ЕЭС договорились на встрече в Маастрихте (Нидерланды) о том, что ЕВС станет реальностью до конца XX столетия. А это значит, что на огромном пространстве, включающем 12 европейских стран, будет функционировать единая денежная единица, что снимет вопросы о дисперсии роста цен и денежной массы, унифицирует проблемы инфляции.

Маастрихтский договор предусматривал постепенный переход к ЕВС. Вначале ЕВС охватила страны, которые уже были готовы выполнить установленные параметры по темпам инфляции, размерам

бюджетного дефицита и государственного долга. Затем к ним постепенно присоединялись и другие государства. Теперь так называемая еврозона включает 12 стран — членов ЕС.

4.5. Пятый этап экономического развития (1991 г. — ...)

Пятый этап послевоенного экономического развития Западной Европы начался с экономического кризиса. Промышленное производство стало сокращаться уже в 1991 г. ($-0,2\%$), затем этот процесс набрал ускорение ($-0,9\%$ в 1992 г. и $-2,6\%$ в 1993 г.). Особенно значительным падение промышленного производства оказалось в западной части Германии. С 1991 г. началось снижение объемов капитальных вложений и их доли в ВВП, снижение достигло в 1993 г. высоких размеров (-5%). В целом за период экономического кризиса 1991—1993 гг. падение капвложений в западноевропейском регионе составило $6,4\%$.

Все это не могло не отразиться на темпах роста ВВП. Абсолютное падение совокупного ВВП Западной Европы произошло лишь в 1993 г. и составило $0,1\%$, в том числе в Германии, Франции и Италии — $1,1-1,3\%$. В Великобритании, Финляндии и Швеции падение ВВП началось в 1990 г. и составило за весь период кризиса соответственно по этим странам $3,0; 13,0; 5,0\%$.

С 1994 г. экономика Западной Европы вступила в *фазы оживления и подъема*. вновь начался здоровый экономический рост, дополняемый важными позитивными сдвигами в развитии интеграционных процессов.

ВВП Западной Европы в 1994 г. вырос на $2,4\%$, что перекрыло его падение в период экономического кризиса. После стагнации и некоторого снижения вновь стала расти численность занятых. Однако уровень безработицы также заметно возрос и превысил 9% общей численности трудоспособного населения, но затем стал снижаться. В этом отношении Западная Европа заметно превосходила США и Японию.

Важным фактором экономического роста Западной Европы начиная с 1994 г. является расширение ее внешней торговли. Темпы роста экспорта по-прежнему заметно опережали темпы роста ВВП.

Тем не менее, как и в прошлые периоды экономического подъема, главным фактором экономического роста являлся внутренний спрос, особенно на товары народного потребления, доля которых в структуре ВВП превышает, как правило, 70%.

После 1994 г. темпы роста ВВП региона Западной Европы были ниже, чем в США, и составили порядка чуть выше 3% в среднегодовом исчислении. В последние годы эти темпы замедлились и в 2006 г. составили 2,9%, в 2007 г. — 2,6%.

Из стран Западной Европы обращает на себя внимание прежде всего ее главная страна — Германия, где темпы роста ВВП после объединения заметно снизились, снизились также темпы роста капиталовложений и промышленного производства, но заметно возросли темпы роста экспорта. Возросла и норма безработицы. При этом инфляция находилась на низком уровне.

Прирост ВВП Германии в 2002 г. составил всего лишь 0,2%, в 2003 г. — 0,1%, что существенно ниже, чем по Западной Европе в целом. Среднегодовой прирост ВВП этой страны в 1995—2002 гг. был равен всего лишь 1,4%, или менее 3/4 среднегодового прироста ВВП всей Западной Европы, в 2006 г. прирост ВВП составил 2,9%, в 2007 г. — 2,4%.

Будучи лидером Западной Европы по экономической мощи, Германия явно испытывает серьезные трудности в экономическом развитии. По мнению многих немецких экономистов и наших российских германоведов, эти трудности связаны не только с бременем восточных земель, нарастанием социальных расходов, бюджетного дефицита и безработицы, но и с самой моделью экономики, противоречиями в ходе проведения экономических реформ в Германии, гипертрофированной ролью государства в экономике. Достаточно сказать, что с 1991 по 2007 г. Западная Германия заплатила за трансформацию социалистической экономики бывшей ГДР в рыночную более 1,5 трлн долл.

Перестройка и очищение неэффективной экономики восточных земель Германии с помощью финансовых трансфертов, идущих из ее западных земель, не знают аналогов в новейшей истории. Похоже, немцы решили всерьез вычистить все остатки социализма из производственной и управленческой инфраструктуры Восточной Германии, который упорно создавался в течение более чем 40 лет

(1949—1990 гг.). Недаром приватизация здесь не только проводилась бесплатно, но и субсидировалась государством, если владельцем или собственником становился эффективно работающий частный хозяин и инвестор как единый или коллективный собственник (акционер).

Ни одна постсоциалистическая страна в мире, ставшая на путь рыночной трансформации, не проводила у себя такой чистки неэффективной производственной базы социализма, какая имела место в восточных землях Германии. Несмотря на это, восточные земли Германии и сегодня продолжают оставаться бездонной бочкой для всей страны. К чистке производственной базы добавилась перестройка облика городов, поселков и бывшей страны в целом, которая когда-то была чуть ли не флагманом в мировой социалистической системе.

На таком фоне вполне прилично выглядят темпы экономического роста в Великобритании и Франции. В Великобритании при этом низкая норма безработицы (хотя выше темпы инфляции) и ниже темпы роста промышленного производства и экспорта. В Италии темпы роста ВВП ниже, чем во Франции и Великобритании, а темпы роста промышленного производства находятся между показателями этих стран. Впечатляют высокие темпы роста экономики Испании, но здесь выше уровень безработицы и инфляции, да и по общему уровню экономического развития эта страна пока уступает четырем другим крупным западноевропейским странам.

В 2001—2003 гг. экономика Западной Европы вслед за США вошла в полосу экономического кризиса. Промышленное производство за этот период сократилось на 4%, хотя ВВП возрос примерно на эту же величину. Однако увеличились безработица и бюджетные дефициты в главных странах этого региона, а скорость выхода из кризиса оказалась заметно ниже, чем в США.

В рассматриваемый период позитивно развивались интеграционные процессы, улучшались отношения со странами ЦВЕ.

В 1991 г. по инициативе ЕС был создан **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)** с уставным капиталом 10 млрд ЭКЮ. Главной его задачей стало финансовое содействие реформам в странах ЦВЕ, а также в СССР. Восточноевропейским государствам было оказано содействие в восстановлении, активизации участия или в приеме в такие международные финансовые организации, как

МВФ, **Международный банк реконструкции и развития (МБРР)**. Им начали выделять кредиты из **Европейского инвестиционного банка**. Парижский и Лондонский клубы — объединения западных официальных (государственных) и частных кредиторов, среди которых главную роль играют страны ЕС, — списали Польше и Болгарии половину их внешних долгов, доставшихся от прежних режимов. На страны ЦВЕ были распространены таможенные преференции по довольно большому кругу товаров, предоставлявшиеся ранее только развивающимся странам.

В этот период стали заметно меняться отношения России со странами Западной Европы. Развал СССР, начавшаяся системная трансформация в новой России вызвали поддержку и участие всех стран Западной Европы. Стала расширяться финансовая поддержка реформ в нашей стране, несмотря на все трудности и проблемы в экономике Западной Европы. Ведущую роль в этой поддержке играла возрожденная и обновленная Германия. Однако со временем наметились и противоположные тенденции. Что же касается самой Европы, то здесь стали нарастать трудности, связанные с притоком иммигрантов и адаптацией в ЕС новых стран.

Выводы

1. После Второй мировой войны экономика стран Западной Европы прошла в своем развитии пять этапов. Каждый этап имеет свое лицо, свои особенности. Экономическое развитие Западной Европы шло рука об руку с развитием интеграционных процессов в регионе.

2. Послевоенное восстановление экономики завершилось быстро и достаточно организованно. Уровень производства 1936 г. был заметно превышен к 1950 г. Значительную роль при этом сыграл «план Маршалла».

3. Важной особенностью первого послевоенного этапа экономического развития Западной Европы стала рыночная реформа в Германии (реформа Л. Эрхарда), которая в конечном счете вывела страну на позиции экономического лидера в Европе.

4. Обращает на себя внимание почти четвертьвековой экономический подъем в странах Западной Европы (1950—1974 гг.). В результате регион был выведен в число ведущих центров силы в мировой экономике.

5. Вслед за периодом благополучного экономического развития наступил период значительного замедления экономического роста, вынужденной перестройки производства в результате резкого повышения импортных цен на нефть.

6. Подобно реформе Эрхарда в Германии, экономическая реформа в Великобритании в период пребывания на посту премьер-министра М. Тэтчер также была знаковой. Эта реформа (как и «рейганомика» в США) имела целью укрепить предпринимательство и рыночные ценности, умерить государственное вмешательство в экономику.

7. Переход к ускоренному росту экономики в 1985—1990 гг. вновь укрепил позиции Западной Европы в мировой экономике. Совокупный ВВП Западной Европы достиг американского уровня, а затем превзошел его.

8. Современный этап экономического развития стран Западной Европы характеризуется вполне приемлемыми, хотя и не очень высокими темпами роста ВВП, оздоровлением их экономики. На общем фоне развития стран Западной Европы обращают на себя внимание трудности с экономическим развитием Германии. В 2001—2003 гг. экономика Западной Европы вслед за США вступила в период экономического кризиса. В последующем начался нормальный экономический рост, сменившийся его замедлением в результате возникшего ипотечного кризиса в экономике США.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Назовите этапы послевоенного экономического развития Западной Европы.

2. Дайте характеристику каждого этапа послевоенного экономического развития Западной Европы.

3. В чем заключается суть «плана Маршалла»?

4. Почему Советский Союз отказался от «плана Маршалла»?

5. В чем суть либеральной реформы Л. Эрхарда и как она проходила?
6. Назовите причины инфляционных процессов в странах Западной Европы.
7. В чем заключалась реформа М. Тэтчер в Великобритании?
8. Денационализация в Великобритании при М. Тэтчер.
9. Как повлияло воссоединение Германии на экономику Западно-европейского региона?
10. Охарактеризуйте современное состояние экономики Западной Европы.

Литература

Европа в России: опыт экономических преобразований. М., 1996.

Европа: вчера, сегодня, завтра. М., 2002.

Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей. М., 2002.

Зарицкий Б. Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз. М., 2003.

ГЛАВА 5

ЭКОНОМИКА ЯПОНИИ

Быстрый экономический рост Японии после окончания Второй мировой войны, получивший название **японского экономического чуда**, привлек внимание всего мира. Стремление объяснить глубинные причины этого феномена породило огромное количество книг и статей, опубликованных как в самой Японии, так и в других странах.

Начиная еще с эпохи незавершенной буржуазно-демократической революции Мэйдзи (1867 г.) Япония после 300-летней самоизоляции предпринимала огромные усилия по модернизации своей экономики и общества, индустриализации и становлению на путь современного экономического развития. И лишь к середине 70-х годов XX столетия, т.е. более чем через 100 лет, эта цель была достигнута. Япония стала не просто державой номер два по объему производимого ВВП, но и главным соперником и конкурентом США на мировом рынке, лидером НТП в ряде важнейших и наиболее перспективных его направлений.

После победы над Российской империей в войне 1904—1905 гг. Япония испытала манию величия, которая привела ее к формированию серьезной военной мощи, союзу с фашистской Германией и к агрессии против ряда стран, включая США. Все это окончилось ее позорным поражением во Второй мировой войне. Тем не менее страна смогла встать на новый путь в своем развитии, начать глубокие преобразования в экономике и обществе.

5.1. Основные импульсы послевоенного экономического развития Японии

Многие японские специалисты подчеркивают, что для правильного понимания тех факторов, которые Япония использовала для

ускоренного роста своей экономики, важно обратиться к периоду окончания Второй мировой войны, который дал стимул процессу восхождения страны к экономическим и научно-техническим высотам сегодняшнего дня.

Испытав горечь поражения, состояние полного краха и протрации после атомных бомбардировок, Япония как страна с невысоким уровнем экономического развития должна была коренным образом изменить национальное и экономическое мышление, выбрать для себя принципиально новую стратегию развития. Эта стратегия опиралась на *принципиальный отход от прошлого*, создание новой структуры экономики и новой техники, новых стимулов к труду, демократизацию общества, развитие рыночных отношений и предпринимательства. Со временем на пути развития Японии встал и более конкретный ориентир — Соединенные Штаты Америки, которые, однако, упоенные победой и своим превосходством, не ставили перед собой подобных задач. Тогда никто и не помышлял, что Япония вообще способна решать столь сложные задачи.

Капитуляция Японии произошла 2 сентября 1945 г. Страна была оккупирована американскими войсками. Ее экономика находилась в состоянии полного хаоса. Выпуск промышленной продукции сократился до 20% довоенного уровня. Как и в Германии, в стране сохранялось прямое распределение продукции. Процветала инфляция. Экономика возрождалась медленно: довоенный уровень производства был восстановлен не в 1949 г., как в Западной Европе, а только к 1953 г.

Как и в Германии, программа восстановления хозяйства Японии была разработана по инициативе оккупационной администрации, лично ее командующего — генерала Д. Макартура. Была приглашена группа американских предпринимателей и менеджеров во главе с управляющим Детройтским банком Д. Доджем, которые и разработали соответствующую программу на 1946—1952 гг. (годы оккупации).

На период действия программы реформированию подверглись все стороны общественно-экономической жизни страны, включая общественный строй, хозяйственный уклад и государственное устройство. Начался активный процесс **демилитаризации и демократизации** Японии, перехода от тотальной командной экономики с

упором на административно-контрольные функции к *либеральной рыночной*. Значительное развитие получили предпринимательские и рыночные структуры.

Главной из демократических реформ стал роспуск в 1947—1948 гг. **дзайбацу**, или холдингов, державших в своих руках акции закрытых вертикальных концернов в **военно-промышленном комплексе** (ВПК) страны. Были разукрупнены гигантские промышленные и торговые компании, а их акции пушены в свободную продажу. Повсеместно протекал процесс формирования независимых фирм. **Антимонопольным законодательством** 1947 г. запрещались картельные соглашения, различные виды рыночной дискриминации и создание жестких монопольных структур. Свобода торговых сделок и доступа к источникам кредитования получила правовую защиту. Все это заложило основы для создания здоровой рыночной, конкурентной экономики.

Важной стартовой реформой вслед за демилитаризацией и **анти-монопольной реформой** была **земельная реформа**, проводившаяся в 1947—1950 гг. В соответствии с реформой государство выкупало помещичьи земли с последующей их продажей крестьянам, ранее бывшим арендаторами этих земель. Размеры участков ограничивались площадью до 1 га. К 1950 г. японские крестьяне получили 80% всей арендной земли, что позволило сформировать слой свободных мелких фермеров и ликвидировать слой феодалов. Япония получила солидный крестьянский сектор с частной собственностью на землю. В результате стали развиваться товарно-денежные отношения между городом и деревней (русское слово «смычка» часто употреблялось в Японии в те годы), росла емкость внутреннего рынка, начался широкий процесс накопления капитала для последующей индустриализации.

В 1950 г. была проведена радикальная **бюджетная реформа**, направленная на достижение строгой сбалансированности и бездефицитности госбюджета. Убыточным предприятиям отказывали в предоставлении субсидий, прекращали компенсационные выплаты военным заводам за **конверсию**, был принят единый фиксированный валютный курс (без обратимости иены), предприятиям и банкам разрешалось проводить операции за рубежом. Все это остановило инфляцию, позволило отменить контроль над ценами и в конечном счете полностью утвердить в стране рыночные отношения.

На базе конверсии военных предприятий и новых инвестиций были созданы такие новые для Японии отрасли экономики, как автомобилестроение, производство электробытовых приборов, синтетических волокон, нефтехимия, электроника и др. На новой технической основе формировался массовый выпуск практически всего известного набора отраслей обрабатывающей промышленности. Таким образом, практически к концу 1960-х годов сложилась надежная индустриальная основа для широкомасштабного конкурентоспособного экспорта и успешного вхождения Японии в систему мировой торговли. Со временем страна все больше ориентировалась на высокотехнологичные отрасли, что давало огромное положительное сальдо в ее торговом балансе.

В процессе перестройки японской экономики были довольно активно использованы рычаги **государственного регулирования** в интересах формирования рыночной экономики. Были приняты чрезвычайные меры по регулированию денежной массы, а на ранней стадии реформ даже были введены временные карточки для распределения 34 видов промышленного сырья и 52 видов потребительских товаров, включая продовольственные. Государство вводило селективные налоговые и кредитные льготы, осуществляло выборочный контроль над конкурентами в отдельных отраслях.

Более того, широко применялось государственное планирование, которое, однако, носило не командный, а сугубо рыночный, индикативный характер. С 1955 г. на непрерывной основе регулярно составлялись планы, в соответствии с которыми намечались конкретные отраслевые приоритеты в развитии японской экономики. Вначале упор делался на развитие базовых отраслей (черная металлургия, химическая промышленность, энергетика, судостроение, торговый флот), а уже позднее — на развитие автомобильной и нефтеперерабатывающей промышленности. В конце 60-х годов на первое место выдвигается электроника, особенно производство домашней электронной техники, снижавшей огромную популярность во всем мире.

В результате среднегодовые темпы экономического роста (ВВП) страны за период с 1955 по 1975 г. составили примерно 11%. Это и было «экономическим чудом». Впоследствии темпы экономического роста Японии стали снижаться и в настоящее время составляют всего лишь порядка 2—3% в год.

Чем было обусловлено это «чудо»?

5.2. Причины, обусловившие «японское экономическое чудо»

Обычно принято считать, что своим успехом Япония обязана высокой норме капиталовложений, низкой оплате труда, форсированному экспорту своей продукции и отсутствию больших военных расходов. Это, несомненно, так. Достаточно сказать, что норма капвложений в начале 1970-х годов достигла в Японии небывалого для стран Запада уровня: 38—39%. Но в то же время успех экономического развития Японии зависел и от ряда других причин.

Экономическое и научно-техническое развитие Японии в послевоенный период опиралось и ориентировалось на растущий *массовый спрос* как внутри страны, так и за рубежом, имевший прежде всего потребительский характер. Постоянно возрастало обратное воздействие личного потребления на производство и его эффективность. В результате японский бизнес быстро окупал свои затраты, реализовывал высокую норму прибыли, а растущее накопление немедленно направлял в производственное инвестирование. Правящие круги и бизнесмены страны хорошо понимали, что при высоких темпах экономического роста, поддерживаемых растущей нормой капвложений, существует реальная опасность вхождения хозяйства страны в порочный круг «производства ради производства», и делали все, чтобы избежать его на основе быстрой оборачиваемости оборотного и окупаемости основного капитала, высоких темпов капитального строительства и нововведенческого процесса, четкой организации производства.

В Японии очень серьезно была воспринята мысль о том, что недоплата трудовых усилий или, что еще хуже, уравнительная оценка существенно разных результатов труда, а также экономически необоснованная переплата не способствуют росту производительности труда коллектива, созданию положительного климата на производстве. Японскому капиталу удалось заинтересовать широкие массы трудящихся в производительном труде путем продуманной *системы его оплаты* в соответствии с количественными и качественными параметрами, с учетом конечных результатов не только отдельного работника, но и всего кадрового состава предприятия.

Таким образом были приведены в действие общественные силы, обеспечившие быстрый экономический и технический прогресс

страны. Широкое распространение получили бригадные формы организации труда и его оплаты, патернализм и другие факторы. Этой же цели служили система пожизненного найма, формирование профсоюзов не по отраслевому, а по фирменному признаку, четкая премиальная система, привязанная к результатам труда и трудовому стажу. Размер премий, стимулирующих те или иные показатели эффективности производства, мог достигать на японских предприятиях полугодовой суммы заработной платы.

Пожизненный найм означает, что работник нанимается на конкретное место работы вплоть до пенсионного возраста. В случае избытка рабочей силы руководство предприятия или фирмы ограничивает сверхурочные работы, отказывается от приема новых работников. В этих условиях возникающие на предприятиях вакантные места замещаются за счет продвижения по службе работников самого предприятия. Стимул к труду поддерживается системой оплаты за выслугу лет. Однако зарплата все же повышается не за стаж, а за рост квалификации и профессионализма.

Средний японец оказался в итоге органически втянутым в процесс расширения и совершенствования производства, ускорения НТП. Этому способствовала созданная ранее в стране система образования, которая была расширена и усовершенствована. Ныне практически каждый японский промышленный рабочий имеет законченное среднее образование. Большой толчок в развитии получила система высшего образования с ориентацией прежде всего на инженеров и других технических специалистов. Уровень и качество образования в Японии не ниже, чем в США, а по ежегодному выпуску инженеров в области электроники и электротехники Япония намного превзошла США. По общему выпуску инженеров Япония тоже оставила США позади себя.

Важной особенностью японского общества является стремление реализовать националистические цели и таким образом стать лучше других, превзойти развитые в промышленном отношении страны. Не случайно результаты социологического обследования, проведенного в Японии и США, показали, что для американского рабочего его завод, как правило, чужой, а для японского — свой. Так, на американском предприятии лишь 10—12% рабочих признались, что постоянно думают об общих проблемах его развития и стремятся участвовать в этом, а на однотипном японском — 61%.

Японский рабочий, имея примерно такую же общеобразовательную подготовку, что и американский рабочий, лучше обучен профессионально. По результатам того же социологического обследования средний японец, пришедший в данную организацию, на протяжении первых 10 лет работы обучается в течение 500 дней, или 50 дней в год, 1 день в неделю. В США этот период в 6 раз короче. Ощущая себя частью организации, где он работает, японец стремится внести рационализаторские предложения, чтобы усовершенствовать производство и принести своей фирме дополнительный доход.

Широкие массы рабочих в Японии всячески привлекаются к рационализаторской деятельности и участию в контроле качества производимой продукции. Получила широкую известность, в частности, практика японских фирм по созданию **кружков контроля качества**. Эти кружки, состоящие из представителей работодателя и рабочих в лице профсоюза, призваны изыскивать резервы постоянного совершенствования качества продукции в интересах повышения конкурентоспособности и престижа фирмы. Высокое качество товаров позволило Японии завоевать одно из ведущих мест в мире по конкурентоспособности производимой продукции.

Японский стиль управления американцы часто называли скрытым экономическим оружием Японии. В США его внимательно изучали, приглашали японских менеджеров и других специалистов не только для обмена опытом, но и для проведения конкретных работ по перестройке систем управления американскими корпорациями.

В Японии обращают на себя внимание так называемые **социальные контракты**, цель которых не допустить конфликтных ситуаций путем переговоров и вовлечения профсоюзов в систему принятия решений. Так, широко практикуется проведение консультаций между менеджерами и представителями профсоюзов по конкретным вопросам управления производством, составления планов и коллективных договоров, условий труда, премирования и т.д. Помимо этого промышленный бизнес поддерживает тесный контакт с правительственными ведомствами и банковским капиталом.

Наряду с образованием и стимулированием трудовой активности важным фактором повышения степени использования «человеческого капитала» являются *затраты на НИОКР*. Сегодня Япония по затратам на науку занимает второе место в капиталистическом

мире после США, но темпы роста этих затрат в Японии выше, и в настоящее время их доля в ВВП превышает 3%. По числу занятых научных работников Япония превосходит Великобританию, Францию и ФРГ, вместе взятых.

Наука в Японии тесно связана с промышленностью. Около 80% затрат на НИОКР берет на себя промышленность. Естественно, что главный упор при этом делается на прикладные исследования и разработки, в области которых Япония часто демонстрирует превосходство над США. Значительная часть теоретических исследований в университетах страны проводится по заказам промышленности. Почти все НИОКР носят невоенный, гражданский характер.

Разработан план создания в главных префектурах страны многочисленных **технополисов** — промышленных зон, где частными фирмами совместно с университетами предусматривается создание всех условий для работы предприятий современных отраслей промышленности. В этих зонах, в которых будут проживать до 200 тыс. человек, будут работать предприятия с высоким уровнем развития техники и технологии и различные научно-исследовательские институты.

Правительственные чиновники надеются, что технополисы станут передаточным звеном в цепи создания структуры промышленности XXI в., полигоном для испытания и проверки новейших достижений научной и инженерной мысли.

Целям успешного претворения в жизнь задачи «догнать США» в научно-техническом отношении и занять передовые позиции в мире послужила политика, направленная на соединение *инициативы бизнеса с государственным регулированием*.

Важную роль в проведении этой политики сыграло Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП), созданное в 1953 г. специально для стимулирования и обновления производства и экспорта на базе НТП. Государство оказалось настоящим катализатором экономического роста и научно-технического прогресса, хотя его участие в создании ВВП было не столь значительным по сравнению с США и странами Западной Европы. В результате возникла так называемая японская корпорация — объединение промышленных фирм, банков, профсоюзов и государства, столь грозное для американских и западноевропейских конкурентов.

Первыми отраслями, к которым была применена новая промышленная политика, были сталелитейная, угольная и электроэнергетика. По мере накопления опыта эта политика становилась все сложнее и уточненнее. Она распространилась на судостроение, автомобильную и химическую промышленность, а затем и на станкостроение и другие машиностроительные отрасли. В настоящее время главный акцент в проведении промышленной политики Японии делает на ЭВМ шестого поколения, полупроводники, робототехнику четвертого поколения, биотехнологию и новые материалы. Япония превзошла США по развитию производства сверхмощных ЭВМ и интегральных схем, роботов, видео- и фототехники, керамики и других новейших и перспективных изделий. Это прежде всего наукоемкие изделия, при производстве которых японцы стремятся как можно больше добавить к исходному сырью собственный труд, новую стоимость.

Отдел науки и техники МВТП Японии ежегодно разрабатывает постоянно обновляемый перечень исследовательских тем и изделий. В соответствии с перечнем фирмам выделялась помощь в виде льготного кредитования и налогообложения. Например, фирмам, разрабатывающим или выпускающим принципиально новую, пионерную продукцию, предоставлялись налоговые льготы в размере 25%, а по некоторым видам — до 50% объема затрат на НИОКР. Фирмам, наладившим выпуск особо важных изделий, разрешалось в первый год выпуска их на рынок повышать амортизационные отчисления в размере до 25% стоимости их продажи; 70% доходов, полученных от экспорта новейшей техники и технологии, освобождались от налогообложения.

Япония в полной мере использовала преимущества молодой страны, вбирающей опыт США. За период с начала 50-х по конец 70-х годов было зарегистрировано около 34 тыс. случаев приобретения японскими компаниями иностранной техники и технологии, платежи за использование которой составили примерно 11,1 млрд долл. К началу 70-х годов на долю продукции, выпускаемой на основе применения иностранной техники и технологии, приходилось 10% общего объема промышленного производства страны.

Вначале заимствование Японией чужой техники и технологии имело характер простой имитации. Однако постепенно имитация переросла в серьезную переработку исходной идеи и ее технологи-

ческое воплощение. Япония стала закупать лучшие американские образцы изделий или лицензии и создавать на этой основе практически новые продукты более высокого качества. На повестку дня встал вопрос о *технологической независимости страны*.

Экономическая молодость Японии обусловила возраст ее предприятий и станочного парка. По сообщениям печати, средний возраст японских предприятий был меньше, чем в США и ФРГ. В Японии появилось больше промышленных роботов и гибких автоматизированных систем, чем в США.

Из-за врожденной слабости японской экономической базы (отсутствие своего сырья, узость внутреннего рынка и зависимость от внешнего рынка) и необходимости ее максимальной компенсации правящие круги и бизнес страны стали выдвигать далеко идущую программу превращения Японии в крупную и во многом независимую технологическую державу, крупного экспортера новейшей (уникальной) продукции и технологии. Всячески поощрялся экспорт наукоемкой продукции и прежде всего электронной техники. В результате страна из чистого импортера превратилась в чистого экспортера новой техники. Япония стала предлагать мировому рынку продукты, часто не имеющие конкуренции в других странах, созданные в основном на базе собственных исследований и разработок. Японцы не делали секрета из того, что они хотят превратить свое высокоиндустриальное общество в общество, основанное на глубоких знаниях и высокой технологии.

Нельзя сбрасывать со счетов и особенности японского *национального характера*, национальные черты в социально-экономическом развитии страны. Как уже отмечалось, Япония показала пример эффективного заимствования иностранной техники и технологии, их быстрого освоения и распространения. Это было связано не только с гибкостью государственного вмешательства в экономику страны, но и со спецификой японской культуры, философии и национального характера. Современная японская культура и философия вобрала многие черты феодальных времен, такие, как послушание, преданность хозяину, вера в национальную самобытность и даже исключительность, умение быстро овладевать опытом и знаниями, если они могут принести пользу стране. Наряду с этими чертами успешно прививаются коллективистский **менталитет** (взгляд, образ мыслей),

бригадные методы труда, умение быстро и сообща решать проблемы, особенно если они затрагивают интересы, честь или престиж нации, отрасли или даже отдельной фирмы.

Японский рабочий работает только хорошо, с высокой самоотдачей не потому, что опасается контроля или санкций за плохую работу. Иначе он работать не может, так как это неэтично, не отвечает привычным ему с детства нормам поведения. Нарушение общепринятых моральных устоев грозит строгим осуждением, поэтому лично для японца неприемлемо.

В Японии признают, что быстрый экономический и особенно научно-технический прогресс был бы невозможен в условиях крупномасштабных военных расходов и военного производства. Как известно, доля военных расходов в ВВП в Японии намного ниже, чем в США: до последнего времени она не превышала 1%.

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что прошли те времена, когда военное производство было пионером в создании образцов новой техники. Теперь скорее наоборот: военный сектор использует и монополизировать технические новинки, созданные в гражданском секторе, мешая их коммерциализации. В США многие технические новинки, как правило, засекречивались, изымались из нормального процесса воспроизводства и использовались в ограниченных масштабах в военном производстве. Япония же делала ставку на массовое производство этих технических новинок и их скорейшую коммерциализацию, добиваясь преимуществ на рынке и в техническом прогрессе. Именно этим можно объяснить традиционно высокий социальный статус инженера и исследователя в Японии, особенно в гражданском бизнесе. Из 10 выпускников высшей школы в Японии 9 самых сильных (инженеров) идут в невоенный бизнес и лишь 1 (послабее) — в военное производство. В США наблюдается другая картина: из 10 выпускников 4 самых сильных идут в военное производство.

Особое место в экономике страны заняла внешняя торговля. Япония постоянно ориентировалась не только на самые передовые технические потребности в современном мире, но и на их изменчивость, диверсифицированность. Недостаточная емкость внутреннего рынка (в отличие от США) заставляла страну искать новые рынки сбыта.

Япония представляет собой яркий пример сочетания жесткого протекционизма с агрессивной **экспортной политикой**. Высокий протекционистский барьер не привел к изоляции японской промышленности от внешнего мира. Более того, со временем протекционизм стал служить Японии не только средством защиты отечественных производителей, но и инструментом агрессивного экспорта, призванного завоевывать внешние рынки, но при этом лишь дозированно открывать свои рынки для иностранных товаров.

В результате выполнения Японией 8-летней программы «токийского раунда» ГАТТ (1979 г.) средний уровень ставок таможенного обложения в стране снизился к 1987 г. более чем на 25% и по основным промышленным товарам составил в среднем немногим более 3%. В рамках введенной в 1971 г. Общей системы преференций Япония предоставила льготный таможенный режим (наряду с развитыми в промышленном отношении странами) 140 развивающимся государствам и территориям.

Вместе с тем Япония сохраняет активное нетарифное регулирование импорта. Традиционно защищается слабое отечественное сельское хозяйство: из 77 наименований квотируемых товаров 23 приходится на сельскохозяйственную продукцию. Широко применяется система стандартов и качественных характеристик, которая служит эффективным средством ограничения импорта.

Япония стала лидером в поставках на мировой рынок ряда высокотехнологичных продуктов — оптоволоконной связи, биотехнологии, роботов, электроники нового поколения, композиционных суперматериалов и др. Развитие ресурсо- и трудосберегающих производств позволяет снижать зависимость страны от импорта сырья и материалов. Сегодня Япония стремится размещать производство бытовой электроники, телерадиоаппаратуры и средств связи среднего уровня в других странах, а готовую продукцию затем ввозить к себе. В настоящее время объем импорта электронных компонентов и полуфабрикатов уже превосходит объем импорта железной руды или нефти.

Характеризуя в целом японский капитализм, следует отметить ряд национальных особенностей, отличающих его от классического капитализма Западной Европы и США. Не случайно японцы не относят свою страну к Западу. Японский капитализм менее статичен,

более социализирован, несет отпечаток феодальных пережитков, получивших в новых условиях новое качество, отличается большим развитием коллективистских, кооперативных начал.

Для Японии характерны также специфические отношения между трудом и капиталом, государством и бизнесом. С феодальных времен сохранились «неиспорченность» рабочего человека, его непритязательность, жертвенность, готовность угодить хозяину и т.д. И в то же время это высококвалифицированная рабочая сила, не чуждая веры в национальную предопределенность своей страны, своего общества. Труд японского рабочего отличается большой самоотдачей и сознательностью.

Государственное вмешательство в экономику осуществлялось поначалу достаточно осторожно, селективно, но затем расширилось и усиливалось. Профсоюзы не выступали, как в США, против роботизации и других форм автоматизации.

Американцы во взаимоотношениях с японцами часто не понимали специфических особенностей японского общества и национального характера страны, поэтому порой действовали напролом и не добивались успеха. В результате резко обострилась торговая борьба между США и Японией, обе стороны порой прибегают к жестким протекционистским мерам. При этом администрация США открыто критикует экономическую политику Японии, заставляет ее идти на уступки, угрожая сокращением передачи новой технологии. В свою очередь, японская печать часто в весьма острых выражениях осуждает политику США за грубость, экстремизм, непонимание японской специфики.

5.3. Слабости японской экономики

Несмотря на явные успехи, японская экономика имеет и свои слабости. Конечно, обрабатывающая промышленность Японии успешно выдерживает конкуренцию со стандартами мирового рынка. Речь идет прежде всего о продукции трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности, особенно в части сборки, и высокотехнологичном производстве. Другие же отрасли и секторы хозяйства Японии и по уровню производительности труда, и по тех-

ническому уровню производства, как правило, существенно отстают от США и стран Западной Европы. В первую очередь это относится к сельскому хозяйству, пищевой, бумажной, цементной, химической, алюминиевой, добывающей, фармацевтической, авиационной отраслям промышленности. То же можно сказать и относительно большинства отраслей сферы услуг.

Помимо сказанного для Японии характерны так называемые врожденные слабости: прежде всего определенные перекосы в структуре экономики, сравнительная узость внутреннего рынка, развитие которого хронически отстает от роста производства. В результате усиливается зависимость страны от внешнего рынка, что еще больше усугубляется из-за отсутствия собственной сырьевой и энергетической базы, недостаточного развития сельского хозяйства и растущего импорта продовольствия. Отрицательное влияние на японскую экономику оказывает неразвитость жилого фонда и социальной инфраструктуры (коммунального хозяйства, зон отдыха), слабая социальная поддержка со стороны государства в области пенсий, пособий, здравоохранения, продолжительный рабочий день.

В связи с некомплексностью структуры экономики и растущей зависимостью от внешнего рынка Япония отличается невысокими показателями *социального благополучия*. Сложился низкий размер пенсий по старости, растет число разводов и обращений в полицию, наблюдается высокий уровень преступности, особенно детской. По числу самоубийств Япония занимает одно из видных мест в мире.

Отметим также огромную скученность населения и недостаток рекреационных зон в стране. Не решается жилищная проблема. Дело не только в том, что жилая площадь в расчете на одного человека по японским традициям крайне мала. Качество самих строений и внутренней планировки, а также оборудование японских жилищ существенно уступают уровню, типичному для США и стран Западной Европы.

По сравнению с другими развитыми странами в Японии весьма короткий оплачиваемый отпуск и высокая интенсивность труда.

Таким образом, японская экономика обладает как сильными, так и слабыми сторонами. Тем не менее ранее отсталая страна сумела за короткий исторический срок занять одно из ведущих мест в мире по экономической мощи, что не может не вызвать серьезное и внимательное отношение к изучению ее реального опыта.

5.4. Современные реалии

В последние более чем два десятилетия прошедшего столетия среднегодовые темпы роста ВВП Японии *заметно снижались* и в 90-е годы оказались намного ниже, чем в других развитых капиталистических странах. Так, среднегодовой прирост ВВП в 1971—1980 гг. составил 4,5%, в 1981—1990 гг. — 4,2; в 90-е годы он оказался на уровне 1—2%. В 2003 г. прирост ВВП составил всего 0,4%. Кое-кто на Западе уже стал называть Японию «страной заходящего солнца», хотя в 2004 г. прирост ВВП составил 4,0%, а в 2006 и 2007 гг. около 2%.

Однако почти депрессивное состояние нынешней японской экономики не оказывает существенного влияния на мировую конъюнктуру, поскольку страна все еще остается достаточно закрытой: лишь 10% ее огромного внутреннего спроса покрывается импортом. Другое дело — влияние банковской системы Японии на мировую экономику.

Роль японских финансовых институтов в мировой экономике весьма значительна. По последнему рейтингу 9 из 10 крупнейших по активам банков мира — японские. Размер японских финансовых институтов таков, что банкротство лишь одного из них может дестабилизировать всю мировую финансовую систему. Золотовалютные запасы страны превышают 300 млрд долл.

В конце 1997-го и в 1998 г. японскую экономику поразил сильнейший финансовый кризис, вызвавший падение курса акций и курса иены. Мировое финансовое сообщество приняло решение помочь Японии в преодолении этого кризиса, который особенно поразил ряд стран Юго-Восточной Азии. Ближайшие годы покажут, сможет ли японская экономика справиться с трудностями и встать вровень с США, Германией и Великобританией по темпам роста. Сегодня уже появились первые признаки развития Японии в новом русле.

В чем же причины значительного снижения темпов экономического роста Японии за последние 20 лет после феноменального периода «экономического чуда»?

Подобно ряду других стран, таких, как Швеция, США до «рейганомики», Великобритания до «тэтчеризма», Япония, по-видимому, попала в ловушку чрезмерного государственного вмешательства в экономику, вовремя не скорректировала экономическую политику

в сторону либерализма, поддержки рынка и частного предпринимательства. Непосильное бремя государства, ограничения производителей и конкуренции, бюрократизация чиновничьего аппарата, монополизм в ряде отраслей — все это привело к росту издержек производства, ухудшению позиций страны в мировой экономике.

В 1997 г. японское правительство приняло долгосрочную (до 2010 г.) программу экономических реформ, предусматривающую *создание и развитие новых перспективных отраслей промышленности и сферы услуг*. К числу таких отраслей относятся информационные технологии, биотехнологическая промышленность, авиакосмическая техника, новые источники энергии и энергетическая технология, охрана окружающей среды, реконструкция жилого фонда, весь спектр социальных услуг, организация городов, товарооборот, грузовые перевозки, обучение и переквалификация персонала и посредничество в трудоустройстве, услуги по обеспечению предпринимательской деятельности, услуги, связанные с глобализацией экономики (в частности, организация международных ярмарок и выставок), освоение морей и океанов и др.

Программа реформ по развитию названных перспективных отраслей направлена прежде всего на устранение бюрократических помех и ограничение роли государственного аппарата в экономике, а также форсирование НИОКР, улучшение финансирования, развитие структуры телекоммуникаций.

Другой важной составляющей пакета реформ являются *меры по сокращению издержек, обременяющих экономику Японии* в значительно большей степени, чем в других промышленно развитых странах. Предполагается, что осуществление этих мер позволит снизить издержки до уровня развитых стран. Высокий уровень издержек производства на японских предприятиях объясняется прежде всего государственной опекой и монополизацией ряда отраслей. Это касается, в частности, перевозки грузов внутри страны, снабжения электроэнергией и жидким топливом, телефонно-телеграфной связи, финансовых услуг. Любопытно, что в Японии не говорят о программах «ускорения» роста машиностроения, химии или черной металлургии, как это было раньше в нашей

стране. Задача формулируется иначе: необходимо совершенствование производственной инфраструктуры, финансовой системы, социальной сферы.

Важным фактором, обусловившим нынешнее депрессивное состояние японской экономики, является чрезмерная роль крупных корпоративных групп — кэйрэцу, своего рода отпрысков прежних дзайбацу. Корпоративная группа — это непрозрачная межфирменная среда, отличающаяся экономической закрытостью и нарушением принципов открытой конкуренции. В США подобные монополистические объединения разрушаются, так как попадают под антимонопольное законодательство. В Японии такой порядок не предусмотрен, и это ее большая проблема.

В пакет реформ правительства включены меры по разделению многих компаний на самостоятельные предприятия, налоговая и бюджетная реформы, реформа государственного сектора. Реформы проходят не гладко, но есть понимание, что будущее экономики Японии неразрывно связано с либерализацией и совершенствованием ее рыночного, конкурентного механизма, т.е. с теми путями, которые уже прошли многие страны Запада.

Японский опыт создания крупных корпоративных групп переняла Южная Корея, где возникли свои гиганты — чеболи. Кризис гигантизма охватил и эту страну, что должно служить предостережением для России, где имеются не только олигархи, но и их мощные финансово-промышленные группы.

Выводы

1. Потерпевшая сокрушительное поражение во Второй мировой войне Япония приступила к радикальным экономическим и политическим реформам, которые дали реальный импульс возрождению страны и ее экономики.

2. Рыночные и демократические реформы сочетались в Японии с широким применением рычагов государственного регулирования экономики.

3. Большую роль в создании феномена «японского экономического чуда» играла политика в области оплаты труда, активизации

«человеческого капитала» и массовой закупки технических новшеств за рубежом.

4. Практическое отсутствие военных расходов весьма благоприятно сказалось на экономическом развитии страны.

5. Наряду с сильными сторонами японская экономика имеет и слабые стороны, некоторые из них носят врожденный характер.

6. В настоящее время японская экономика переживает нелегкие времена. Основными причинами падения темпов развития и депрессивного состояния японской экономики на протяжении последних 20 лет является чрезмерное госрегулирование и развитие крупных корпоративных групп.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие импульсы стимулировали послевоенное экономическое развитие Японии?

2. В чем смысл земельной реформы, проведенной в Японии?

3. Определите роль США в послевоенном возрождении Японии.

4. Охарактеризуйте роль государственного регулирования в создании «японского экономического чуда».

5. Назовите основные черты феномена «японского экономического чуда».

6. Какова роль импорта зарубежной технологии в послевоенном экономическом развитии Японии?

7. Какова роль «человеческого фактора» в обеспечении «японского экономического чуда»?

8. В чем выражаются национальные особенности развития японской экономики?

9. В чем заключается специфика внешней торговли Японии?

10. Чем объяснить трудности, с которыми столкнулась современная экономика Японии?

Литература

Мир на рубеже тысячелетий. М., 2001.

Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.

Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. М., 2000.

Японская экономическая модель. М., 2005.

Maddison A. The World Economy: A Millenial Perspective. OECD, 2001.

ГЛАВА 6

СОПОСТАВЛЕНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ГЛАВНЫХ СТРАН МИРА

6.1. Из истории вопроса. Методология

Разрыв между странами Западной Европы и США по уровню экономического развития фактически образовался более 100 лет назад и существует до сих пор. Известный западный экономист А. Мэддисон считает, что уже в 1870 г. США были крупнейшей страной мира, на которую приходилось 20% ВВП главных капиталистических стран, в то время как в 60-х годах XIX в. — примерно 40%. По расчетам этого ученого, среднегодовой прирост производительности труда в Европе в 1870—1913 гг. составил 1,9%, а в США — 2,4%, следовательно, разрыв между ними увеличивался.

В развитии отдельных направлений техники и производства США продемонстрировали свое превосходство над странами Европы еще раньше. Так, в 1851 г. на международной выставке в Лондоне европейцев поразили сельскохозяйственная техника фирмы «Маккормик», револьверы «Кольт», американские швейные машины и резиновые изделия.

В течение многих десятилетий экономика США развивалась при остром недостатке трудовых ресурсов, а стран Западной Европы — при их избытке. Поэтому уровень оплаты труда в США всегда превышал западноевропейский. Кроме того, США были лучше обеспечены сырьем, к тому же более дешевым, чем в Европе. По этим и другим причинам технический прогресс в Соединенных Штатах развивался более высокими темпами и был направлен прежде всего на создание трудосберегающей техники.

Развитие экономики США опиралось на быстро растущий внутренний емкий рынок, а также особенную предприимчивость бизнесменов, выразившуюся прежде всего в предпринимательских рисках и изобретательстве. На основе этого происходила массовая стандартизация и специализация производства, в Европе же высококачественная продукция выпускалась малыми сериями. И в то же время США делали упор на создание новых видов машин и оборудования, составляя своим соперникам серьезную конкуренцию по новизне производимой продукции. Все эти факторы в сочетании с дешевизной сырья снижали издержки производства в США, способствовали повышению конкурентоспособности американской продукции.

Более высокий уровень оплаты труда в США все же сдерживал снижение издержек производства, но одновременно он обуславливал необходимость быстрого развития производства предметов потребления, т.е. II подразделения общественного производства. Это существенно расширяло емкость внутреннего рынка и в конечном счете стимулировало рост I подразделения, трудовую активность и, следовательно, также служило фактором ускорения экономического развития и повышения конкурентоспособности производства в США в целом.

В 40—50-х годах XX в. разрыв между США и странами Западной Европы по объемам производства еще больше увеличился. В тот период в капиталистическом мире США были практически единственным центром силы, обладающим огромными производственными мощностями и экономическим потенциалом. Позиции Западной Европы были существенно ослаблены Второй мировой войной. В условиях противостояния так называемому лагерю социализма США стремились быстрее восстановить хозяйство стран Западной Европы и Японии, упрочить позиции капитализма. Используя свое превосходство, Соединенные Штаты широко передавали этим странам новую технику и технологию, а также накопленные технические знания.

Массовое заимствование старой американской технологии и техники давало возможность западноевропейским государствам продвигаться вперед в экономическом отношении, но одновременно уже в первые послевоенные годы образовался **технологический раз-**

рыв, так как не было стимулов для развития собственных научных исследований и внедрения отечественной техники и технологии. Лишь с начала 60-х годов западноевропейские страны приступили к созданию собственной базы НИОКР, что затем позволило им весьма активно приближаться к США как в экономическом, так и в научно-техническом отношении.

Апогеем веры в американское превосходство явилась книга известного французского публициста и общественного деятеля Сервана-Шрейбера «Американский вызов», опубликованная в 1967 г. Пожалуй, в ней впервые растущее американское «технологическое превосходство» было представлено как опасность неминуемого и довольно скорого технического и экономического закабаления Западной Европы Америкой. Впоследствии эта тревога стимулировала расширение «Общего рынка».

С конца 60-х годов в западноевропейских странах и в США состоялось множество конференций, симпозиумов и других встреч, на которых детально обсуждались проблемы соотношения между тремя главными центрами силы в мировой экономике (США — Западная Европа — Япония), и прежде всего касающиеся динамики технологического разрыва. Бурные обсуждения специалистов дали импульс детальному изучению этой сложной и противоречивой проблемы. В результате было признано, что в действительности разрыв не столь уж велик и опасен для Западной Европы, хотя по уровню развития науки, техники и производства США в некоторых областях имеют бесспорное превосходство.

В 60-х годах в обостряющемся соперничестве с США наряду с Западной Европой все большую роль начинала играть Япония, которая стала превосходить США по производству многих важнейших видов продукции на душу населения (сталь, чугуны, суда, синтетическое волокно, телевизоры, полиэтилен и т.д.).

Достижение таких результатов было обусловлено действием разных факторов, в том числе и более высокой **интенсивностью труда** в Японии по сравнению с интенсивностью труда в западноевропейских странах и США. В Японии были и остаются наивысшими норма сбережений и норма капиталовложений, установлена весьма продолжительная рабочая неделя. Япония продемонстрировала пример эффективного освоения массовых

закупок зарубежной техники и технологии, особенно американской. Это позволило стране не только сэкономить собственные средства на развитии НИОКР, но и существенно сократить сроки освоения новых мощностей, быстрее перестроить старый и создать новый производственно-технический аппарат. По данным исследования японских специалистов, свыше 42% используемой промышленными фирмами техники и технологий обязано своим происхождением импорту.

Однако ныне США, оставаясь ведущей державой мира, безвозвратно утратили ряд важных преимуществ.

Во-первых, в прошлом США, находясь по другую сторону океана, могли позволить себе пребывать в удобной позиции «блестящей изоляции» и не очень беспокоиться об экономических отношениях с иными странами. В современных условиях возросшей взаимозависимости, глобализации мирового хозяйства в целом и хозяйства главных капиталистических стран в особенности такое положение уже невозможно. Американская экономика теперь тесно связана с другими национальными и региональными хозяйствами и ощущает растущую зависимость от них.

Во-вторых, по экономической мощи, уровню экономического развития, эффективности производства и ряду внешнеэкономических показателей США, вырвавшиеся вперед после Второй мировой войны, постепенно стали сдавать свои позиции. Используя американскую технику, научно-технические знания, производственный и управленческий опыт, страны Западной Европы и Япония начали активно догонять США в экономическом отношении, на равных конкурировать с ними, превратились из «младших партнеров» в практически равноправных экономических соперников.

В-третьих, сегодня США уже не так сильно отличаются от Западной Европы и Японии по уровню потребления сырья из развивающихся стран, хотя в прошлом Америка практически не нуждалась в иностранных источниках сырья. Отсюда и заинтересованность американцев в совместном со своими союзниками решении сырьевых проблем, особенно в части энергоносителей.

В настоящее время соотношение сил между главными центрами мировой экономики находится под огромным влиянием

научно-технической революции, качественных сдвигов в механизме капиталистического воспроизводства и в международной торговле, гибкости структуры промышленного производства, доступности источников сырья, регулирующего вмешательства государства в хозяйственную жизнь и других факторов. Одновременно с обострением соперничества происходят процессы нивелировки уровней экономического развития разных стран, а также интенсивные интеграционные процессы. Последние охватили не только Западную Европу и Североамериканский континент, но и Японию, которая создает взаимодополняющую структуру производства и торговли с Австралией, со странами АСЕАН (Индонезией, Малайзией, Таиландом, Филиппинами, Сингапуром) и рядом других. Большую роль в этом играют ТНК, которые в определенной мере служат каналом международного перераспределения новой техники и технологий (прежде всего американского происхождения).

В недалеком прошлом соотношение сил между странами и их объединениями довольно четко определялось по ограниченному набору таких традиционных экономических показателей, как ВВП, объем промышленной продукции, экспорта, производства стали, чугуна, металлорежущих станков, цемента, зерна и т.д. В современных условиях таких критериев явно недостаточно. НТР вызвала к жизни новые критерии для оценки соотношения сил: это **экономическая мощь, уровень экономического развития, уровень эффективности производства и научно-технического развития**. К этим критериям тесно примыкают показатели широкого спектра внешнеэкономических позиций страны, а также критерий гибкости перестройки структуры производства и производственного аппарата в зависимости от меняющихся общественных потребностей и направлений НТП, который все больше выходит на передний план.

Принципиально новую, более важную роль начинают играть такие факторы изменения соотношения сил в капиталистическом мире, как **научно-технический потенциал, научно-техническое развитие, темпы НТП**. В современных условиях страна, производящая много материальных благ и достигшая высокого уровня производительности труда, уже не может считаться сильной или полноценно развитой, если к этому не добавляются собственный

научно-технический потенциал и умение его использовать. Уровень научно-технического развития, равно как и гибкость производства, стал сегодня важнейшим фактором силы в мировой экономике. Научно-техническое соперничество все чаще приобретает форму борьбы за новые технические идеи и их практическое воплощение, за маневренность и приспособляемость производства, его технического аппарата и организационной структуры к меняющимся общественным потребностям, за научно-технический прогресс в самом широком смысле.

Совокупность перечисленных основных критериев и показателей отражает количественную и качественную стороны современного производства. Однако международная статистика пока практически не позволяет дать сравнительную характеристику по столь широкому спектру критериев. Реально можно провести сопоставление лишь по отдельным их компонентам. В частности, возможны сравнения по затратам производственных ресурсов, объемам конечной продукции, отражающим экономическую мощь страны, по отдельным аспектам уровня экономического развития (показатели экономической мощи в расчете на душу населения), эффективности производства, по внешнеэкономической деятельности и уровню научно-технического развития.

Систему международных сопоставлений основных макроэкономических показателей главных капиталистических стран можно представить в виде трапедии (рис. 1), в основании которой лежат показатели затрат производственных ресурсов (I), на следующей ступени снизу — показатели выпуска произведенной продукции (II), затем идут показатели эффективности производства (III), образующиеся путем соотношения затрат ресурсов к объемам выпускаемой продукции. Наконец, на IV ступени находятся показатели НТП.

Несмотря на недостаточность статистической базы, все же на основе комплекса имеющихся данных, в той или иной мере отражающих названные критерии, можно составить более или менее правильное представление о реальных тенденциях и меняющемся соотношении сил в мире современного развитого капитализма. Сравнения по уровню научно-технического развития оказываются менее обобщенными, более разбросанными и не всегда достаточно надежными.



Рис. 1. Схема международных сопоставлений макроэкономических показателей

Все международные сопоставления стоимостных макроэкономических показателей должны производиться не по официальным валютным курсам, определяемым на валютных биржах по узкому набору цен, а по так называемому **паритету покупательной способности**.

Согласно методологическим пояснениям Госкомстата России паритеты покупательной способности (ППС) представляют собой количество единиц валюты, необходимое для покупки стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу, например 1 тыс. долл. Сегодня в сопоставлениях ОЭСР—Евростат этот набор включает около 3 тыс. цен потребительских и инвестиционных товаров и услуг, включаемых в ВВП по использованию. Для покупки в США этой условной корзины требуется 1 тыс. долл., а, например, в России — лишь 11 890 руб. (2004 г.). Следовательно, реальный курс доллара для сравнения ВВП составляет не 24 руб., а лишь 11,9 руб.

6.2. Сопоставление ресурсных показателей

Соединенные Штаты, ставшие после Второй мировой войны, безусловно, лидером капиталистического мира, испытали усиливающееся давление со стороны своих соперников. В силу превосходства в темпах экономического и научно-технического развития Западная Европа и особенно Япония существенно приблизились к США по экономической мощи, а по многим показателям и превзошли их.

Анализ таких показателей, как затраты производственных ресурсов (**основной капитал, капиталовложения**), а также **фондо- и капиталовооруженность труда**, выявляет особенно заметный процесс сближения уровня стран Западной Европы и Японии с уровнем США.

Как показывают расчеты¹, в послевоенный период позиции США и других основных капиталистических стран по общему объему применяемого основного капитала и капиталовложений заметно выравнивались. Особенно существенное выравнивание развития рассматриваемых стран имело место по показателям в расчете на душу населения (табл. 2 и 3).

Таблица 2

Основной производственный капитал в 1950—2007 гг.*
(в % к уровню США)

Год	Великобритания		ФРГ		Франция		Япония	
	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения
1950	17	51	16	50	15	56	11**	20**
1960	18	60	20	68	15	60	13	26
1970	18	68	26	87	18	72	26	52
1985	20	75	31	108	27	90	46	85
1995	30	80	36	110	35	105	60	120
2007	28	80	36	110	36	110	55	110

* Стоимость накопленного основного капитала в отраслях материального производства, включая стоимость дорог.

** Данные на 1955 г.

¹ Расчеты важнейших экономических показателей произведены не по официальным валютным курсам, а по паритетах реальной покупательной способности валют.

Таблица 3

Капиталовложения в народное хозяйство в 1950—2007 гг.
(в % к уровню США)

Год	Великобритания		ФРГ		Франция		Япония	
	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения
1950	12	58	15	47	10	57	8*	13*
1960	17	60	33	75	17	69	23	44
1970	21	79	36	113	29	116	63	125
1985	22	82	39	120	34	123	68	140
1995	26	90	43	132	40	130	80	145
2007	26	92	41	130	40	125	75	140

* Данные на 1951 г.

Так, в расчете на душу населения накопленный **основной производственный капитал** по отношению к уровню США возрос с 1950 по 2007 г. в Великобритании с 51 до 80%, в ФРГ — с 50 до 110, во Франции — с 56 до 110, в Японии — с 20 (1955 г.) до 110%.

Эти данные также показывают, что три страны — Германия, Япония и Франция — уже превзошли США по величине такого ресурсного показателя, как основной производственный капитал в расчете на душу населения. По уровню общего объема потребляемого основного капитала главные соперники США приближаются к американскому уровню, но их отрыв от США остается весьма значительным.

Рассмотрим сопоставления другого ресурсного макроэкономического показателя — величины **капитальных вложений**, затрачиваемых в экономике сравниваемых стран как в целом, так и в расчете на душу населения (см. табл. 3).

Капиталовложения в расчете на душу населения по отношению к уровню США увеличились за рассматриваемый период в Великобритании с 58 до 92%, в ФРГ — с 47 до 130, во Франции — с 57 до 125, в Японии — с 13 (1951 г.) до 140%. Сближение главных запад-

ноевропейских стран и Японии с Соединенными Штатами по размерам основного производственного капитала и капиталовложениям является результатом более интенсивного процесса накопления капитала конкурентами США. По размерам капиталовложений на душу населения Японии, ФРГ и Франции также уже заметно превосходят США. Что же касается сравнений общего объема годовых капиталовложений, то как западноевропейские страны, так и Япония существенно отстают от США.

Сравнение по показателям фондо- и капиталовооруженности труда, которые рассчитываются с использованием данных о размерах основного капитала, капиталовложений и о численности занятых, также выявляет тенденцию к выравниванию уровней экономического развития исходя из критерия затрат производственных ресурсов (табл. 4).

Расчеты показывают, что **фондовооруженность труда** (величина основного производственного капитала в расчете на одного занятого) в Великобритании по отношению к уровню США возросла в 1950—2007 гг. с 44 до 80%, в ФРГ — с 43 до 115, во Франции — с 47 до 100, в Японии — с 17 (1955 г.) до 120%. Еще более динамичны сдвиги в соотношениях по **капиталовооруженности труда** (величина капиталовложений в народное хозяйство на одного занятого): уровень Великобритании по отношению к США возрос с 33 до 92%, ФРГ — с 41 до 145, Франции — с 28 до 140, Японии — с 13 (1951 г.) до 145%. Таким образом, ФРГ, Франция и Япония уже значительно опередили США по капиталовооруженности труда.

Таблица 4

Фондо- и капиталовооруженность труда в 1950—2007 гг.
(в % к уровню США)

Показатель	1950	1960	1970	1985	1995	2007
<i>Великобритания</i>						
Фондовооруженность	44	47	59	72	82	80
Капиталовооруженность	33	47	68	85	95	92
<i>ФРГ</i>						
Фондовооруженность	43	51	76	105	122	115

6.3. Сопоставление конечных результатов производства и его эффективности

Окончание табл. 4

Капиталовооруженность	41	84	107	148	152	145
<i>Франция</i>						
Фондовооруженность	47	53	68	100	107	100
Капиталовооруженность	28	61	111	140	150	140
<i>Япония</i>						
Фондовооруженность	17*	20	41	75	125	120
Капиталовооруженность	13**	34	97	130	150	145

* Данные на 1955 г.

** Данные на 1951 г.

6.3. Сопоставление конечных результатов производства и его эффективности

Как правило, в пользу соперников США изменялись и соотношения по ВВП (табл. 5). Это вторая ступень трапеции (см. рис. 1) — схемы нашего подхода к международным сопоставлениям.

Таблица 5

Валовой внутренний продукт в 1950—2007 гг. (в % к уровню США)

Год	Великобритания		ФРГ		Франция		Япония	
	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения	Общий объем	На душу населения
1950	20	62	13	42	14	51	12	22
1960	15	63	16	68	15	61	18	34
1970	15	60	18	70	16	70	30	63
1985	16	63	20	72	16	72	35	80
1995	16	70	24	76	17	78	40	84
2007	15	74	22	75	15	75	35	76

Данные табл. 5 особенно отчетливо показывают важные изменения, происшедшие в соотношении сил, если сравнивать ВВП не отдельных европейских стран с соответствующими показателями США и Японии, а совокупный ВВП для всей Западной Европы или для ЕС в целом. Так, на рубеже 60—70-х годов ВВП стран «Общего рынка» равнялся примерно 1/2 американского, в 2007 г. ВВП ЕС уже заметно превысил уровень США (частично за счет расширения состава этой организации).

Разумеется, если при сравнении ВВП различных стран учесть масштабы зарубежных операций ТНК, то ухудшение позиций США не будет выглядеть слишком значительным. И хотя в последние годы ТНК других стран наращивают масштабы своих зарубежных операций (в том числе на территории самих США) быстрее, чем американские ТНК, последние по своей экономической мощи остаются недостижимыми лидерами капиталистического мира.

По нашим оценкам, отставание Японии, ФРГ и Франции от Соединенных Штатов по объему ВВП заметно сократилось, хотя и стабилизировалось. Совокупный же объем ВВП названных четырех стран составляет уже почти 90% соответствующего показателя США.

В расчете на душу населения соотношение ВВП западноевропейских стран к уровню США повысилось за период с 1950 по 2007 г. для ФРГ — с 42 до 75%, Франции — с 51 до 75, Японии — с 22 до 76, Великобритании — с 62 до 74%.

Однако темпы сближения ряда стран Западной Европы с Соединенными Штатами по ВВП на душу населения не столь значительны, как по ранее приведенным показателям затрат ресурсов на его создание, а также по фондо- и капиталовооруженности труда. Это говорит о том, что в процессе конкуренции с США на мировом рынке западноевропейские страны форсируют в первую очередь затраты производственных ресурсов, т.е. шире используют **экстенсивные факторы экономического роста**, и более скромных успехов добиваются в выпуске конечной продукции.

Рассмотрев важнейшие экономические показатели ресурсов и выпуска продукции, перейдем к сравнению частных и общих показателей эффективности производства. Здесь прежде всего

интерес представляют сопоставления **производительности труда и фондоотдачи**, отражающие важнейшие качественные параметры производства. Расчеты показывают (табл. 6), что по этим частным показателям эффективности общественного производства разрыв между США и их главными конкурентами в одних случаях сокращается, в других — увеличивается. Так, у Великобритании производительность труда в 1950—1970 гг. отстала от уровня США (с 44 до 41%), затем возросла до 56% в 2007 г. Для ФРГ, Франции и Японии эти соотношения возросли соответственно с 34 до 68%, с 42 до 68 и с 17 до 70%. Вместе с тем по показателям фондоотдачи разрыв между США, с одной стороны, и Великобританией, ФРГ, Францией и Японией — с другой, в послевоенный период возростал (для трех последних стран сокращение этого разрыва наблюдалось лишь в 50-х годах).

С 1980-х годов темпы роста производительности труда в США стали заметно отставать от темпов роста этого показателя в других развитых капиталистических странах. В результате и соотношения по уровню производительности труда стали значительно быстрее меняться в пользу стран — конкурентов США. И хотя этот процесс прекратился к середине 90-х гг., американская печать выражала тревогу по этому поводу. Делались многочисленные сопоставления, призванные доказать, что США уже или почти потеряли свое превосходство по абсолютному уровню производительности труда в народном хозяйстве. Однако, как правило, такие сопоставления базировались на официальных валютных курсах и были недостаточно корректны¹. Тем не менее США опережают другие страны по абсолютному уровню народно-хозяйственной производительности труда. Уровень производительности труда в экономике США на 30% выше, чем в Японии, и на 30—50% выше, чем в странах Западной Европы.

¹ Например, журнал «Тайм» 30 июня 1980 г. писал, что США находятся на пятом месте по уровню народно-хозяйственной производительности труда, уступая Швеции, Швейцарии, ФРГ и Нидерландам. Этот вывод оказался преждевременным и необоснованным. В научной литературе достаточно подробно указаны неизбежные ошибки, к которым ведет использование при международных экономических сопоставлениях официальных валютных курсов.

Таблица 6

**Производительность труда и фондоотдача в народном хозяйстве
в 1950—2007 гг. (в % к уровню США)**

Показатель	1950	1960	1970	1985	1995	2007
<i>Великобритания</i>						
Производительность труда	44	41	41	43	50	56
Фондоотдача	94	83	69	65	60	55
<i>ФРГ</i>						
Производительность труда	34	46	58	65	70	68
Фондоотдача	81	82	78	73	70	65
<i>Франция</i>						
Производительность труда	42	53	60	65	70	70
Фондоотдача	81	93	90	85	80	75
<i>Япония</i>						
Производительность труда	17	22	42	68	80	70
Фондоотдача	85	97	92	73	70	65

В последнее время изменились не только соотношения рассматриваемых стран по темпам роста и уровню производительности труда, но и соотношения факторов, определяющих ее уровень и динамику. В частности, международные различия в производительности труда все больше определяются не столько общей фондовооруженностью труда, как прежде, сколько техническим уровнем оборудования, качеством и структурой основного капитала, подготовкой рабочей силы, уровнем организации и культуры производства. За одинаковой стоимостной величиной фондовооруженности труда обычно стоят существенно разные технические уровни, состояние, технологические принципы и уровни использования основного капитала. Все возрастающее значение приобретают организационные факторы, обеспечивающие тот или иной режим функционирования машин и оборудования, НТП, способность к техническому новаторству, перестройке производства.

Следовательно, при одном и том же уровне фондовооруженности труда в различных странах могут возникать значительные различия в производительности труда и, наоборот, одинаковые уровни производительности труда могут наблюдаться при существенно различающихся уровнях его фондовооруженности. Не случайно поэтому сравнение стран Западной Европы и Японии с Соединенными Штатами показывает, что разрыв по уровню эффективности производства сокращается гораздо медленнее, чем разрыв по таким показателям, как фондо- и капиталовооруженность труда. Это, в частности, свидетельствует о том, что США по-прежнему находятся на более высокой ступени интенсификации производства, чем их основные конкуренты.

Особенно наглядно это проявляется при анализе не отдельных, частных показателей эффективности, а ее **интегрального показателя**, учитывающего и производительность труда, и фондоотдачу (табл. 7). В целом можно сделать вывод, что процесс нивелировки уровней экономического развития и эффективности производства главных капиталистических стран, образующих три центра силы в мировой экономике, наиболее отчетлив при сравнении затрат производственных ресурсов в расчете на душу населения, менее четок — при сравнении объема производимой продукции и особенно частных и обобщающих показателей эффективности производства. В последнем случае очевидно, что Великобритания ослабила свои позиции в сравнении с США и ФРГ, Франция и Япония, хотя их и укрепили, однако отстают от США практически вдвое.

После сопоставления показателей затрат ресурсов, выпуска конечной продукции и эффективности производства желательно провести цикл сопоставлений показателей НТП, таких, как научно-технический потенциал, уровень научно-технического развития и т.д. Однако имеющаяся статистическая база не позволяет определить подобные сводные величины, так как относится лишь к отдельным, порой разрозненным показателям из этой сферы. Все это образует своего рода «белое пятно» в экономической науке, которое требует специальных исследований.

Таблица 7

**Эффективность общественного производства в 1950—2007 гг.
(в % к уровню США)**

Страна	1950	1960	1970	1985	1995	2007
Великобритания	41	34	28	28	30	32
ФРГ	27	38	45	47	49	47
Франция	34	49	54	55	56	53
Япония	14*	21	39	50	56	50

* Данные на 1955 г.

6.4. Борьба за рынки сбыта

Изменения в соотношении сил между главными капиталистическими странами прослеживаются не только при сопоставлении показателей их внутреннего хозяйственного развития, но и при рассмотрении внешнеэкономических показателей.

В течение многих лет после Второй мировой войны приоритет на мировом капиталистическом рынке принадлежал США. Однако постепенно конкуренты укрепили свои позиции и потеснили американских производителей не только на внешних рынках, но и на собственном внутреннем рынке. В связи с этим произошло серьезное ухудшение внешнеторговых позиций США.

В конце 1970-х годов США еще сохраняли за собой первое место по экспорту товаров, но к ним уже вплотную подошла ФРГ и значительно приблизилась Япония. Свой **торговый баланс** Соединенные Штаты в последние годы практически постоянно сводят с огромным дефицитом (в 1980 г. — 36,2 млрд долл., в 1985 г. — 39,6 млрд, в 1990 г. — 70 млрд, в 2000 г. — 477 млрд, в 2006 г. — 870 млрд долл.). Начиная с 1956 г. торговый баланс с Японией все время был дефицитен для США: в 1979 г. дефицит составил 8,6 млрд долл., в 1995 г. — 47 млрд, в 2000 г. — свыше 60 млрд долл., в 2007 г. — 100 млрд долл.

В прошлом успехи США как экспортера промышленных изделий базировались в значительной мере на собственных богатых источниках сырья. Ныне с постепенным истощением многих из них активно

увеличивается импорт дорогостоящего сырья. В Западной Европе и Японии затраты на рабочую силу и структура издержек производства сегодня уже все менее отличаются от их уровня в США. Эти и многие другие факторы привели к утере Соединенными Штатами своих преимуществ во внешней торговле. Многие западноевропейцы, с тревогой воспринимавшие в прошлом американизацию Старого Света, теперь порой удовлетворенно говорят об «европеизации» Нового Света.

В последние годы особенно обострилась конкуренция на рынках развитых капиталистических стран по таким видам продукции, как электронные компоненты, станки, роботы, телевизоры, бытовая электроника, текстиль, некоторые сельскохозяйственные товары. Западноевропейские концерны бросают вызов американским монополиям в такой наукоемкой отрасли, как атомная энергетика, японские — в вычислительной технике и т.д. Идет прогрессирующий передел рынков сбыта, и доля США в мировом экспорте, стабилизировавшаяся в последние годы на уровне примерно 12—13%, вряд ли возрастет в ближайшие годы.

В 70-х годах вследствие продолжительного снижения курса доллара, связанного с распадом Бреттон-Вудской валютной системы, возникла достаточно краткосрочная тенденция к улучшению **торгового и платежного балансов США** (в 1975 г., например, активное сальдо торгового баланса составило 9 млрд долл., а платежного баланса по текущим операциям — 18 млрд). Однако уже спустя десятилетие в основном за счет укрепления доллара на мировых валютных рынках вновь увеличилось отрицательное сальдо обоих балансов. Так, в 1976—1980 гг. совокупный дефицит торгового баланса США составил 128 млрд долл., в 1981—1985 гг. — 366 млрд, в 1991—1995 гг. — 642 млрд, в 1996—2000 гг. — 1805 млрд долл. Отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям в 2007 г. составило порядка 1 трлн долл. при снижающемся курсе доллара.

Главной причиной дефицитности платежного баланса является дефицитность торгового баланса, а главной причиной дефицитности внешнеторгового баланса США — относительное *ослабление конкурентоспособности* американской продукции по ряду важных позиций. Помимо этого изменения общей величины дефицита торгового баланса в значительной мере зависят от колебаний курса доллара

на мировых валютных рынках. В последнее время США стараются форсировать свой экспорт за счет ослабления доллара.

Необходимо отметить еще два фактора, воздействующих на дефицит платежного баланса.

Первый фактор — огромные государственные зарубежные расходы на такие военно-политические цели, как содержание американских вооруженных сил и военных баз в других странах, военные операции за рубежом, военная и экономическая помощь, льготные кредиты и т.д. Эти расходы выросли с 77 млрд долл. в 1971—1975 гг. до 175 млрд в 1980—1990 гг., или в 2,3 раза. В 1991—1995 гг. они несколько снизились и составили 134,2 млрд долл., однако после событий 11 сентября 2001 г. резко возросли.

Второй фактор — постоянный вывоз частного американского капитала за границу, т.е. затраты на приобретение приносящих доход капитальных активов — земли, недвижимости, промышленных, торговых и финансовых предприятий, акций и других ценных бумаг. Эти затраты увеличились с 115 млрд долл. в 1971—1975 гг. до 784 млрд в 1991—1995 гг. (в 6,8 раза). За весь период с 1971 по 1995 г. их суммарная величина оказалась почти равной суммарному размеру дефицита платежного баланса США. В 2007 г. активы США за рубежом превысили 8 трлн долл., а суммарные прямые инвестиции — 3,5 трлн долл. Вот таким путем и формируется «вторая экономика» США за границей, что, впрочем, не мешает им принимать огромные суммы прямых иностранных инвестиций у себя. В 2007 г. их величина составила 10 трлн долл., что практически не намного меньше ВВП США и больше общей суммы внешнего долга США.

Выводы

1. В конце XIX в. произошел важный перелом в соотношении сил в мировой экономике: на первое место в мире вышла экономика США. В течение всего XX в. эксперты внимательно следили за меняющимся соотношением сил главных субъектов мировой экономики (США — Западная Европа — Япония).

2. Сопоставления основных макроэкономических показателей главных капиталистических стран лучше всего производить по схе-

ме: ресурсные показатели — выпуск продукции — эффективность производства — научно-технический прогресс, с использованием паритетов покупательной способности.

3. Результаты сопоставления ресурсных показателей (основной производственный капитал, капиталовложения в расчете на душу населения, фондо- и капиталовооруженность труда) свидетельствуют о том, что страны Западной Европы и Япония не только все время догоняли США, но и во многом уже их превзошли.

4. Сопоставление объемов произведенной конечной продукции (на душу населения) показывает, что первенство США не подвергается сомнению: Великобритания, ФРГ, Франция и Япония приближаются к США, но ни одна из этих стран не превзошла США, хотя разрыв уже не столь велик.

5. По-иному обстоит дело, когда речь идет о сопоставлении показателей эффективности производства. Как свидетельствуют расчеты, страны Западной Европы и Япония приближаются к уровню США, но сохраняющийся разрыв еще весьма значителен.

6. На мировом рынке между главными странами с рыночной экономикой идет острейшая борьба. Сегодня всевозрастающую роль играет конкуренция в области наукоемкой, высокотехнологичной продукции. США потеряли многие позиции на мировом рынке в результате успешного противостояния своих конкурентов (прежде всего Японии и Германии).

Вопросы и задания для самопроверки

1. Как складывалось соотношение сил в мировой экономике в конце XIX в. и как оно изменилось в XX в.?

2. Каким должен быть основной методологический подход к международным сопоставлениям основных макроэкономических показателей?

3. Приведите результаты международных сопоставлений ресурсных показателей.

4. К каким результатам приводит сопоставление объемов произведенной конечной продукции?

5. К каким результатам приводит сопоставление показателей эффективности производства?

6. Каково ваше мнение об обостряющейся борьбе на внешних рынках?

7. По какому курсу валют следует проводить международные сопоставления стоимостных показателей?

Литература

Кудров В. Международные экономические сопоставления // Российская экономика на новых путях. 2002. № 12.

Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.

Россия и страны мира. М.: Госкомстат России, 2007.

Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира. М., 2004.

Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М., 2007.

ГЛАВА 7

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

Западная Европа, оказавшись разрушенной после Второй мировой войны и понеся огромные человеческие потери, сделала все, чтобы создать надежные объединительные структуры на своем континенте, включить в них Германию — виновницу двух мировых войн и сделать ее развитие понятным и предсказуемым для ее соседей. Объединительным тенденциям способствовало и геополитическое положение Западной Европы, к востоку от которой был мощный Советский Союз — главный победитель в войне вместе, приобретшей своих союзников — страны ЦВЕ, а на Западе — мощные Соединенные Штаты Америки.

Основой объединения Западной Европы стала ее экономика, точнее, взаимные экономические интересы, которые концентрировались на создании специальных органов и механизмов западноевропейской **экономической интеграции**.

Особый интерес представляет для нас опыт **Европейского экономического сообщества**, именуемого ныне **Европейским союзом (ЕС)**. Этот интерес объясняется тремя причинами. Во-первых, входящие в ЕС страны осуществили в послевоенные годы собственную перестройку, преодолев многие социальные язвы и противоречия классического капитализма и поднявшись в итоге на новую, более высокую ступень цивилизационного развития. Во-вторых, на смену старой Европе националистических раздоров и войн пришла новая Европа, характеризующаяся интеграцией и содружеством государств и народов, что не имело прецедентов в мировой истории. В-третьих, ЕС является сейчас и останется в будущем главным партнером России как в ее внешнеэкономических связях, так и в развитии общеевропейского сотрудничества.

7.1. Перестройка по-западноевропейски

Никакое общество не могло бы существовать и развиваться, если бы в нем не действовал *комплекс механизмов*, посредством которых решаются насущные проблемы, периодически преодолеваются накапливающиеся противоречия, возникающие кризисы. Эти механизмы «саморегулирования» общества со временем могут терять гибкость, окостеневать. Если этот процесс проходит критическую точку, после которой он становится необратимым, общественная система рушится. Именно в таком направлении развивался классический западноевропейский капитализм второй половины XIX и первых десятилетий XX в. Слишком слабым предостережением оказались Первая мировая война и революция 1917 г. в России. И только страшный опыт гитлеризма и сталинизма, Второй мировой войны вызвал подлинный перелом в общественном сознании европейцев. Подобная шоковая терапия помогла им понять, что истоки происшедшего необходимо искать в самом обществе.

Главный итог самоанализа состоял в том, что общество встало на путь преодоления конфронтационного мышления во всех его обликах классовой вражды, политического экстремизма, национальной нетерпимости. Общественное сознание приняло, не сразу и не без труда, идею социального **консенсуса**, достигаемого посредством непрерывного диалога и поисков компромисса. Новый интеллектуальный, политический и психологический климат позволил осуществить глубокую реконструкцию всех механизмов саморегулирования. Можно сказать, что в послевоенный период, главным образом с конца 40-х по начало 70-х годов, Западная Европа реализовала свой вариант перестройки общества.

Назовем главные составляющие перестройки по западноевропейски:

переход к экономике смешанного типа, характеризующейся многообразием форм собственности при преобладании акционерной формы, поддержанием эффективности механизма рыночной конкуренции и противодействием монополистическим тенденциям, развитием теории и практики управления производством (менеджмента) на уровне предприятий и компаний, созданием системы государственного (макроэкономического) регулирования;

создание и институционализация разветвленной системы регулирования социальных отношений, в первую очередь между трудом и капиталом, переход к социально ориентированной экономической политике и развертывание масштабной социальной политики («государство благосостояния»), переориентация бизнеса с обычных инвестиций в технику на инвестиции в работника;

становление развитой демократии, характеризующейся полным утверждением всеобщего избирательного права, идейным и политическим плюрализмом, развитием правового государства, преобладанием политической культуры диалога и консенсуса.

Совокупность происшедших изменений в большинстве западноевропейских стран настолько значительна, что дает основание говорить о наступлении качественно нового этапа в развитии общества, новой ступени цивилизационного прогресса Западной Европы, как бы мы это общество ни называли — постиндустриальным, технологическим, информационным, как его часто называют на Западе, или развитым капитализмом, как это было принято до недавнего времени в России.

У западной общественной системы есть свои проблемы, весьма непростые и подчас болезненные, но они иного порядка, чем наши.

Один из потенциальных источников дестабилизации — *сохранение бедности*. Речь идет о новой технологической революции, которая повлекла за собой очередную структурную перестройку экономики, но не ликвидацию массовой безработицы. В итоге сохраняется социальный раскол между большинством населения («две трети»), которое так или иначе приспосабливается к изменениям, и остальной «третьей», часть которой обречена на случайные заработки, бедность и нищенство, моральную деградацию.

Другая проблема заключается в том, что развивается и, по-видимому, еще не достиг кульминации *кризис потребительского общества*. Суть его в том, что нынешняя система производства и распределения ориентирует человека на потребление, подрывая одновременно приоритетное значение таких нравственных и социальных ценностей, как труд и культура, — классическое наследие, благодаря которым возникла современная западная цивилизация.

Еще один угрожающий феномен заключается в *новом национализме*, обращенном прежде всего против иммигрантов, главным

образом из стран «третьего мира». Им отдана на откуп почти вся неквалифицированная, грязная и непрестижная работа, в них же значительная часть коренного населения видит второсортных людей, «чужаков» и виновников всех социальных бед. По ряду причин доля иммигрантов в рабочей силе и общей численности населения скорее всего будет расти, и это предвещает дальнейшее обострение этнических отношений.

Тем не менее общественная система, созданная в Западной Европе, обладает большим запасом прочности. Механизмы ее саморегуляции являются продуктом длительного исторического развития, они были усовершенствованы в послевоенные десятилетия. В процессе этой эволюции во всех странах Западной Европы сложились *однотипные*, близкие по основным параметрам социально-экономические и политические системы, что в значительной мере способствовало взаимопониманию и сотрудничеству. Все это позволяет предположить, что существующая в Западной Европе общественная система по-прежнему будет достаточно надежным фундаментом продолжающегося строительства ЕС.

7.2. Экскурс в историю

Европейское сообщество существует более 50 лет: его официальная дата рождения 18 апреля 1951 г., когда шесть государств — Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, ФРГ и Франция — подписали в Париже Договор об учреждении **Европейского объединения угля и стали (ЕОУС)**.

С того времени прошло несколько этапов развития:

1951—1957 гг. — секторальная интеграция в рамках ЕОУС;

1958—1971 гг. — создание **Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом)** в соответствии с Римским договором, подписанным 17 марта 1957 г.; переход к Таможенному союзу и Общему рынку; первое расширение ЕЭС (Великобритания, Дания, Ирландия); принятие плана перехода к **Экономическому и валютному союзу (ЭВС)**;

1972—1978 гг. — крах плана создания экономического и валютного союза, кризис ЕС;

1979—1986 гг. — стабилизация ЕЭС; создание **Европейской валютной системы (ЕВС)**; второе расширение ЕЭС (Греция, Испания и Португалия);

1987—1992 гг. — образование единого внутреннего рынка в соответствии с Единым европейским актом, подписанным в феврале 1986 г.;

1993—1999 гг. — переход от единого внутреннего рынка к ЭВС в соответствии с Договором о Европейском союзе, подписанным 7 февраля 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды); формирование Евро-союза (ЕС); вступление в ЕС еще трех стран — Австрии, Финляндии и Швеции; Соглашение об ассоциации с государствами ЦВЕ и подготовка к их вступлению в Европейский союз.

2000—2007 гг. — расширение ЕС до 27 стран, принятие евро.

Рассмотрим более подробно лишь один из этих периодов — кризисные 1972—1978 гг. Он начался с первого **нефтяного шока** в 1973 г. и последующего мирового экономического кризиса. В результате роста хозяйственных и социальных трудностей изменился баланс интеграционных и дезинтеграционных тенденций в Западной Европе. Под угрозой оказалось само существование ЕЭС. Именно тогда в международную политико-экономическую лексику вошли термины «евросклероз» и «европессимизм». Это было время испытания Сообщества на прочность. Проверку проходило все: политическая воля к единству, степень заинтересованности западноевропейского делового мира, стратегия интеграции, механизмы и методы «европейского строительства». Сообщество выдержало испытание. Более того, уже в конце того же десятилетия появились признаки выхода из кризиса: в 1979 г. была учреждена ЕВС, состоялись первые прямые выборы в **Европейский парламент**, в 1981 г. в ЕС вступила Греция, начались переговоры с Испанией и Португалией.

Пройдя через длительные и трудные испытания, ЕЭС прибавило в собственной *устойчивости* и *дееспособности*, политические, деловые и общественные круги западноевропейских стран, выступающие за интеграцию, укрепились в своей правоте, в стремлении двигаться дальше. Все это создало благоприятную психологическую атмосферу для возобновления динамичной **политики интеграции**, для разработки новой стратегической программы развития ЕЭС и ЕС.

Общеизвестно, что реальностью западноевропейской интеграции были и остаются как различия интересов, так и их совпадение, как единые действия, так и противодействие. Самое важное и поучительное — это уяснить, каким образом сначала 6, потом 9, 12, 15, а ныне 27 государств, входящих в ЕС, совмещают то, что с нашей старой теоретической колокольни казалось несовместимым, обеспечивают равновесие между общими и сепаратными интересами, находят и реализуют компромиссные решения, позволяющие им сделать очередной шаг вперед на длинном и отнюдь не гладком пути интеграции. Эта задача решалась на двух уровнях — политического мышления и экономической практики.

7.3. Философия интеграции

Не осмыслив того переворота, который произошел после Второй мировой войны в унастроениях общественности, во взглядах политической, деловой и интеллектуальной элиты западноевропейских стран, нельзя понять и философию западноевропейской интеграции. Важнейшей составной частью этого переворота был решительный разрыв с идеологией и политикой национализма, определявшей и отравлявшей климат международных отношений в Старом Свете на протяжении последних веков. Национализму была противопоставлена давняя идея *единства европейской цивилизации*.

Об этой составляющей интеграционного процесса в Западной Европе следует сказать несколько подробнее. В официальной идеологии и обществоведении советского периода безраздельно господствовал ленинский тезис о реакционности известного лозунга **Соединенных Штатов Европы**. У творчески мыслящих советских ученых, изучавших европейскую интеграцию, сомнения в правильности этой оценки возникли по крайней мере в 70-х годах, но противопоставить ей иную точку зрения стало возможным лишь в условиях гласности и плюрализма взглядов. Однако общественность и политическая элита России до сих пор не имеют адекватного представления ни об истории и содержании идеи «единой Европы» (или, как ее часто именуют, **европейской идеи**), ни о ее роли в европейской интеграции.

Между тем такая идея живет и передается от поколения к поколению уже семь столетий. Первый известный нам документ — трактат «О возвращении Святой земли» — написан между 1305 и 1307 гг. Его автор, французский королевский прокурор Пьер Дюбуа, призывал создать объединение европейских христианских монархий, способное защитить «истинную веру» и освободить от «иноверцев» историческую родину христианства. Приверженцами «европейской идеи» и авторами конкретных проектов были такие выдающиеся личности, как Данте Алигьери, Эразм Роттердамский, Ян Амос Коменский, Уильям Пенн, Иммануил Кант, Джузеппе Мадзини, Виктор Гюго и многие другие. Последним двум — итальянскому революционеру и французскому писателю-республиканцу — как раз и принадлежит лозунг Соединенных Штатов Европы, выдвинутый в 30—40-х годах XIX в. как призыв к объединению всех европейских демократов и республиканцев (в том числе российских) против реакционных монархий.

При всем разнообразии обличий, в которых выступала на протяжении веков «европейская идея», включая европоцентристское, колониалистское и даже расистское (нацистский «новый порядок»), в ней неизменно присутствовало прогрессивное направление, связывавшее единство Европы с нравственными заповедями христианства, гуманизмом и пацифизмом, императивами свободы и демократии, с правами личности и социальным развитием. Такое понимание «европейской идеи» стало своего рода духовной традицией, органической частью европейской культуры.

Только с учетом этой традиции, приняв во внимание ее историческую укорененность и взаимосвязь с основными ценностями европейской цивилизации, можно понять, почему кризис идеологии национализма, порожденный Второй мировой войной, не привел к духовному вакууму в Западной Европе. Место этой идеологии заняла «европейская идея», получившая мощную поддержку со стороны общественности, почти всех ведущих политических партий, в деловых и научных кругах, среди деятелей культуры и т.д.

Лозунг европейского единства был возрожден сразу же после войны. Уинстон Черчилль, выступив в Цюрихском университете (19 сентября 1946 г.) по случаю присуждения ему звания почетного доктора наук, призвал покончить с «ужасными националистическими раздорами», которые обернулись «трагедией Европы», и об-

ратился с сенсационным призывом вернуться к идее Соединенных Штатов Европы. А через несколько лет министр иностранных дел Франции Робер Шуман призвал в знаменитой Декларации 9 мая 1950 г. к созданию франко-германского объединения угля и стали. Предложенный проект он мотивировал все той же целью приступить к строительству Европейской федерации, которая объединит народы, «издавна противостоявшие друг другу в кровавых распрях».

Напомнить об этих фактах отнюдь не лишне, потому что в советской науке господствовало одностороннее представление о западноевропейской интеграции как о процессе, вызванном главным образом **интернационализацией производства**. Но и в 1946 г., и пятью годами позже, в 1951-м, когда в Париже был подписан Договор о создании первого из сообществ — ЕОУС, интенсивность хозяйственных связей в Европе была ниже, чем в 20-х годах, и намного ниже, чем в СССР накануне его распада. Первые мощные импульсы, положившие начало интеграционным процессам в Западной Европе, носили международно-политический и социальный характер. В их основе лежало стремление избавить Европу от войн и социальных катаклизмов, преодолеть идеологию национализма и тоталитаризма.

Именно поэтому еще одним ключевым пунктом философии западноевропейской интеграции было твердое убеждение в том, что она может успешно развиваться лишь на базе **демократии, приоритета прав и свобод личности**, добровольного и равноправного участия государств, решивших вместе строить свое сообщество. О последовательности ЕЭС в реализации этих принципов свидетельствует тот факт, что длительное время сообщество отказывало в приеме Испании, Португалии и Греции и приняло их только после того, как там пали авторитарные и диктаторские режимы.

Третьим (по порядку, но не по значению) основополагающим элементом философии интеграции было признание неизбежности и возрастающей роли хозяйственной взаимозависимости государств, убежденность в том, что **открытая экономика и экономическая интеграция** в конечном счете более выгодны, чем протекционизм и автаркия.

Экономическая интеграция рассматривалась одновременно и как цель, и как средство. Как цель — поскольку экономика является фундаментом благосостояния и стабильности. Создание западноевропейского общего рынка, а затем интегрированного хозяйства должно

было дать дополнительный импульс росту благосостояния. Как средство — поскольку цели интеграции выходили за пределы экономики. Поэтому в экономической интеграции ее идеологи и отцы-основатели видели лишь первый этап на пути к единой Европе.

7.4. Некоторые принципы интеграционной стратегии

Характеристика социально-философских основ западноевропейской интеграции была бы неполной, если не сказать о некоторых принципах интеграционной стратегии ЕС¹.

Возможно, самый примечательный из них — *нетрадиционный взгляд на роль противоречий, сопровождающих интеграционный процесс*. Дело не только в открытом признании их неизбежности. Труднее, но и важнее осознать, что противоречия и даже кризисы являются не только тормозом интеграции, но и стимулом к ее развитию. Они служат не столько поводом к тому, чтобы разбежаться по углам, скажем, по «национальным квартирам», сколько импульсом, приводящим в движение весь интеллектуальный и социально-политический потенциал участников для преодоления возникающих барьеров.

Решение некоторых проблем в ЕС, вызвавших острые противоречия между государствами-членами, затягивалось на многие годы. Возможно, именно из практики ЕС возник термин «марафонские заседания», которым первоначально назывались ежегодные сессии министров сельского хозяйства, посвященные пересмотру уровня гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Однако в истории ЕС был только один случай, когда переговорный процесс зашел в тупик и был полностью прерван. Это произошло в 1965 г., когда, как уже упоминалось, Франция на несколько месяцев покинула все органы ЕС, не согласившись с решением, которое навязывали ей остальные партнеры. В последующие годы участники европейской интеграции ни разу не прибегали к языку ультиматумов.

Рядом с этим концептуальным переворотом следует поставить и отказ от традиционных представлений о *национально-государственном суверенитете*. Дебаты о том, что представляет собой суверенитет и

¹ Хотя Евросоюз (ЕС) появился лишь в 1992 г., мы будем называть далее старое ЕЭС (Европейское экономическое сообщество) новым термином ЕС.

как он может быть обеспечен в наше время, ведутся на Западе несколько десятилетий и не завершились и по сей день. Но в целом после Второй мировой войны возобладал более гибкий подход, состоящий в том, что добровольное делегирование международным организациям части национального суверенитета не только не ущемляет его, но, напротив, обеспечивает ему более надежную гарантию. Происходит как бы суммирование национальных суверенитетов, укрепляющее позиции всего альянса государств и каждого его участника в отдельности. Этим объясняется парадоксальный (с точки зрения наших старых представлений) факт: за расширение полномочий ЕС наиболее активно выступают не крупные, а малые и средние страны, и не только «старые», но и новые члены ЕС.

Процесс расширения наднациональных полномочий ЕС протекает далеко не просто, а подчас весьма болезненно. Именно поэтому непрямой предпосылкой перераспределения суверенных прав является *принцип добровольности*. И по этой же причине камнем преткновения неоднократно становился вопрос о единогласии. Упомянутый выше конфликт между Францией и ее партнерами завершился только после того, как было достигнуто соглашение («Люксембургский компромисс»), в соответствии с которым любой вопрос, рассматриваемый одним из государств-членов как «жизненно важный» для него, может быть решен лишь на основе единогласия и при этом заинтересованное государство обладает правом вето. Это стало одним из кардинальных правил в деятельности ЕС, и только с принятием в 1986 г. **Единого европейского акта (ЕЕА)** осуществлен частичный переход к решениям большинством голосов. Но данный пункт нового программного документа наверняка еще не раз подвергнется испытанию, и ЕС еще долго будет сочетать обе процедуры голосования — единогласие и квалифицированное большинство.

Еще одним принципом (или, может быть, признаком, характерной чертой) интеграционной стратегии следует назвать идею *поэтапности и постепенности продвижения к объединенной Европе*. Концепцию поэтапности сформулировали архитекторы интеграции Жан Монне и Робер Шуман еще в конце 40-х — начале 50-х годов. Как подчеркивалось в Декларации Шумана, Европа не будет построена сразу и целиком, а будет создаваться посредством конкретных достижений, рождающих прежде всего практическую солидарность. Были опреде-

лены и основные этапы: создание Таможенного союза, от него — к Общему рынку, далее — к Экономическому и валютному союзу и завершающий этап — к союзу политическому. Отражением данной концепции является серия договоров и других нормативных актов основополагающего характера, которые, как вехи, отмечают весь путь развития интеграции. С момента заключения в 1951 г. Парижского договора насчитывается около десятка таких документов.

Следует напомнить, что в прошлом лидеры «малой Европы», как тогда называли первоначальную «шестерку» участников ЕС трижды переболели типичными «болезнями роста» — максимализмом и головокружением от успехов. Первый раз — в начале 50-х годов, когда вслед за договором о создании ЕОУС был подготовлен и даже подписан договор о **Европейском оборонительном сообществе (ЕОС)** и начата подготовка договора о **Европейском политическом сообществе**. Отказ французского парламента ратифицировать договор о ЕОС поставил крест на планах военной и политической интеграции. О втором приступе этой «болезни» (в середине 60-х годов), выразившемся в попытке отказаться от принципа единогласия, уже упоминалось. Наконец, в начале 70-х годов на волне эйфории, вызванной досрочным созданием Таможенного союза, был принят план форсированного перехода до 1980 г. к экономическому и валютному союзу (ЭВС), но и он потерпел неудачу.

И все же, осматривая с высоты XXI в. путь, пройденный ЕС, нельзя не прийти к заключению, что в целом Сообщество достаточно последовательно ориентировалось на поэтапность, на продвижение «шаг за шагом» к стратегическим целям интеграции.

Высоко оценивая уровень концептуального мышления творцов и дирижеров западноевропейской интеграции, заманчиво изобразить повседневную политическую практику ЕС как движение по заранее прочерченной прямой. Но это было бы заблуждением. Конечно, действия ЕС определяются общими целями интеграции. Тем не менее в повседневной практике они в немалой мере определяются *здравым смыслом, логикой прагматизма*. Привыкшие к доктринальному мышлению, мы обычно оцениваем прагматизм как качество отрицательное. Теперь же, переосмысливая собственный опыт, мы все отчетливее осознаем, какими неисчислимыми потерями обернулась беспрецедентная в истории попытка втиснуть живое общество

в прокрустово ложе доктрин, ослепить его ультра- или псевдореволюционным прожектерством.

Что касается ЕС, то *теории интеграции* — а в них недостатка не было — служили лишь общим ориентиром, но никак не руководством в повседневной деятельности. На практике ЕС продвигалось вперед в тех случаях, когда, определяя приоритетные области и конкретные программы действий, исходило из самых насущных потребностей участников. И это естественно, ибо только неотложные задачи, которые оказались общими для всех, были способны перевесить межгосударственные противоречия и сепаратизм.

Наиболее ярким проявлением такой стратегии явился подход ЕС к решению сложнейшей задачи — строительству ЭВС. Как уже отмечалось, первая попытка ее решения была предпринята в начале 70-х годов, но она закончилась полным фиаско. Легче всего было бы объяснить причины неудачи внешними обстоятельствами — кризисом доллара, нефтяным «шоком» и последующим экономическим спадом. Такая версия действительно имела хождение. Однако более глубокий анализ привел стратегов интеграции к заключению, что необходимо пересмотреть саму концепцию перехода к ЭВС, путь к которому будет более сложным и длительным, чем представлялось ранее.

В основу новой стратегии перехода была положена все та же идея поэтапности, причем содержание каждого последующего этапа определялось по мере того, как приближался к завершению предшествующий. Именно практика подсказала такие решения, как содействие конвергенции экономических уровней государств-членов с помощью структурных фондов ЕС и более активная гармонизация экономической политики национальных правительств, осуществление промежуточных мер на пути к валютной интеграции, курс на научно-техническую интеграцию. Руководители ЕС еще раз продемонстрировали свою осмотрительность в начале 80-х годов, когда возобновилось поступательное движение интеграции. Они отвергли максималистскую идею подписания договора об учреждении политического союза федеративного типа, хотя Европейский парламент одобрил проект такого договора в 1984 г. Вместо этого был принят компромиссный документ — Единый европейский акт (ЕЕА), провозглашавший в качестве первоочередной цели создание к концу 1992 г. единого внутреннего рынка, предусматривавше-

го, в отличие от общего рынка 60-х годов, свободу движения не только товаров, но и услуг, капиталов и лиц, а также значительно большую согласованность экономической и валютной политики государств-членов.

Не менее примечательной, чем ЕЕА, была Белая книга (1985 г.), увязывавшая в единый комплекс приоритетные цели и все другие направления интеграционной политики. Пожалуй, никогда еще ЕС не прорабатывало так тщательно и так конкретно программу своей практической деятельности, хотя тенденция к такой конкретизации просматривается с 50-х годов, будь то планы поэтапного перехода к Таможенному союзу или свободному движению рабочей силы, программы аграрной, региональной или социальной политики. В соответствии с этой программой было принято около 300 актов, имевших целью устранение физических, технических и налоговых барьеров, препятствовавших функционированию единого внутреннего рынка. Программа была выполнена почти полностью, и в декабре 1992 г. Эдинбургская сессия ЕС констатировала, что единый внутренний рынок стал свершившимся фактом.

Этот опыт убедительно показал, что принцип прагматического и селективного подхода к задачам ЕС, а также тщательная проработка конкретных планов позволяют постепенно расширять фронт интеграции, переходить от более простых ее форм к более сложным, от скромных и даже символических мероприятий к масштабным и конкретным.

7.5. Механизм интеграции

Анализ опыта ЕС позволяет сделать еще один вывод: сообщество, возможно, не продвинулось бы и вполовину, если бы его развитие не обеспечивалось *системой политических, правовых, судебных, административных и финансовых механизмов*. Их созданию и совершенствованию неизменно уделяется первостепенное внимание.

Система механизмов, сложившаяся в процессе развития ЕС, основана на некоторых общих принципах, свойственных западной политической системе в целом, но в своих конкретных формах существенно отличается от национальных систем. Характерные черты

системы политических, правовых, судебных, административных и финансовых механизмов следующие:

сочетание институтов двух типов: межгосударственных и наднациональных. Лица, входящие в органы первого типа, действуют в качестве официальных представителей государств-членов. Члены институтов второго типа также предлагаются каждым государством, но действуют как независимые лица, не связанные никакими инструкциями своих правительств. Такой двойной принцип формирования способствует поддержанию баланса между интересами отдельных государств-членов и интересами ЕС в целом;

гибкое разделение компетенции между институтами ЕС и национальными правительствами. Можно выделить три основных варианта разделения компетенции: сферы, в которых осуществляется общая политика на уровне ЕС (аграрная, торговая и т.д.); сферы смешанной компетенции, где за отдельные направления или группы вопросов отвечают органы ЕС, а остальные по-прежнему находятся в ведении национальных правительств (региональная, социальная и т.д.); сферы, в которых функции ЕС ограничиваются координацией действий государств-членов и выработкой рекомендаций (макроэкономическая, политика в области окружающей среды и т.д.);

многообразие типов принимаемых решений — от регламентов и директив, обязательных для исполнения национальными правительствами и всеми участниками интеграции, до заключений, имеющих рекомендательный характер;

примат права ЕС над национальным правом государств-членов в пределах, определяемых содержанием основополагающих договоров.

Источником права ЕС являются прежде всего три договора, учредившие Европейские сообщества, ЕЕА и Договор о Европейском союзе, а также договоры о присоединении к ЕС новых государств-членов.

В организационной структуре ЕС нашел отражение традиционный для западной политической системы принцип разделения законодательной, исполнительной и судебной функций, хотя опять-таки в очень своеобразных формах. В число основных институтов Союза входят Европейский парламент; Совет Союза; Европейская комиссия; Европейский суд; Европейский совет.

Отступая от порядка, в котором перечислены институты Союза, начнем их характеристику с **Европейского совета**, созданного в 1974 г.

Совет, принимающий решения по ключевым вопросам жизни ЕС, созывается на уровне глав государств и правительств по меньшей мере дважды в год. Решения Совета не имеют обязательной силы, однако они дают политические импульсы развитию ЕС и определяют основные ориентиры, в соответствии с которыми действуют Комиссия и Совет министров. Именно на заседаниях Европейского совета были приняты такие стратегические политические решения, как создание ЕВС, завершение строительства ЕВР, учреждение ЕС, расширение ЕС и т.д.

Совет Союза — орган принятия решений. Он собирается на уровне министров национальных правительств, в связи с чем иногда именуется Советом министров. Однако в отличие от национальных советов министров он выполняет и законодательные функции; его решения, имеющие обязательную силу, образуют вместе с основополагающими договорами право ЕС (или коммунитарное право). Другое отличие состоит в том, что Совет Союза не имеет постоянного состава. Фактически существует множество советов, состав которых зависит от сферы деятельности, к которой относится рассматриваемый вопрос: Совет министров экономики, Совет министров сельского хозяйства, Совет министров иностранных дел и т.д. Но именно здесь представители стран—членов ЕС защищают свои национальные интересы.

Уникальным институтом является **Европейская комиссия**, или **Комиссия Евросоюза (КЕС)**, имеющая наднациональный характер. Именно на нее приходится львиная доля повседневной рутинной работы, которая выполняется многими тысячами функционеров во всех областях деятельности, переданных на уровень Сообщества. Главное в работе КЕС — подготовка решений и их исполнение, включая контроль над тем, как они исполняются национальными органами. Комиссия управляет финансами ЕС — бюджетом и структурными фондами. В круг ее деятельности входят вопросы экономики, в частности энергетики и транспорта, сельского хозяйства, занятости и социальной проблематики, научных исследований и здравоохранения, статистики, образования и культуры.

Европейский парламент (ЕП) — представительный орган, избираемый с 1979 г. прямым всеобщим голосованием граждан всех государств-членов один раз в пять лет (до этого депутаты ЕП избирались национальными парламентами). Европарламент — главный

демократический форум народов, объединившихся в ЕС. Со временем функции ЕП расширились, ныне он осуществляет широкий контроль за деятельностью Комиссии, располагая, в частности, правом вынесения ей вотума недоверия, утверждает бюджет ЕС и отчет о его исполнении, участвует в процессах выработки и принятия новых законодательных актов, запрашивает и заслушивает Совет и Комиссию по различным вопросам их деятельности. Его одобрение обязательно при заключении договоров о вступлении новых членов в ЕС и соглашений ЕС с третьими странами.

Уникальную роль играет **Европейский суд**. Он призван обеспечивать единообразное толкование законодательства ЕС и его примат над национальными законодательствами в пределах юрисдикции, установленной основополагающими договорами. В соответствии с этим он рассматривает и регулирует разногласия между государствами-членами, между ними и ЕС, между институтами ЕС, наконец, между ЕС и физическими либо юридическими лицами. Он также дает заключения по международным соглашениям и предварительным слушаниям дел, переданных ему национальными судами. Главным в работе Европейского суда является обеспечение применения прав.

Институциональная система ЕС не имеет исторических аналогов. Западные правоведы подчас называют ее «юридическим кошмаром», имея в виду то, что ЕС сочетает черты классической международной организации и государства двух типов — федеративного и конфедеративного. Создавая и на ходу реконструируя эту систему, участники ЕС руководствовались не доктринальным и зачастую даже не политическим, а функциональным подходом, т.е., по сути, тем же здравым смыслом.

Едкие и ничего и никому не спускающие западные журналисты давно избрали своей мишенью «брюссельских еврократов». Действительно, громоздкая бюрократическая машина ЕС, в которой заняты 25 тыс. человек, действует со скрипом, и ей свойственны все черты современной бюрократии. Тем не менее сложность этой организационной структуры обусловлена необходимостью согласования интересов как государств, так и различных социальных или профессиональных групп; она создана с учетом асимметричности интеграционных процессов, более развитых или динамичных в од-

них областях экономической, социальной и политической жизни, неразвитых или замедленных — в других. В итоге эта, казалось бы, немислимая гибридная система выдержала не одни заморозки, живет и приносит увесистые плоды.

Особо следует сказать о таком «механизме» интеграции, как мобилизация общественной поддержки строительству объединенной Европы. Ведущую роль в этом сыграли наиболее влиятельные политические партии — социал-демократические, христианско-демократические, либеральные и консервативные, которые, за редким исключением, активно поддерживали курс на интеграцию. Таковы же были позиции большинства профсоюзов, всех предпринимательских объединений, а также подавляющей части средств массовой информации, деятелей науки и культуры. Способствовало этому и само Сообщество. Молодежь, вступая в рабочий возраст, все больше проявляет желание считать себя не только немцами, французами, бельгийцами или итальянцами, но прежде всего **европейцами**.

7.6. Расширение ЕС и Россия

Весь ход истории формирования ЕС показывает, что эта организация преследовала достижение в региональном масштабе следующих основных целей:

сбалансированное развитие всех видов экономической деятельности;

непрерывный и стабильный экономический рост;

постоянное повышение уровня и качества жизни;

выравнивание уровней экономического развития стран — членов ЕС;

поддержание высокого уровня занятости и социальной защиты населения;

охрана окружающей среды;

преодоление раскола Европы и расширение ЕС до границ СНГ.

Теперь уже ясно, что в ближайшее десятилетие в ЕС вступят еще примерно 10 стран. Первой группой «новичков» стали страны Центральной и Южной Европы, ставшие полноправными членами ЕС

в мае 2004 г.: Эстония, Латвия, Литва, Польша, Чехия, Словакия, Словения, Венгрия, Мальта и Кипр. В этих странах проживает 72 млн человек, и общая численность населения в ЕС составила 455 млн человек. В начале 2007 г. в ЕС вступили Болгария и Румыния (26 млн чел.). Впоследствии возможно вступление в ЕС Турции, Хорватии, Македонии, Боснии и Герцеговины, Сербии, Черногории, а также Украины и Молдовы, в которых проживает около 150 млн человек. И тогда ЕС с населением свыше 600 млн человек станет супербольшей международной экономической организацией, функционирующей на принципах конфедерализма и по своей экономической мощи значительно превосходящей США.

К такому развитию ЕС США относятся спокойно и терпимо, рассчитывая на партнерство и сотрудничество в рамках нового международного порядка, который через 20 лет, конечно, будет уже сформирован. Однако Россия проявляет нервозность и сплошь и рядом совершает противоречивые действия. С одной стороны, мы вроде бы не возражаем против расширения ЕС на восток (в отличие от расширения НАТО), а с другой — выдвигаем перед ЕС полтора десятка так называемых «озабоченностей», которые связаны с аннулированием прежних двусторонних договоров с новыми членами ЕС, а также с проблемой Калининграда. Россия вследствие расширения ЕС, говорим мы, может нести потери на сумму 150—300 млн евро ежегодно. Однако ЕС отвечает России, что снижение для российских товаров торговых тарифов в странах—новичках ЕС в среднем с 9 до 4% даст ей прибыль на те же 300 млн евро в год.

К сожалению, никто не говорит о новых возможностях для России в плане увеличения торговли и иных видов экономического сотрудничества с расширенным ЕС, связанных с использованием значительно большего объема европейского рынка, потенциала научно-технического взаимодействия, повышения российских норм и стандартов с учетом усиления экономических связей с ЕС и т.д. На этом пути Россия может получить миллиарды дополнительной прибыли или существенные выгоды. ЕС явно набирает силу, и России остается либо скромно отодвигаться на восток, становясь на путь самоизоляции и все большего вовлечения в тяжелые проблемы внутри СНГ, расточая свои ресурсы на преодоление этих проблем, либо идти на более широкое сотрудничество с Западом, в том числе с соседней

Большой Европой в виде расширяющегося ЕС. Совершенно очевидно, что второй путь более выгоден, лучше отвечает национальным интересам России. Тогда и страны СНГ сами пойдут вслед за Россией, будут больше рассчитывать на собственные силы.

Еще в 1997 г. между Россией и ЕС было заключено Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС). Это Соглашение, или договор, определяет Россию и ЕС в качестве стратегических партнеров и является основой для развития политических и экономических отношений двух сторон. Нет никаких оснований для того, чтобы подрывать это Соглашение во имя мелких претензий или амбиций. На встрече министров иностранных дел стран—членов Евросоюза в феврале 2004 г. было заявлено, что «ЕС открыт для обсуждения всех озабоченностей Москвы, связанных с расширением ЕС»¹. В конечном счете Россия отказалась от своих «озабоченностей».

Отступив на восток более чем на 1000 км по сравнению с 1917 г., Россия, тем не менее, находится сегодня гораздо ближе к Западной Европе, чем раньше, благодаря проводимым в стране реформам и модернизации общества, транспортным и телекоммуникационным системам, сдвигам в общественном сознании, особенно в кругах молодежи. Все это дает основание полагать, что процесс сближения России с ЕС не будет прерван. Однако надо понимать, что такая стратегия будет реализована лишь в том случае, если российские реформы не сменятся контрреформами.

Тем не менее нельзя не признать тот объективный факт, что ЕС сделал мало шагов навстречу укреплению сотрудничества с Россией. Да и в целом политический климат отношений между Россией и ЕС не очень устойчив и, похоже, за последние годы даже ухудшился. Россия не может соглашаться с дискриминационными правилами и процедурами, затрагивающими многие статьи российского экспорта в Западную Европу, торможением ее принятия в ВТО, сопротивлением долгосрочной реструктуризации внешнего долга России, оставшегося в наследство от СССР, весьма осторожным отношением к сотрудничеству с Россией вообще и т.д. Нетрудно спрогнозировать, что прием новых членов в ЕС из числа бывших социалистических

¹ Коммерсантъ. 2004. 24 февр.

стран или из числа нынешних стран СНГ лишь усилит антироссийское настроение в расширенном ЕС.

В то же время существует и такой объективный факт, как огромный потенциал в развитии взаимовыгодных экономических отношений между Россией и ЕС. Во многом наши экономики взаимно дополняют друг друга, и Россия представляет собой не только источник сырья для промышленности ЕС, но и огромный рынок для сбыта его продукции. Научно-технический потенциал России также не может быть неинтересен для ЕС. Есть и другие факторы вхождения России в зону европейской интеграции. Многие в России считают, что Запад должен проявить инициативу и пойти на масштабные акции по налаживанию широкомасштабного сотрудничества с Россией¹. При этом не приходится забывать, что в России много противников такого сотрудничества.

В то же время последние события в мире показывают, что расширение деятельности международного терроризма, подпитываемого фундаменталистским и экстремистским течениями в исламе, может подтолкнуть Запад к сотрудничеству с Россией и даже способствовать образованию союза или коалиции США—ЕС—Россия. Тогда будут созданы все условия для расширения и укрепления экономического сотрудничества России с Западом, которое не только приобретет разнообразные формы, но и позволит России войти в том или ином формате в Большую Европу. Однако для такого вхождения потребуются не столько внутренние, сколько внешние факторы и обстоятельства.

В отношении расширяющегося ЕС следует иметь в виду также неизбежные трудности и проблемы, которые будут этому сопутствовать. Выиграв в количестве членов, ЕС потеряет в своей однородности и эффективности своих институтов, т.е. в скорости, гибкости, действенности принимаемых решений. Под угрозой будет поставлен известный Пакт стабильности, по которому каждая страна — член ЕС обязана не превышать свой бюджетный дефицит сверх уровня 3% своего ВВП, внутренний государственный долг — сверх 60% ВВП и уровень инфляции — свыше 1,5% от среднего показателя годового прироста розничных цен по трем странам — членам ЕС с наименьшей

¹ См.: Россия между Западом и Востоком: мосты в будущее. М., 2003. С. 420, 421.

инфляцией. Уже в 2003 г. руководство ЕС сделало прямое предупреждение с угрозой штрафных санкций для Германии и Франции за нарушение этого Пакта по пункту инфляции.

Более того, представляется неизбежным возникновение субрегиональных группировок внутри ЕС, например северной, центральноевропейской, средиземноморской и т. д., находящихся на разных ступенях интеграции и различающихся как взятыми обязательствами, так и правами. Получит дальнейшее развитие давняя практика «перетягивания каната» в отношениях между крупными и малыми странами — членами ЕС, между «старой» и «новой» Европой.

Обеспечение эффективности своих институтов станет для ЕС предметом первоочередной и постоянной заботы.

Следует, однако, ожидать не только количественного расширения ЕС, но и углубления интеграционного процесса. Продолжатся «утрачка» в национальных границах разных сегментов Общего рынка, формирование цен в региональном плане, стандартизация норм социального обеспечения, выравнивание уровней производительности и оплаты труда. На повестке дня — формирование политического и социального союза, целого ряда иных амбициозных программ, касающихся промышленной и научно-технической политики, политики в области образования, культуры, здравоохранения, охраны окружающей среды и даже формирования своих вооруженных сил.

Прием новых членов в ЕС наряду с расширением объема его рынка и количественным увеличением экономической мощи всего Союза неизменно создаст эффект его качественного внутреннего ослабления, разделения Союза на еще большее число групп стран. Ассимиляция новых членов ЕС займет многие годы, создаст состояние неопределенности, рыхлости и неуправляемости всего Союза. Развернувшаяся в последние годы борьба вокруг проекта новой Конституции ЕС, по существу, вогнала эту организацию в состояние серьезного внутреннего кризиса. Развитие уже имеющихся внутривнутриполитических противоречий в рамках нового ЕС может иметь непредсказуемые последствия.

С точки зрения дальнейшего развития экономической интеграции у ЕС также растет число проблем. Новые члены ЕС, принятые в 2004

и 2007 гг., еще многие годы не впишутся в единый рынок и в единую валюту. Решение существующих проблем еще более отдалит прием в него других стран. В Европе спрашивают: «А что же будет, когда в ЕС примут Турцию?» Сегодня на этот вопрос еще нет ответа.

К проблемам ЕС следует добавить относительную слабость Союза в области «новой экономики», провалы в сфере государственного регулирования экономики, элементы несрабатываемости западноевропейской модели по сравнению с более либеральной американской и т.д.

Выводы

1. Интеграционные экономические процессы в Западной Европе — одно из самых существенных явлений в развитии мировой экономики в послевоенный период. Накопленный Западом в этой области опыт может в значительной мере пригодиться для СНГ.

2. Европейская интеграция — это перестройка, но перестройка на высоком уровне социально-экономического и политического развития входящих в нее стран. Интеграция означает переход к смешанной экономике, противодействие монополизму и поддержание конкуренции и предпринимательства, регулирование социальных отношений, упор на человеческий капитал и демократию.

3. Характерны планомерность в прохождении этапов интеграции и настойчивость в достижении поставленных целей. Уже в ближайшем будущем в интеграционную группировку войдут еще не менее 10 стран и, возможно, она станет притягательной и для России.

4. ЕС в материальной форме воплощает давнюю мечту европейцев о европейском единстве, ликвидации межнациональных границ. Политическое объединение, демократия, приоритет взаимовыгодности экономического сотрудничества — вот основы философии европейской интеграции.

5. Консенсус, приоритет общих наднациональных интересов, поэтапность и постепенность в развитии интеграционных процессов — важные принципы функционирования ЕС.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Чем характерна перестройка по-западноевропейски?
2. Определите основные этапы развития западноевропейской экономической интеграции.
3. Какие были недостатки и даже провалы в процессе развития интеграционных процессов в Западной Европе?
4. В чем состоят философские корни экономической интеграции в Западной Европе?
5. Назовите принципы интеграционной стратегии.
6. Как действует механизм западноевропейской экономической интеграции?
7. Охарактеризуйте современное состояние интеграционных экономических процессов в Западной Европе.

Литература

- Борко Ю.* От европейской идеи — к единой Европе. М., 2003.
- Европа и Россия: опыт экономических преобразований. М., 1996.
- Европа: вчера, сегодня, завтра. М., 2002.
- Россия между Западом и Востоком: мосты в будущее. М., 2003.
- Шемятенков В.* Европейская интеграция. М., 2003.
- Расширение Европейского союза и Россия. М., 2006.

ГЛАВА 8

НТП И БИЗНЕС

Научно-технический прогресс в наши дни стал фактором глобального значения. Он определяет во многом лицо мировой экономики, мировой торговли, взаимоотношения между странами и регионами. Научные открытия и изобретения в широких масштабах материализуются в производственном аппарате, выпуске продукции, в потреблении населения, постоянно изменяя жизнь общества. Особенно велика роль НТП сегодня в предпринимательской деятельности.

8.1. Общая характеристика НТР

Современный западный мир живет в условиях **научно-технической революции (НТР)**. По своей сути НТР представляет собой ускоренный научно-технический прогресс, достигаемый на базе соединения сферы НИОКР с развитием производства, образования в экономике единого научно-производственного комплекса, в котором наука становится ведущей силой, своего рода локомотивом. Иными словами, это новое качество НТП.

НТР — это феномен послевоенных десятилетий развития зрелого капитализма. А до этого на протяжении 150—200 лет основой НТП в мире была не наука, а промышленность, ее технический аппарат. Наука же, представляемая пусть даже гениальными учеными, долгие годы находилась на ремесленной и мануфактурной стадиях своего развития, органически и тесно не была связана с производством. Изобретения гениальных одиночек долго «внедрялись» и осваивались производством.

Сегодня наука превратилась в настоящую «индустрию открытий», когда изобретения и новинки стали продуктом труда крупных коллективов научных работников, лабораторий, институтов, **мозговых трестов**. В сфере НИОКР работают сотни тысяч ученых.

Наука перешла от **мануфактурной к машинной стадии** развития, исследования отличаются организованностью и массивностью, оснащенностью новейшей лабораторной техникой. Более того, материальное производство представляет теперь лишь необходимую форму материализации научных открытий; образовались неразрывно связанные звенья: «научная лаборатория — завод». Если раньше техника обладала безусловным приоритетом над наукой, то ныне его приобрела наука. Именно она дает мощный стимул к дальнейшему прогрессу техники и производства в целом. Продукт отрасли наука превратился в товар, он воспроизводится, т.е. окупает себя, труд ученого по своему характеру является наемным и уже ничем не отличается от труда рабочего. Это, несомненно, качественное изменение, носящее не эволюционный, количественный, а принципиально новый, качественный характер.

Наука, став имманентной частью производственного процесса, в то же время прекратила неровное, скачкообразное развитие — от одного открытия к другому. Исследования превратились в систему накопления и реализации новых знаний скорее эволюционным путем, чем резкими скачками. Но в этой эволюции содержится настоящий революционный смысл.

Итак, *первая, главная и определяющая черта НТП* состоит в исключительно быстром развитии науки, превращении ее в непосредственную производительную силу, в создании единого **научно-производственного комплекса (НПК)**, в котором наука играет ведущую и направляющую роль.

Вторая черта НТП — качественные изменения в технической базе производства. Это связано в первую очередь с развитием автоматизации производства и применением электронной вычислительной техники в сфере производства и управления, с развитием электроники и информатики, что ведет к образованию самоуправляющихся производственных процессов, а также самонастраивающихся участков производства, способных вести автоматический поиск наиболее выгодного режима работы с учетом меняющихся условий.

Изменения в технической базе производства охватывают не только машины, но и технологию, методы обработки материалов, заменяющие, в частности, машины немеханическими орудиями труда, энергию химического синтеза, реакцию ядерного распада или

синтеза, тепловые взрывы, микроскопические молнии, дуговые разряды, токи высокой частоты, световые лучи с высокой плотностью энергии и т.д.

Качественные изменения происходят не только в орудиях, но и в предметах труда. Современная наука и техника позволили приступить к широкому применению сырья с заранее заданными свойствами, о чем говорят в первую очередь большие объемы производства пластмасс, синтетического волокна, древесно-стружечных плит и т.п. Изменения в технической базе современной индустрии нельзя оторвать и от появления новых источников энергии, изменений в структуре топливно-энергетического баланса. Особое значение имеет возрастающая роль ядерной энергии, повышение доли нефти и газа в топливном балансе.

Рассмотренные нами изменения в технической базе производства осуществляются рука об руку с процессом преобразования субъективного фактора производства — рабочей силы. Весьма быстрыми темпами повышается уровень квалификации и производительности труда рабочих, труд становится все сложнее и эффективнее, повышающиеся расходы на воспроизводство рабочей силы ведут к увеличению ее стоимости, но еще быстрее повышаются потребности людей, за которыми должно поспевать развитие и совершенствование производства.

В целом научно-техническая революция означает переход производительных сил общества в новое качество.

Третьей чертой современной НТР является **неразрывная связь массового производства**, основанного на новых изобретениях и новой технической базе, **с рынками сбыта**, предполагающая изучение конкретных рынков, удовлетворение не спроса вообще, а спроса с учетом индивидуальных потребностей. Более 90% американских фирм имеют сегодня специальные службы сбыта и изучения рынка, т.е. маркетинговые службы. На эти цели ежегодно расходуется свыше 60 млрд долл. Иными словами, прежние звенья «научная лаборатория — завод» дополняются звеном «конкретный потребитель». Последний элемент — важнейший фактор в современной рыночной конъюнктуре, стимул к повышению качества продукции.

Четвертая черта современной НТР заключается в принципиально новом подходе к **управлению производством**. Теперь уже общепризна-

но, что роль организационных факторов, менеджмента в повышении производительности труда и снижении себестоимости продукции отнюдь не меньше роли новой техники и технологии производства.

Управление концернами, фирмами и предприятиями в развитых капиталистических странах сегодня превратилось в особую профессию, требующую специальной подготовки. В США, например, насчитывается несколько сотен факультетов и отделений делового администрирования, управления и коммерции, школ бизнеса и отделений по руководству предприятиями. В целом не менее 20% всех студентов США обучается научным методам управления. Ежегодно в стране присваиваются десятки тысяч ученых степеней в области менеджмента, коммерции и экономики.

Итак, к прежней цепи прибавляется еще одно звено: управление. Вся цепь включает теперь такие звенья: *научная лаборатория — завод — потребитель — менеджмент*. При этом менеджмент играет роль синтезирующего элемента, органически входящего во все звенья интегрированного НПК, будучи в то же время и самостоятельным звеном.

Пятая черта НТР — изменения в самом механизме общественного производства, прежде всего в направлении **интенсификации хозяйственных процессов**.

Возрастание роли интенсивных факторов экономического роста заключается в быстрых темпах повышения производительности труда (особенно в сельском хозяйстве и добывающей промышленности), замедлении или даже прекращении роста занятости в сфере материального производства, стабилизации или снижении нормы производственного накопления, снижении фондо- и материалоемкости производства, ускорении обновления производственного аппарата на новой технической основе при замедлении роста его стоимостной величины и т.д.

Интенсификация хозяйственных процессов осуществляется на основе использования механизма конкуренции, отбирающего наилучшие технические и экономические варианты развития, коммерческой самостоятельности фирм и других хозяйственных объединений, всемерного развития мирохозяйственных связей, а также специализации и комбинирования производства.

Характеризуя современную НТР, отметим возрастающее значение духовной сферы и творческих импульсов в жизни общества, непо-

средственно связанной с развитием исследований, образования, управления. НТР не только преобразует технический базис современного производства, но и порождает ряд серьезных сдвигов в науке, выражающихся в коренной ломке традиционных представлений, в создании новых концепций и теорий. Возникают разного рода теории о развитии науки и техники по собственным законам, о возможности создания новой эры «технической цивилизации», об инновационной модели развития постиндустриальной экономики и т.д.

8.2. Наука как фактор экономического роста

Анализ условий, оказывающих влияние на темпы экономического роста, показывает, что увеличение объема общественного производства неразрывно связано с *использованием результатов научно-исследовательских работ и повышением уровня общего и профессионального образования кадров*. Согласно результатам исследования известного американского экономиста Э. Денисона, рост экономики США и стран Западной Европы в послевоенный период на 10—32% определялся использованием результатов научных исследований в различных областях техники и технологии, на 2—15% — повышением уровня образования. Многие современные исследователи подчеркивают особую роль знаний в экономическом развитии индустриальных стран. Как сказано в одном из экономических докладов президента США, исследования и разработки играют центральную роль в экономике. Они приводят к появлению новых продуктов и отраслей промышленности и могут внести важный вклад в решение актуальных сложных экономических и социальных проблем.

Новые знания, подобно научным исследованиям, сегодня неизбежно становятся имманентной частью производственного процесса, ибо практически реализуются в новых конструкциях машин, в качестве рабочей силы, в рациональных организационных решениях, понимании конъюнктуры и т.д. Накопление и углубление знаний позволяют реально экономить на материальных ресурсах, капиталовложениях благодаря снижению фондо- и материалоемкости производства. Знания как особый производственный ресурс в отличие от машин и оборудования быстрее распространяются с

помощью современных средств информации, причем это касается и использования опыта многих стран мира. Подобно машинам, знания сегодня продаются и покупаются в виде патентов, лицензий, консультаций и т.д.

Особую экономическую роль знания начинают играть на такой стадии развития страны, когда достигнута значительная степень насыщенности хозяйства средствами производства, высок уровень фондовооруженности труда. Кадры ученых и квалифицированных специалистов становятся важнейшим источником экономического и технического прогресса, важным фактором производства.

В главных капиталистических странах расходы на исследование стали соизмеримыми с расходами на капиталовложения, а в ряде случаев и превосходят их (например, в авиакосмической промышленности США — в 6 раз). Это позволяет не только экономить на материальных затратах на производство продукции, но и использовать силы природы, в том числе ресурсы, ранее неизвестные человеку (новые виды энергии, сырья и материалов). Исторический опыт свидетельствует, что ускорение НТП было вызвано прежде всего ускорением темпов развития и накопления научных знаний. Известно, что сегодня половина всей имеющейся информации получена за последние 15 лет. Удвоение числа научно-образовательных публикаций происходит в среднем за каждые 13—15 лет.

Многие западные экономисты выступают с тезисом о большей экономической эффективности расходов на образование по сравнению с капиталовложениями в производство. По мнению известного американского экономиста Э. Хансена, 100 долл., вложенные в развитие образования, обеспечивают более высокий рост производительности труда, чем 100 долл., вложенные в производственные здания, сооружения, машины и оборудование.

По масштабам научно-исследовательских работ США намного опережают остальные капиталистические страны, и это является основной причиной «технологического разрыва» между Западной Европой и США, Японией и США. В 2006 г. США вложили в развитие науки 344 млрд долл., Япония — 130 млрд, страны ЕС — свыше 150 млрд долл. Практически на долю США приходится 47% всех затрат на НИОКР в рамках ОЭСР, куда входят только наиболее развитые промышленные страны мира и на которую приходится 90% мировых

затрат на НИОКР. В США в расчете на 10 тыс. населения приходится 38 исследователей и разработчиков, в Англии — 25, в ФРГ — 29, в Японии — 56. Доля затрат на научные исследования в ВВП США составляет 2,7%, Англии — 1,8, Франции — 2,2, Японии — 3,2, Германии — 2,5, Италии — 1,1%.

Как правило, затраты на НИОКР в главных капиталистических странах растут быстрее, чем ВВП. В США и Японии наивысшие темпы роста затрат на НИОКР имели место в 1981—1985 гг. В последние десятилетия японские предприниматели наращивали затраты на НИОКР в среднем на 10% в год, несмотря на снижение темпов роста ВВП страны. Это было вдвое больше, чем в ЕС. Что же касается США, то с окончанием «холодной войны» и свертыванием государственных программ военно-прикладного характера темпы роста затрат на НИОКР замедлились. Ситуация изменилась после 11 сентября 2001 г.

И тем не менее возникает вопрос: если главные капиталистические страны тратят столь внушительные средства на НИОКР, то как, по каким каналам эти затраты себя окупают?

Во-первых, интенсивные и хорошо организованные НИОКР позволяют быстро *обновлять номенклатуру* производимой продукции. На внутренний рынок США ежегодно поступают миллионы принципиально новых, а также уже известных, но значительно улучшенного качества продуктов. Не все они получают право на существование на рынке, не все выдерживают конкуренцию. Но в результате этого товарная масса постоянно обновляется, промышленность все время меняет профиль и технологию производства, а поток новинок расширяется.

Во-вторых, массивные расходы на исследования существенно экономят общественные издержки за счет резкого сокращения *срока массового освоения изобретений*. По данным американского экономиста и историка техники Ф. Линна, время между датой открытия и датой его практического применения сократилось с 30 лет в начале XX в. до 16 лет в годы между Первой и Второй мировыми войнами и до 9 лет после Второй мировой войны. Так, между открытием принципа фотографирования и началом его практического использования прошло 102 года (1727—1829 гг.). Аналогичный период для радио составил 35 лет (1867—1902 гг.), телевидения — 14 (1922—1936 гг.), радара — 14 (1926—1940 гг.), атомной бомбы — 6 (1939—1945 гг.), транзистора — 5 (1948—1953

гг.), лазера — 5 (1956—1961 гг.), интегральных схем — 3 (1958—1961 гг.). Сегодня этот период обычно занимает всего 2—3 года.

США и Япония, два лидера по результатам НИОКР, как правило, быстрее других стран реализуют изобретения, пускают нововведения в массовое промышленное освоение, что обусловлено огромными затратами на НИОКР, наличием большого числа научных лабораторий в промышленности и крупной экспериментальной базы. Темпы распространения изобретений в производстве после Второй мировой войны в среднем вдвое выше, чем в 20—30-х годах, и в 4 раза выше, чем в начале XX в.

В-третьих, расходы на НИОКР призваны поднять технический и организационный уровень производства, определяющий конкурентные позиции отдельных фирм на внутреннем рынке и целых стран на мировом рынке. Поэтому в настоящее время борьба между фирмами и даже странами идет за научно-технический прогресс. Это новая область конкуренции, значение которой будет возрастать. Не случайно американские фирмы за границей, в частности в Западной Европе, как правило, оказываются более конкурентоспособными, чем местные, что объясняется прежде всего более высоким техническим и организационным уровнем их производства. Причем на первом месте часто стоит организационный фактор, ибо впереди оказывается тот, кто строит и лучше внедряет нововведения в практику.

Американские ТНК наращивают НИОКР в своих зарубежных филиалах быстрее, чем у себя на родине. В последнее время сюда направляются ассигнования, которые превышают 15 млрд долл. в год.

В современной капиталистической экономике ведущую роль неизбежно играет тот, кто создает новый продукт, новую технологию и быстро осваивает их в массовом производстве. Сегодня создание и быстрое освоение технических новшеств стали решающими факторами в конкурентной борьбе, экономической политике частных фирм и государств. Постоянный и массовый процесс нововведений — главный результат НТП и НТР.

Критериями оценки того или иного производителя все больше выступают соответствие производимой продукции постоянно меняющемуся спросу, гибкость производства, доля новой продукции в общем выпуске, конкурентоспособность, технический и организационный уровень производства. Особенно ценится новаторство,

появление принципиально новых продуктов и технологий, на базе которых создаются новые отрасли и подотрасли в системе общественного производства.

Новая экономическая роль науки в современном мире обусловлена *новой экономической ролью образования* — как профессионального, так и общего. Существенное повышение научно-технического уровня производства, происшедшее за последние годы, обострение конкурентной борьбы привели к значительному повышению требований к качеству и уровню квалификации рабочей силы.

Удовлетворяет эти потребности современного производства система образования, расходы на которую за последние годы заметно возросли. В настоящее время общая сумма расходов на образование в США превышает 1 трлн долл. в год, тогда как в 1950 г. она была равна 8,8 млрд, а в 1940 г. — 3,2 млрд. В 1900 г. в вузах США учились лишь 4% людей студенческого возраста, в 1940 г. — 9, в 1950 г. — 14, в 1960 г. — 22, а в начале XXI в. — уже свыше 50%. За это время средняя продолжительность обучения увеличилась с 8 до 14 лет. Среднее число дней посещения учеником средней школы за 1900—1995 гг. возросло с 99 до 180, средняя продолжительность учебного года — со 144 до 195 дней. Доля лиц с высшим образованием среди взрослого населения увеличилась с 2 до 25%.

С развитием образования растет и качественный уровень рабочей силы, функционирование которой воплощается в продукте более высокого качества, в более сложном труде, создающем в единицу времени большую стоимость. В этих условиях быстро растут цена и стоимость рабочей силы. Факты показывают, что рост цены единицы труда (одного часа), как правило, обгоняет рост цены единицы оборудования. В результате воспроизводство рабочей силы начинает играть все более важную роль в экономике. Поэтому потребительский спрос является главным фактором в развитии современной зрелой рыночной экономики, ведущим за собой все общественное производство.

8.3. Экономический механизм НТП

Научно-технический прогресс в ведущих капиталистических странах опирается на адекватный ему экономический механизм.

Это не какой-то специфический, а все тот же товарно-денежный, **рыночный механизм**.

Его *главный элемент* — конкуренция. Она выдвигает вперед того производителя, продукция которого соответствует текущему платежеспособному спросу, и «топит» того, кто этот спрос плохо учитывает. Сегодня конкуренция такова, что на рынок практически не попадает некачественная или несовершенная продукция, не имеющая новых или повышенных потребительских свойств, не дающая необходимой нормы прибыли производителю и полезного эффекта потребителю. В условиях насыщенности рынка товарами и услугами спрос ориентируется на все более сложные и изысканные продукты труда, в силу чего повышается значение нововведений, и тот производитель, который овладевает этим фактором, получает максимальную прибыль. Важнейшими рычагами успеха становятся такие слагаемые, как гибкость, мобильность, восприимчивость к нововведениям, умение быстро адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры.

Фирмы-новаторы, обладая монополией на новые знания (нововведения и открытия), получают добавочную прибыль, своеобразную научно-техническую ренту. Условия ее получения — ограниченность знаний и научно-технических ресурсов. Но в отличие от ренты в сельском хозяйстве или в добывающей промышленности научно-техническая рента носит временный характер.

Собственность на применяемые в производстве новые знания в виде **открытий, изобретений, ноу-хау** и т.д. является обязательным условием формирования и функционирования рынка новой техники и технологий. Без нее не могут быть присвоены выгоды от использования нововведений. В основе этой собственности обычно лежит коммерческая тайна в виде научно-технического опережения или охрана прав интеллектуальной собственности на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, программные продукты и т.д.

Развитие прав интеллектуальной собственности способствует повышению восприимчивости экономики к НТП, и, наоборот, пренебрежение ими чревато отставанием, потерей мотивации к совершенствованию производства.

Как известно, в бывшем СССР была отменена совершенствовавшаяся веками система мотивации НТП, основанная на реальном праве частной собственности на продукты интеллектуального

труда, отвергнут весь накопленный мировой практикой арсенал стимулирования НТП (в первую очередь с помощью налоговых, финансовых и иных экономических инструментов). Все это было заменено административно-командной системой «внедрения» научно-технических достижений в производство. Главным средством этой системы стали внеэкономические методы директивного планирования, а основным содержанием — монополия государства (а не создателя нововведения или его преемника) на владение и распоряжение всеми открытиями, изобретениями и иными нововведениями.

Государственная монополия на достижения науки и техники в условиях сверхцентрализованного, планового управления экономикой и обществом превращалась в обезличку интеллектуальной собственности. Но при этом разрабатывались особые правовые формы ее «охраны» типа авторского свидетельства на изобретения, лишавшие, по существу, каких-либо реальных имущественных прав не только создателей новых продуктов и технических новшеств, но и хозяйствующих субъектов (предприятия и исследовательские организации). В результате хозяйствующие субъекты утрачивали всякий интерес к использованию результатов НТП.

В рыночном механизме стимулы к НТП зарождаются в процессе *взаимодействия спроса и предложения*, потребностей и производства, потребителей и производителей. Потребности побуждают производство к освоению новой продукции прежде всего тем, что порождают платежеспособный спрос. Это является фактором, во многом определяющим направления развития производства, характер НТП, массовость нововведений. Ключевой момент — эквивалентные, строго возмездные отношения между производителем и потребителем, когда первый добивается прибыли лишь в том случае, если соответствующую выгоду получает и второй. Разделение будущей прибыли между производителем и потребителем практически закладывается заранее в каждый новый научно-технический проект. Иными словами, разработчикам (ученым, конструкторам) и производителям выдается четкий заказ на конкретное **нововведение**. Это не технократический, а социально-экономический феномен. Рассмотрим его подробнее.

Сначала себя обнаруживает *конкретная потребность на новое изделие, новую технику или определенное новшество*. Она витает как

бы в воздухе цивилизованного рынка. Далее на стадии фундаментальных исследований появляется *идея* этого новшества. На стадии прикладных исследований и проектирования идея воплощается в *договор* (или *техническое задание*) между потенциальными производителем и потребителем, в котором «оговаривается» распределение будущей выгоды. Затем создается *образец* новшества, воплощающий в соответствии с заказом конкретные потребительские свойства. На следующем этапе осуществляется *доводка* образца и *внедрение его в производство*. Если окажется, что рынок его принимает, то важно обеспечить высокие темпы внедрения, широкую диффузию нововведения. Здесь большую роль играет система *маркетинга* — подготовка рынка, обслуживание потребителя, учет его рекламаций.

В условиях, когда спрос намного превышает возможности его удовлетворения, производство находится под воздействием стимулов, побуждающих к экстенсивному расширению выпуска продукции.

Экстенсивный тип развития, как правило, не требует широкого использования научно-технических достижений, разработки принципиально новой техники и технологии, хотя темпы экономического роста могут быть довольно высокими. Однако по достижении определенной степени насыщения прежних потребностей возможности прогресса на старом пути исчерпываются. Это порождает стимулы к интенсификации, когда на передний план выдвигаются иные формы экономического и научно-технического развития, прежде всего массовое обновление продукции, внедрение принципиально новой техники и технологических процессов, позволяющих в корне преобразовать производство. Часто рассматриваемые качественные изменения происходят в период низких общих темпов экономического роста (или даже падения производства) и требуют глубокой перестройки всей сложившейся производственной структуры.

Вторым элементом экономического механизма, присущего НТП, является *фирма-производитель*, материально и организационно обеспечивающая нововведенческий процесс и смену устаревших изделий. Так, в США промышленные корпорации берут на себя свыше 50% всех затрат на НИОКР (в Японии — почти 80%) и реализуют в своих нововведениях почти 70% этих затрат. В ведущих капиталистических странах сложились определенные взаимоотношения между малыми, средними и крупными фирмами. Малые и средние фирмы

стали весьма многочисленны и многообразны: в США, например, ежегодно появляется 600—700 тыс. фирм (и 20—40 тыс. разоряется). Многие из них специализируются не на выпуске обычной продукции, а на прикладных исследованиях, конструкторских разработках и выпуске новейшей продукции. В результате НТП стал объектом специализированного бизнеса, а вся сфера НИОКР практически коммерциализирована.

По оценкам Национального научного фонда (ННФ) США, около половины основных промышленных нововведений в стране обеспечивают малые и средние фирмы (с числом занятых до 1 тыс. человек). На каждый доллар, вложенный в НИОКР, они дают в 4 раза больше нововведений, чем фирмы с численностью занятых от 1 тыс. до 10 тыс. человек, и в 24 раза больше, чем фирмы с числом занятых свыше 10 тыс. человек. Такие важные нововведения, как антибиотики, инсулин, пестициды, автоматические приводы, вертолеты, кондиционеры, кислородные конверторы, кинескопы, ксерография, электронные лампы, целлофан, шариковые ручки, фотокамеры «Полароид», персональные компьютеры, и многие другие были созданы на малых фирмах.

В то же время крупные и крупнейшие фирмы не остаются в стороне. Многие малые и средние фирмы связаны с ними контрактными соглашениями или даже являются их частью, специально отпочкованной для ведения научного поиска и принятия на себя риска. В системе разделения труда крупные и крупнейшие фирмы берут на себя функцию тиражирования, распространения нововведений, полученных на небольших научно-технических фирмах-новаторах.

Министерство торговли США провело обследование 10 526 предприятий обрабатывающей промышленности на предмет выявления степени использования ими современной техники и технологии. Оказалось, что 70% опрошенных предприятий применяют по меньшей мере один из 17 отобранных видов современной техники или технологии, 23% — 5 и более. При этом крупные предприятия применяют современную технику в большей мере, чем мелкие. Так, 79% крупных предприятий используют 5 и более видов современной техники и технологии, тогда как среди мелких структур таких насчитывается лишь 13%. Но доля новейшей продукции, выпускаемой на мелких предприятиях, выше, чем на крупных.

Как уже отмечалось, прогнозы марксистов конца XIX — начала XX в. о неизбежном вытеснении мелкого и среднего бизнеса крупнейшими монополиями не оправдались. Сегодня во всех странах со зрелой рыночной экономикой именно мелкий и средний бизнес является основой предпринимательства и несет на себе важнейшую компоненту НТП.

Третий элемент экономического механизма НТП — *государство*, ибо прежде всего оно берет на себя функции по стимулированию НТП, ассигнуя на НИОКР значительные средства (около третьей части всего бюджета НИОКР в США и Франции, 37% — в Великобритании, 33% — в Германии и 19% — в Японии), проводя соответствующее регулирование и добиваясь повышения конкурентоспособности отечественной продукции и упрочения позиций своей страны в международном научно-техническом сотрудничестве.

В настоящее время можно говорить и о крупномасштабной научно-технической политике, проводимой правительствами ведущих капиталистических стран. В Японии это выбор приоритетов, программ достижения научно-технического лидерства в конкретных областях; в Западной Европе — целенаправленная поддержка нововведений и наукоемких производств в промышленности, в США — научно-техническая политика правительства, направленная на разработку крупных и эффективных мер по стимулированию отдельных сторон НТП. Речь идет прежде всего о налоговом стимулировании НИОКР, льготах на их проведение промышленными фирмами (практически в бюджет НИОКР добавляется 1—3 млрд долл. в год) и т.д. Приняты важные законодательные акты о переходе страны на энергосберегающее оборудование, об использовании технологических нововведений, о кооперации фирм в сфере НИОКР о производстве биотоплива и др.

Важную роль играет государство в поддержке и стимулировании деятельности малого бизнеса. Это осуществляется путем передачи прав на использование изобретений, созданных на государственные субсидии, выдачи лицензий на принадлежащие государственным ведомствам изобретения, размещения заказов. В последнее время в создании фирм-новаторов активно участвуют местные органы власти (в частности, они организуют при университетах отделения по развитию научно-технических фирм).

Четвертым элементом экономического механизма НТП является *политический механизм*: это гласность, широкое обсуждение в прессе актуальных вопросов развития науки и техники. По проблемам НТП, менеджмента, государственного регулирования, развития науки и техники, научной политики в органах массовой печати постоянно бурлят дискуссии, споры, видные ученые ведут свои «колонки» в газетах и журналах, стараясь давать самостоятельные и обоснованные оценки тех или иных экономических и научно-технических процессов. Не менее важную роль играют известные комментаторы телевидения.

Разного рода официальные структуры ведут постоянную работу в области проблем федеральной научной политики, принятия конкретных мер по стимулированию НТП. В США это комиссии и подкомиссии Сената и Палаты представителей. Привлекает внимание деятельность советника президента по науке, ННФ, Управления по оценке техники и технологии Конгресса. В других странах в системе политического механизма НТП задействованы научные советы министерств и ведомств, министерства науки и техники, система вневедомственной экспертизы.

В Конгрессе США в определении стратегических направлений НТП активно участвуют 9 комиссий Сената и Палаты представителей. В комиссиях законодатели совместно с экспертами рассматривают все аспекты актуальных научно-технических проблем, устанавливают приоритеты в научно-техническом развитии своей страны. Например, Комиссия по науке, инженерии и общественной политике разработала свод ориентиров и критериев, которыми руководствуются все органы федерального правительства при принятии решений о финансировании тех или иных программ.

Согласно закону, принятому в 1988 г., все министерства (и в первую очередь те, которые осуществляют крупные затраты на НИОКР) обязаны определять стратегические цели в новейших технологиях, разработка которых заслуживает особого внимания. В 1993 г. Национальный совет по науке и технологии США, возглавляемый президентом страны, разработал национальную научно-технологическую стратегию.

В качестве национальных целей НИОКР, которым с 1996 г. обязаны соответствовать все научно-исследовательские проекты

и программы, разрабатываемые или финансируемые различными министерствами и ведомствами, названы следующие:

- здоровое и образованное общество;
- экономический рост и создание новых рабочих мест;
- мировое лидерство в науке и технике;
- улучшение качества окружающей среды;
- использование информационных технологий;
- укрепление национальной безопасности.

Глубокие сдвиги в научно-технической политике США, происшедшие в последние годы, вызваны рядом факторов, и прежде всего падением конкурентоспособности некоторых американских товаров, необходимостью повысить эффективность государственных затрат на НИОКР, растущей зависимостью военной технологии от состояния гражданских отраслей, особенно в области электроники. Все это потребовало изменений в бюджетной политике. Если ранее она была направлена на финансирование программ НИОКР по ведомственному признаку, то теперь на передний план выдвинулись новые ориентиры: ускоренная разработка нововведений и коммерциализация высоких технологий, способных повысить конкурентоспособность американских товаров, обеспечить динамичность экономики и удовлетворение социальных потребностей.

8.4. Организационные формы связи науки и бизнеса

Сегодня научно-технический прогресс в развитых странах организационно и институционально базируется на трех «китах», или секторах хозяйства, где рождаются, созревают и находят свое воплощение и первое практическое применение с последующим распространением все нововведения. Это:

лаборатории, НИИ и КБ, опытные производства в промышленности;

университеты;

государственные ведомства, институты и лаборатории.

Такова традиционная инфраструктура НТП. Все ее части тесно связаны между собой и взаимодействуют как бы по закону сообщающихся сосудов, образуя единую систему, каждый компонент

которой имеет специальный круг ответственности и деятельности. Так, *государственный сектор* определяет общие контуры стратегии экономического и научно-технического развития, в целом инициирует и стимулирует нововведенческий процесс в стране, проводит исследования и разработки, имеющие общенациональное значение. *Университеты* помимо подготовки квалифицированных кадров выступают как постоянный генератор новых научных идей, прежде всего теоретического характера. *Промышленность* (или сектор бизнеса) берет на себя основную часть прикладных исследований, разработку промышленных новшеств, доводку в производстве и распространение идей и новшеств, созданных в других секторах, снятие с производства изделий, не отвечающих общественным потребностям.

В США на долю промышленности приходится примерно 67% исполнения бюджета НИОКР, на государство — 20, на вузы — 13%. В частности, промышленность берет на себя почти все разработки (85%) и большую часть **прикладных исследований** (67%), а университеты — **фундаментальные исследования** (60%). На государственный сектор приходится 11% затрат на фундаментальные, 12% — на прикладные исследования и 11% — на разработки. В конечном счете все три сектора работают на бизнес, на предпринимательство, поставляя ему новые технические идеи и кадры, создавая конвейер нововведенческого процесса. Университеты и государство не оторваны от промышленности, а тесно с ней связаны, продавая промышленным фирмам свои научные разработки, давая заявки на технические и иные идеи. В свою очередь, промышленные фирмы предлагают разнообразные формы взаимовыгодного сотрудничества университетам и правительственным ведомствам.

Важной формой взаимоотношения трех секторов научно-технической инфраструктуры являются разнообразные **контрактные (договорные) отношения** между заказчиками и подрядчиками, увязывающие в один узел исполнителей исследований, конструкторских разработок и производственных программ. В контрактах четко предусматриваются сроки завершения работ, разделение труда между исполнителями, характер и размер вознаграждения. Строго оговариваются взаимные обязательства и экономические санкции за их нарушение.

Помимо рассмотренных секторов, образующих как бы *первый фронт инфраструктуры научно-технического прогресса*, в странах Запада в последние десятилетия появился и второй фронт, дополняющий и усиливающий первый. Речь идет о весьма разнообразных новых *коммерческих формах связи науки с производством*, носящих, как правило, неформальный характер. Они не входят в сферу бюрократического управления ведомств и корпораций, отпочковываются от нее, становятся по отношению к ней внешними, автономными организациями, хотя часто и функционируют на ее денежные средства.

Создание внешнего, независимого сектора инфраструктуры НТП существенно ускорило процесс внедрения его результатов в производство, обогатило бизнес, придав ему дополнительную мощь и новый облик. Этот сектор «втянул в себя» значительную часть не задействованных государственными ведомствами и корпорациями научно-технических ресурсов, превратив их в активно действующие, привнес рыночные катализаторы и в науку, побудив ее к более энергичной, целенаправленной и более ориентированной работе в прикладном плане. Именно благодаря внешнему, независимому сектору инфраструктуры НТП во всех ведущих капиталистических странах после Второй мировой войны был создан полноценный рынок научно-технической продукции, а ученый превратился не только в накопителя, но и в продавца научных знаний.

Среди новых неформальных форм связи науки и бизнеса отметим наиболее важные.

Научно-производственные комплексы (НПК) — типичная форма коммерциализации НТП в целом и науки в частности — временные организационно-хозяйственные группы, или коллективы, осуществляющие конкретные исследовательские проекты на коммерческой основе. Например, в США публикуется обширный список тем для исследований и разработок. Обычно это делают Национальный научный фонд, министерства обороны и энергетики, НАСА, национальные институты здравоохранения и др. Они предоставляют исследователям и разработчикам безвозмездные субсидии. Выдержав конкурс заявок и получив грант, исследователь (или его менеджер) создает группу специалистов, которые начинают работу по заявленной программе.

НПК, будучи весьма гибкими организационными образованиями, включают, как правило, исследовательский центр или конструкторское бюро, экспериментальную базу, базу материально-технического снабжения, завод-изготовитель нового изделия и независимую экспертную службу, объективно оценивающую ход работы. Все компоненты такого комплекса работают по одной программе, они экономически заинтересованы во взаимном сотрудничестве и в то же время не связаны жесткой административной субординацией.

Финансирование и материально-техническое обеспечение НПК носят строго программно-целевой характер: средства предоставляются в распоряжение руководителя проекта, который распределяет их между подразделениями, участвующими в выполнении поставленных целей. По завершении проекта техническая документация продается промышленной фирме, которая после экспериментирования начинает выпуск новой продукции на своих предприятиях. Все участники комплекса получают свою долю от окончательного коммерческого эффекта.

Инновационные (нововведенческие) подразделения при различных учреждениях, вузах, отраслевых институтах и лабораториях фирм — еще одна важная организационная форма освоения НИОКР, получившая большое распространение в последние годы. Подразделения создаются в целях доводки новшеств до реализации, установления контактов с потенциальным потребителем. Они функционируют на коммерческой основе, т.е. взимают плату за оказываемые ими услуги и сами оплачивают услуги других фирм. Часто их называют «инкубаторами».

Рисковый бизнес (процесс создания научно-технических фирм-новаторов) также становится все более распространенной формой производственной реализации НИОКР. Фирмы-новаторы, всегда самостоятельные, могут быть как принципиально новым образованием, так и отпочковавшимся от других фирм. Творчески раскрепощенный, коммерчески ориентированный и производственно строго специализированный характер деятельности фирм-новаторов способствует тому, что количество создаваемых в них нововведений на единицу затрат во много раз выше, чем в крупных корпорациях. Конечно, и число банкротств велико.

Для создания автономной рискованной фирмы необходимы три условия: наличие идеи нововведения; наличие предпринимателя, го-

тового воплотить идею в реальный продукт и организовать «дело»; наличие капитала для функционирования «дела». В США за последние 20 лет число рискованных фирм увеличилось более чем в 10 раз, а объем годового финансирования — намного больше. Стоимость наличного рискованного капитала составляет примерно 60 млрд долл. В Западной Европе рынок рискованного капитала получил развитие лишь в Англии и Голландии, где фирмы-новаторы играют сегодня важную роль в кардинальном обновлении номенклатуры и повышении качества продукции в наукоемком секторе промышленности.

Успех рискованного предпринимательства основан на проведении самостоятельных интенсивных прикладных исследований, на открытиях и разработках принципиальных новшеств, удовлетворяющих потребности производства и населения. Часто такие фирмы создают ученые. Рисковые фирмы в своей деятельности должны не столько учитывать, сколько предвосхищать реальные потребности в еще не существующих изделиях. При этом до 90% нововведений заранее обрекается на неудачу (прежде всего из-за неспособности выявить действительную потребность в новом продукте и рыночные возможности его реализации). Однако оставшиеся 10% не только полностью окупают производственные затраты, но и дают немалую прибыль. Удачные в коммерческом отношении рискованные фирмы США («Эппл», «Компьютерлэнд» в области персональных ЭВМ, «Биоген» и «Дженентек» в геномной инженерии и др.) смогли в первые же 3—4 года своего существования увеличить объем производства и прибылей в десятки и даже сотни раз.

Удачливых предпринимателей рискованного бизнеса обычно отличает умелое руководство нововведенческим процессом, особенно на стадии внедрения, а также узкая продуктовая специализация. Как правило, новая рискованная фирма начинает свою деятельность с опытно-конструкторских или даже пуско-наладочных работ. Успешная деятельность таких фирм невозможна без создания климата взаимной заинтересованности, доверия разработчиков друг к другу. Все работники, и прежде всего руководитель, должны обладать высоким профессионализмом, работоспособностью, коммуникабельностью, повышенной целеустремленностью. Оплата их труда зависит от финансовых результатов деятельности фирмы. Ее специалисты активно участвуют в принятии решений по наиболее важным вопросам.

Помимо мелких автономных рискованных фирм большое распространение получают так называемые **внутренние венчуры**, создаваемые крупными корпорациями. Речь идет об автономной группе специалистов (или бригаде), осуществляющей нововведенческий проект внутри своей фирмы. В такую группу помимо автора проекта (как правило, это руководитель группы) входят специалисты исследовательского, производственного и других функциональных отделов корпорации. Группе предоставляются юридическая и финансовая (в пределах установленных лимитов) самостоятельность, право подбора кадров.

Участники проекта стимулируются отдельно по результатам как технической, так и коммерческой реализации нововведения. В случае успеха внутреннего венчура группа преобразуется в новое, тоже самостоятельное производственное подразделение корпорации. Именно таким образом фирма «IBM» в начале 80-х годов создала свое производственное отделение по выпуску персональных ЭВМ, которое всего через год стало крупнейшим в мире их производителем.

В настоящее время не менее 25% крупных корпораций США применяют систему внутренних венчуров. При этом они с немалой выгодой для себя используют тот факт, что во многих случаях главным мотивом создания нововведения является стремление изобретателей, людей с богатыми творческими идеями самостоятельно реализовать до конца свой исследовательский замысел (т.е. материальные соображения у них часто играют второстепенную роль). Некоторые специалисты (их доля достаточно велика) проявляют подчас чудеса творческой энергии, выдумки и изобретательности по части внедрения своего проекта, но затем, когда он превращается в отлаженное дело, приносящее стабильную прибыль, остывают к нему. Поощряя подобные настроения, руководство ряда крупных фирм выработало типовую формулу стимулирования организаторов внутренних венчуров: если выручка от уже освоенного прежнего проекта составила, допустим, 1 млн долл., то его руководителю в порядке поощрения выдается 10%, т.е. 100 тыс., из них 10 тыс. — наличными, остальные 90 тыс. — в виде безвозмездной субсидии в новый проект. При помощи такой тактики администрация корпорации стремится оставить у себя наиболее талантливых и творчески мыслящих специалистов,

доказавших свою самостоятельность техническими и коммерческими результатами их нововведений.

Используя внутренние проекты, крупные корпорации обновляют номенклатуру выпускаемой продукции, проводят регенерацию своего научно-технического потенциала. Многие внедренческие бригады и фирмы, создаваемые внутри них, служат своеобразным «детским садом» или «инкубатором» по «выращиванию» не только новых идей, продуктов и технологий, но и опытных специалистов.

Разнообразные исследовательские и нововведенческие кооперативы и консорциумы промышленных фирм, часто с участием университетов и государственных ведомств (включая штатные, городские и муниципальные), получили большое распространение в США в послевоенный период. В 1984 г. в США был принят Национальный кооперативный исследовательский акт в целях поощрения научного сотрудничества и совместных исследований промышленных фирм, защиты этой практики от действия антитрестовского законодательства. И уже в 1991 г. было зарегистрировано свыше 200 исследовательских консорциумов, созданных на базе данного акта.

Часто речь идет о небольших партнерствах или товариществах, состоящих из нескольких человек. Но бывают и крупные образования. Так, 12 корпораций, включая «Ханиуэлл», «Мотороллу», «Рейдио корпорейшн оф Америка» и «Контрол дейта», образовали на паях гигантский исследовательский кооператив по созданию новых поколений микроэлектронной и компьютерной техники, в частности искусственного интеллекта. Фирмы-участницы выделили не только финансовые средства, но и специалистов в обмен на право пользования результатами разработок. И это несмотря на то, что все они конкурируют между собой. Годовой бюджет новой организации составил 75 млн долл. Численность занятых — 250 человек, штаб-квартира находится в Остине (штат Техас). Другой пример: 13 американских производителей микроэлементов и ЭВМ, включая «ИБМ», «Мотороллу», «Интел», «Контрол дейта», «Хьюлетт—Паккард» и «Диджител эквипмент», сформировали на паях началах в штате Северная Каролина нововведенческий кооператив в целях стимулирования исследований в университетах.

Часто полноправными участниками подобных кооперативов становятся мелкие фирмы. Они получают от крупной корпорации

финансовую поддержку на старте, разнообразные консультационные услуги, возможность пользования ее лабораториями в обмен на свои будущие изделия. Такие признанные лидеры НТП, гиганты американской промышленности, как «Дюпон», «Дженерал электрик» и «ИБМ», создают собственные «инкубаторы» по «выращиванию» мелких рискованных фирм. Большинство из них затем скупается материнской корпорацией, и на их базе организуются новые исследовательские, конструкторские, опытно-экспериментальные и производственные отделы. Так, «Дженерал электрик» только за счет своих пенсионных фондов одновременно финансирует несколько десятков рискованных фирм.

Получили распространение кооперативные исследования и на региональной основе. Многие американские штаты уже проводят такую работу. Существуют региональные кооперативы исследовательских и промышленных фирм, например, в штатах Среднего Запада.

Научно-производственные парки, или технополисы, — форма связи науки с производством, используемая промышленными фирмами совместно с университетами на определенной территории (парк). Университеты являются сердцевинной, краеугольным камнем таких структур, «инкубатором программ». Парки имеют свой офис, управляющий аппарат, систему четкого взаимодействия между университетами и фирмами. С помощью парков также создаются новые производства и целые отрасли.

Как правило, наукоемкие фирмы размещают свои предприятия поблизости от университетов, политехнических институтов. Сотрудники фирм работают по совместительству в университете, читают курсы лекций и проводят семинарские занятия, используют университетские ЭВМ. Профессура университета, со своей стороны (по совместительству), трудится на фирме, являясь консультантом, конструктором и разработчиком собственных идей, которые предлагаются фирме. Таким образом, на коммерческой основе образуется постоянная взаимовыгодная связь между наукой и производством, личная уния между людьми — их представителями. В США уже насчитывается более 300 технополисов.

Посреднические фирмы, действующие в сфере НИОКР, закупают результаты исследований, проводимых в университетах, и после

соответствующей доводки перепродают их промышленным или специализированным внедренческим фирмам для последующего производственного освоения.

Консультационные фирмы за соответствующую плату оказывают разные профессиональные услуги, направленные на совершенствование управления и организации производства, постановку и рационализацию бухгалтерского учета, проведение аудита, использование конкретных видов новой техники, составление программ для ЭВМ и т.д. По некоторым оценкам, в США имеется не менее 70 тыс. таких фирм.

Выводы

1. Современная НТР представляет собой сложный феномен, суть которого сводится к образованию неразрывной связи науки и производства.

2. В послевоенный период наука превратилась в важный фактор экономического роста, сопоставимый с такими традиционными факторами, как основной капитал или природные ресурсы.

3. Главным элементом механизма современного научно-технического прогресса является конкуренция, процесс взаимодействия потребителя и производителя, спроса и предложения на рынке.

4. Существуют традиционные административные формы связи науки с производством: университетский сектор, промышленность, государственные лаборатории.

5. В послевоенные годы появились новые коммерческие формы связи науки с производством: всевозможные научно-производственные комплексы, инновационные фирмы, рисковый капитал, технополисы и т.д.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что такое НТР и чем она отличается от НТП?
2. Назовите основные черты современной НТР.

3. Какова роль науки и образования в экономическом развитии стран со зрелой рыночной экономикой?
4. По каким каналам себя окупают затраты на НИОКР?
5. Из каких компонентов складывается механизм НТП?
6. Как вы понимаете традиционную инфраструктуру НТП?
7. Охарактеризуйте структуру затрат на НИОКР в США.
8. Какие вы знаете коммерческие формы связи науки с производством?
9. Какова роль рискованного капитала в НТП США?

Литература

Водопьянова Е. Европа и Россия на карте мировой науки. М., 2003.

Иванова Н. Национальные инновационные системы. М., 2002.

Кудров В. Инновационная глобализация, конкурентоспособность и российская экономика // США и Канада: экономика, политика, культура. 2003. № 7.

Васильев Ю. Активизация научных исследований в США, или путь к изобилию М., 2007.

ГЛАВА 9

К ОЦЕНКЕ ВОЗМОЖНЫХ ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЗАПАДА И ЯПОНИИ ДО 2020 г.

После рассмотрения ряда актуальных вопросов и проблем развития современной мировой экономики целесообразно оценить возможные перспективы развития стран со зрелой рыночной экономикой на видимую перспективу до 2020 г. Полезно задуматься над реальными факторами и тенденциями, определяющими будущее окружающего нас мира.

9.1. Общие условия развития

Современный мир начала XXI столетия характеризуется нарастающей динамикой и все большей непредсказуемостью своего будущего. Исследователи и экономические обозреватели не только не успевают обобщать изменения и профессионально реагировать на них, гибко адаптироваться к быстро меняющимся условиям, но зачастую оказываются не в состоянии даже отслеживать и грамотно осмысливать их. И если им при этом ясно, от чего мир уходит, то полной ясности о том, к чему он приходит, нет. Все это создает серьезные трудности для прогноза.

Политические и социально-экономические радикальные реформы на востоке Европы положили конец «холодной войне», конфронтации между Востоком и Западом, создали возможность существенного сокращения вооружений. Особо важное значение имели исторический поворот от тоталитаризма к свободе и демократии и экономические реформы в России. Экономические и социальные процессы, протекающие в странах Запада и в Японии, направлены на формирование новой цивилизации, новой матери-

альной и духовной культуры, основанной на ускорении научно-технического прогресса, создании нового технологического уклада и на практических мерах государственного регулирования с учетом общественных интересов.

В Европе, например, взят курс на создание **общеευропейского дома**, расширение интеграционных процессов, широкое взаимодействие стран и народов. Двадцать две страны, подписавшие в ноябре 1990 г. в Париже совместную Декларацию, заявили, что они больше не являются противниками, будут строить новые отношения партнерства и протягивают друг другу руку дружбы. Более того, во всем Северном полушарии Земли рождается огромный географический пояс, охватывающий США, Канаду, Западную, Центральную и Восточную Европу, Россию и Японию, где закладываются основы будущего общества, открытого для свободного обмена людьми, идеями и товарами, построенного не по жестким идеологическим схемам, а опирающегося на **общечеловеческие ценности**, на реальную целостность мира и его регионов, социальные ориентиры, объективный характер действия экономических законов, научно-технический и духовный прогресс. Это значит, что в прогнозируемый период, по-видимому, будет создан потенциал небывало мощного глобального сообщества, где общечеловеческие ценности приобретут решающее значение, а свобода и благо каждого отдельного человека будут высшим критерием социально-экономического и научно-технического прогресса, основой всеобщей безопасности.

Однако практическая реализация этого потенциала наталкивается на сопротивление в виде не только международного терроризма, но и давних антизападнических, антиглобалистских тенденций в странах «третьего мира», прежде всего в мусульманских. Антизападнические и антиамериканские настроения существуют и в России. В то же время наступает эра широчайшего сотрудничества и взаимодействия на основе разделения труда, *взаимного доверия и интереса* к совместному достижению общих социальных, экономических, политических и иных интересов. Учитывая уже наметившиеся тенденции развития, можно предположить, что через 10 лет отдельные страны и регионы развитого в экономическом отношении мира будут иметь больше сходства, чем различий. Изменения затронут и проблемы отношений

между Востоком и Западом, Севером и Югом, значительно возрастет степень их взаимозависимости.

Сегодня и на перспективу до 2020 г. с рассматриваемыми странами связаны ключевые международные стратегические интересы в области как экономики, так и политики. Они вступают в прогнозируемый период до 2020 г. на волне далеко идущих и коренных преобразований. В частности, на востоке Европы на основе крушения **тоталитарной модели** общественного, экономического и политического устройства практически уже завершилась радикальная перестройка хозяйства на рыночном фундаменте, а в политической жизни утвердились принципы **парламентской демократии и плюрализма**. На западе Европы нарастает перестройка хозяйственной жизни на базе усиления интеграционных процессов, создания широкой интеграционной рыночной зоны, движение национальных хозяйств к единому экономическому, валютному, научно-техническому, экологическому, политическому и гуманитарному союзу. В Японии принимаются меры по ускорению экономического роста. На севере Американского континента укрепляется экономическая интеграция между США, Канадой и Мексикой.

Таким образом, современный развитый капитализм характеризуется новым качеством. С точки зрения *производительных сил* это строй, экономика которого базируется на новом техническом укладе: электронной технике, гибком автоматизированном производстве, информационных технологиях. По большому счету это новая экономика. С точки зрения *производственных отношений* это всемерное развитие предпринимательства, рыночных сил, конкуренции, сокращение прямого государственного вмешательства в экономику, широкое акционирование частной собственности. Расширяется поле общих закономерностей в социально-экономическом, научно-техническом и культурном развитии при сохранении самостоятельности субрегиональных и национальных культур, их взаимодействия и взаимопроникновения.

С *политической* точки зрения современный развитый капитализм представляет собой новую общность разных слоев населения, классов, стран и народов, избавившихся от вражды и враждебности, взаимных подозрений, сбросивших с себя вековой груз недоверия. Широкое развитие получили экономические и политические свободы,

выражающиеся в значительном высвобождении рабочего времени, повышении жизненного уровня, социализации распределения, развитии коллективной собственности, зрелых рыночных отношений, во всеобщем и реальном избирательном праве, в широком доступе к информации и культуре. В странах развитого капитализма уже создана зрелая институциональная структура **гражданского общества**, в котором партии, профсоюзы, организации предпринимателей, потребителей, фермеров, экологов и др. на основе демократических институтов и процедур ведут борьбу за реализацию своих интересов в рамках действующего законодательства. При этом государство все более становится инструментом компромисса, консенсуса между разными политическими и экономическими силами и интересами, укрепляя основы гражданского общества. Это означает, что сегодняшняя политика государств отражает интересы всего общества, а не каких-то классов или групп, и реализуется на основе парламентских процедур. Государство все больше становится арбитром между конфликтующими сторонами, приобретает все большую свободу для маневрирования, в том числе и в социальной политике.

С социальной точки зрения современный развитый капитализм — это новое социальное рыночное хозяйство, в котором человек не только главная производительная сила, но и в известном смысле цель производства. Экономическое развитие идет прежде всего по пути, заданному социальными потребностями общества, главным его результатом является социальный результат, т.е. степень удовлетворения социальных потребностей. Отсюда высокая жизненная сила и устойчивость такого общества.

Современный развитый капитализм является, по существу, новой моделью капитализма, имеющей высокий уровень не только развития производства и техники, но и социальной защищенности граждан. Особую роль при этом играют качественный рост рабочей силы, ее экономические и политические свободы. Повышение стоимости и цены рабочей силы привело к значительному расширению емкости внутреннего рынка, потребитель стал важной фигурой, предъявляющей спрос на продукцию быстро растущей и постоянно обновляющейся сферы производства потребительских благ и услуг, а вслед за ним и на средства производства. Сформировался качественно новый тип работника, имеющего высокий уровень культуры, общей и про-

фессиональной подготовки, коренным образом изменился уровень и образ жизни людей с высокими потребностями.

Для большинства населения развитых стран все это уже стало нормой как результат не только классовой борьбы, но и развития процесса воспроизводства, повышения его эффективности, прогресса науки, образования, культуры и цивилизации. При этом характерны синхронизация отношений, взаимодействие между трудом и капиталом, а не конфронтация между ними. **Средний класс** стал надежной опорой правительств и всей общественной системы. **Государство благосостояния** из лозунга превратилось в строгую концепцию государственного регулирования практически во всех рассматриваемых странах, стало фактом массового сознания.

Следует полагать, что в долгосрочной перспективе указанные характеристики будут развиваться и упрочняться как свидетельство растущей консолидации и стабилизации капитализма как системы. США в течение последних 20 лет демонстрируют достаточно устойчивые темпы экономического и ускоренные темпы научно-технического развития, что дает основание полагать сохранение в перспективе до 2020 г. такой модели роста.

В последней трети XX в. Западная Европа вступила в эпоху коренных преобразований в сфере интеграции своей экономики и всей общественной жизни. Но еще более важно было преодолеть раскол Европы на две противостоящие системы, фундаментально изменить характер отношений между Востоком и Западом, завершить период «холодной войны» и открыть путь к реальному строительству общеевропейского дома, созданию новой системы общеевропейской безопасности и экономических отношений.

В 1989—1990 гг. произошли важные изменения в этом процессе, связанные с революциями в странах ЦВЕ и объединением Германии. Оба события оказали и окажут в прогнозируемом периоде благоприятное влияние на общеевропейский процесс, на интеграцию и создание единого рынка в рамках всей Европы. Ясно, что страны ЦВЕ, «врастая» в процесс европейской интеграции и расширяя Общий рынок, создают дополнительные стимулы для экономического роста во всем европейском регионе.

Сближение России с ЕС будет происходить намного медленнее и, по всей видимости, болезненно. Но, по существу, этот процесс

исторически предопределен. Весьма вероятно, что к концу прогнозируемого периода или несколько позже сформируется Единая Европа, не разделяемая на Север и Юг, Запад и Восток, начнут функционировать общеевропейские институты.

Самой мощной державой в Европе еще какое-то время будет новая Германия. После объединения Германии, обретения ею полного национального суверенитета значительно возросла политическая и экономическая мощь этой страны в европейской и мировой политике и экономике. При всех обстоятельствах Германия претендует на новое распределение ролей и функций в европейской и мировой политике. В частности, увеличилось число голосов и представителей Германии в органах ЕС. С учетом усиления тенденции к политизации НАТО, упрочения Западноевропейского союза происходит повышение веса Германии и в этих организациях. Все это, несомненно, создает новую обстановку в Европе, особенно если принять во внимание ослабление России до 1999 г. и завершение роли американского суперлидерства в Европе.

Объединенная Германия, тесным образом интегрированная в западноевропейскую экономику и имеющая наиболее широкие связи с Россией и странами ЦВЕ, стала ключевой фигурой в развитии общеевропейского интеграционного процесса, важнейшим фактором формирования новой обстановки в Европе. Очевидно, что и в дальнейшем Германия будет проводить в этом регионе свою экономическую экспансию, главными инструментами которой будут взаимный бизнес, прежде всего торговый, и экспорт капитала. На этом пути страна, несомненно, расширит свое экономическое пространство. Более того, следует учитывать реальную возможность определенной экономической гегемонии Германии в Европе. Тем не менее Германия в уже приводимый отрезок времени неизбежно уступит первое место в Европе нашей стране — России по критерию экономической мощи (см. главу 16).

Япония в рассматриваемой перспективе выйдет на траекторию экономического роста своих ближайших партнеров и конкурентов, т.е. США и Западной Европы, преодолеет тенденцию к снижению темпов своего экономического развития. Особый упор скорее всего будет сделан на ускорение социального развития, совершенствование **социальной инфраструктуры**. Существенным резервом для развития

японской экономики является налаживание партнерских отношений между Японией и Россией. Российский Дальний Восток — это огромный потенциальный рынок для японского предпринимательства, сырьевая база для промышленности Японии. Похоже, что в рассматриваемой перспективе эти резервы наконец-то заработают на пользу обеим странам-соседям.

9.2. Основные направления и темпы экономического развития

Экономическое развитие главных капиталистических стран в перспективе до 2020 г. будет определяться как внутренними, так и внешними факторами. Под внутренними факторами понимается усиление тенденций к дальнейшей интенсификации и повышению эффективности производства, ускорению НТП, расширению емкости рынков за счет развития интеграционных процессов. Внешними факторами являются углубление международного разделения труда, международной специализации и кооперирования производства, развитие внешней торговли по-прежнему более быстрыми темпами, чем совокупного ВВП этих стран, которые также будут ориентироваться на форсирование своего экспорта, наращивание торговли стран развитого капитализма с развивающимися странами.

Будущий экономический рост стран развитого капитализма будет происходить под влиянием совершенствования государственного регулирования экономики, организации и управления производством как на уровне фирм, так и на страновом и межгосударственном уровнях. Дальнейший импульс получит нарастающая активность ТНК. Для Западной Европы Россия станет не менее важным экономическим резервом, чем для Японии на Дальнем Востоке.

Все эти факторы будут действовать в направлении поддержания *относительно высоких темпов* экономического роста. Вместе с тем необходимо принимать во внимание факторы, направленные на снижение темпов экономического роста. К их числу относятся неблагоприятные демографические процессы, связанные со старением населения, растущие затраты на социальные нужды, охрану окружающей среды, помощь развивающимся странам.

Как уже отмечалось, среднегодовые темпы роста ВВП США составляли в период последних трех-четырёх десятилетий около 3%, Западной Европы — менее 3, Японии — свыше 5%. Можно с уверенностью исходить из того, что в течение ближайших 12 лет среднегодовые темпы роста ВВП США и Западной Европы останутся примерно на том же уровне, а в Японии сократятся, но будут выше, чем в 1990-х годах. Согласно опубликованным на Западе прогнозам, страны с развитой рыночной экономикой в перспективе ожидает стабильный экономический рост, низкий уровень инфляции, снижение нормы безработицы. Однако будут проблемы с курсами валют и улучшением платежных балансов. Можно ожидать усиления и расширения их взаимного сотрудничества. При этом темпы экономического роста США окажутся выше, чем в Западной Европе.

Исходя из перспектив научно-технического прогресса, возможностей роста производительности труда и численности занятых и учитывая сложившиеся в прошлом темпы и пропорции общественного производства, состояние рынка, а также другие факторы, как сдерживающие, так и стимулирующие экономический рост, можно предположить три варианта темпов экономического развития США, Западной Европы и Японии до 2020 г.: низший, средний, высший. Рассмотрим основные характеристики этих вариантов.

Низший вариант темпов экономического развития:

несколько затяжная адаптация стран к новой экономической и социальной ситуации, сложившейся в начале XXI в.;

сравнительно медленный научно-технический прогресс, недостаточно быстрый переход на новый технический уклад;

затянувшиеся структурные преобразования хозяйства, относительно низкие темпы роста производительности труда;

тенденция к снижению нормы производственного накопления.

В случае развития низшего варианта среднегодовые темпы прироста ВВП составят в США — 2,4%, в Западной Европе — 2,2, в Японии — 2,5%.

Средний вариант темпов экономического развития:

более быстрая адаптация рассматриваемых стран к новым условиям;

более быстрый переход экономики региона на новый **технический (технологический) уклад;**

сравнительно быстрый научно-технический прогресс и рост производительности труда;

заметное расширение инвестиционного процесса, стабилизация, а возможно, и некоторое повышение **нормы производственного накопления**, сопровождающиеся значительной структурной перестройкой хозяйства;

некоторое снижение **нормы безработицы**.

При таком варианте среднегодовые темпы прироста ВВП составят в США — 2,8%, в Западной Европе — 2,5, в Японии — 2,7%.

Высший вариант темпов экономического развития:

быстрая и эластичная адаптация стран развитого капитализма к новым условиям, ускоренный научно-технический прогресс и переход экономики на новый технический уклад;

быстрый рост производительности труда;

повышение **нормы производственного накопления**, быстрая **структурная перестройка** экономики;

значительное снижение нормы безработицы.

В случае развития высшего варианта среднегодовые темпы прироста ВВП достигнут в США — 3%, в Западной Европе — 2,8, в Японии — 3%.

Из названных трех вариантов темпов экономического развития наибольшую вероятность будет иметь средний.

В течение прогнозируемого периода неизбежны обычные циклические спады и подъемы в динамике экономического развития. Вместе с тем необходимо признать, что современный капитализм под влиянием НТР, интеграционных процессов и государственного регулирования, по существу, создал новый механизм воспроизводства, достаточно стабильный и надежный рынок сбыта, что, несомненно, будет оказывать существенное влияние на характер экономического цикла. Следует ожидать увеличения продолжительности фаз подъема экономики и снижения продолжительности и глубины кризисных фаз. Тем не менее неизбежны не только кризисные фазы в динамике производства, но и временные финансовые и структурные кризисы.

Уже появилось и будет развиваться в дальнейшем *новое качество* самих темпов экономического роста. Речь может идти не об обычных приростах «физического объема» производимой продукции, а

о приростах продукции с новыми потребительскими свойствами и качеством либо о новой продукции, не производившейся ранее. Естественно, что по качеству и техническому уровню такая продукция будет отличаться от остальных изделий. Расчеты показывают, что НТП как фактор экономического роста в перспективе будет обеспечивать все нарастающую часть реального прироста продукции.

Следует ожидать, что сфера материального производства в развитых капиталистических странах по-прежнему будет отставать от роста ВВП, будет снижаться и ее доля в ВВП. Опережающие темпы роста ожидают сферу услуг, особенно те ее отрасли, которые формируют человеческий капитал. В сфере материального производства самые низкие темпы по-прежнему будут характерны для сельского хозяйства и добывающей промышленности, т.е. их доля в отраслевой структуре ВВП будет снижаться. Снизится и доля промышленности в целом.

Продолжатся изменения в структуре промышленности за счет сокращения доли черной металлургии, пищевой и легкой промышленности. Спрос на нефть, как представляется, будет высоким, хотя возможны всякого рода катаклизмы с ее импортом. Выше средних ожидается темп роста машиностроения и металлообработки, химической промышленности. Именно эти две отрасли стимулируют в перспективе рост промышленности в целом по группе развитых стран капитализма. При ожидаемых высоких темпах развития сферы услуг предполагается медленное развитие жилищного хозяйства, что, несомненно, негативно отразится на социальном климате в ряде стран.

Риск и неопределенность при исчислении среднегодовых темпов роста экономики рассматриваемых стран до 2020 г. все же остаются весьма значительными. Трудно, в частности, сказать что-либо определенное в отношении инфляции. Ясно одно: рост номинальной заработной платы будет весьма существенным и будет опережать рост производительности труда. Поэтому следует ожидать ужесточения антиинфляционной политики, направленной на сдерживание роста процентной ставки и денежной массы. В то же время общая стратегия государственного регулирования экономики будет достаточно либеральна и направлена в первую очередь на стимулирование частного предпринимательства.

Естественно, что специфически страновой характер развития экономического цикла в каждой из рассматриваемых стран в пер-

спективе внесет свои изменения в темпы роста как ВВП, так и сферы материального производства и промышленности за более короткие отрезки времени, соответствующие фазам экономического цикла.

Основным направлением экономического развития главных капиталистических стран будет дальнейшая **интенсификация производства**, его структурная перестройка на базе использования новейших достижений НТП. В принципе через десятилетие экономика этих стран будет качественно новой: существенно изменится ее материально-техническая база за счет комплексной электронной автоматизации производственных процессов, широкого применения ресурсосберегающей техники и информационных технологий масштабно будет нарастать производство новых сырьевых ресурсов.

Основными факторами экономического развития будут рост производительности труда, снижение материало-, фондо- и капиталоемкости производства на основе широкомасштабного НТП. Ожидается, что производительность труда в сфере материального производства в прогнозируемый период будет расти быстрее, чем в прошлом. Прирост производительности труда обеспечит около 90% прироста ВВП, а темпы роста часовой выработки сравняются с темпами роста ВВП или промышленности, а скорее всего даже и превзойдут их в результате возможного сокращения продолжительности рабочей недели. Как и в прошлом, производительность труда в сфере материального производства будет расти значительно быстрее, чем в сфере услуг. Практически весь прирост продукции в промышленности будет получен за счет роста производительности труда. Неизбежно сократится занятость в ряде отраслей промышленности. Такая тенденция продолжится и в сельском хозяйстве, хотя резервы роста производительности труда в отрасли заметно сократятся.

Прирост занятости будет происходить в основном за счет сферы услуг, в результате чего общая численность занятых будет расти.

Техническое перевооружение экономики главных капиталистических стран потребует громадных инвестиций, однако темпы роста производственных капитальных вложений и основного капитала, как правило, будут несколько отставать от роста ВВП, что отразит процесс дальнейшей интенсификации производства, в частности в виде снижения капиталоемкости конечного продукта.

Параллельно продолжится процесс снижения материалоемкости производства. Степень использования имеющихся производственных мощностей, как и в последние годы, будет увеличиваться.

Указанные тенденции в динамике эффективности производства, в соотношении различных факторов ее повышения неизбежно отразятся на структуре использования конечного общественного продукта или структуре конечного спроса. Структурная перестройка экономики, связанная с новым этапом НТР, также потребует привлечения *крупных инвестиционных ресурсов*. Поэтому не исключена определенная стабилизация нормы производственного накопления, которая снижалась в последнее время.

В экономике рассматриваемых стран еще более усилится и расширится комплекс передовых наукоемких отраслей промышленности. На его долю будет приходиться не менее 80% затрат на НИОКР и 35—40% инвестиций в промышленности. Ускоренный, опережающий рост ожидается в таких отраслях промышленности, как радиоэлектронная, электротехническая, приборостроение, биотехнология, производство лазерной техники, новейших средств связи, полимерных и композиционных материалов. Предполагается, что в перспективе будет утверждаться примат социальной сферы, социальности над экономическими и техническими потребностями при ослабевании экономического детерминизма.

Социальный результат, степень удовлетворения социальных потребностей все больше будут выдвигаться на передний план, а производственная система все более будет ориентироваться на них. В связи с этим весьма вероятно достаточно продолжительные периоды преимущественного роста производства потребительских товаров и услуг, повышение удельного веса II подразделения и группы «Б» в промышленности.

Выводы

1. Современный период развития стран Запада и Японии связан с формированием новой цивилизации, новой материальной и духовной культуры, ускорением НТП и интеграционных процессов. Возрастает взаимозависимость стран и регионов. Капитализм как социально-экономическая система приобретает ряд новых качеств.

2. Еще более важные изменения происходят в России, Китае и в странах ЦВЕ. Последние взяли четкий курс на Запад.

3. Страны Запада и Японию в перспективе ожидает стабильный экономический рост, низкий уровень инфляции, сильная валюта. Следует ожидать и укрепления взаимного сотрудничества этих стран.

4. В прогнозируемом периоде можно ожидать, что среднегодовой прирост ВВП составит в США — 2,8%, в Западной Европе— 2,5, в Японии — 2,7%.

5. Особый упор в перспективе экономика стран Запада и Японии будет делать на НТП, на преимущественное развитие высокотехнологичных отраслей, а также на обеспечение социальных нужд общества.

6. Техническое перевооружение экономики потребует огромных инвестиций, с которыми одновременно будет связана и ее структурная перестройка.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие новые тенденции характерны сегодня для развития стран Запада и Японии?

2. Какова роль НТП и человеческого капитала в развитии экономики главных капиталистических стран?

3. Каких структурных сдвигов можно ожидать в будущем в экономике стран Запада и Японии?

4. Какими могут быть темпы экономического роста стран Запада и Японии до 2020 г.?

5. Назовите факторы, определяющие экономический рост стран Запада и Японии в будущем.

Литература

Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М., 2007.

Мир на рубеже тысячелетий. М., 2001.

Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.

Постиндустриальный мир и Россия. М., 2001.

РАЗДЕЛ II. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА

ГЛАВА 10 СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКА

Анализ мировой экономики будет неполным без анализа экономики постсоциалистических стран, испытавших болезненный трансформационный процесс. Их роль в мировой экономике, несомненно, будет нарастать. Главное место среди этих стран занимает Россия. Поэтому, чтобы понять современные болезненные экономические и преобразовательные процессы в постсоциалистических государствах, надо прежде всего обратиться к научной характеристике экономики бывшего СССР — страны, давшей жизнь другим странам **реального социализма**.

СССР, образовавшийся на руинах Первой мировой войны, после октябрьского переворота 1917 г., и мировая социалистическая система, созданная на руинах Второй мировой войны в 1945—1949 гг., оказали огромное влияние на развитие мировой экономики и всего человечества. И сегодня, когда уже нет ни СССР, ни мировой социалистической системы, важно определить, какое влияние их наследие оказывает на процессы трансформации и модернизации постсоциалистических стран, на развитие мировой экономики и образ мышления наших современников.

10.1. Общая характеристика

Советская экономика представляет собой величайший *парадокс XX в.* На протяжении ряда десятилетий она демонстрировала высокие

темпы роста, крупные масштабы производственной деятельности и объемов выпускаемой продукции. Советский Союз, занимая второе место в мире, по ряду позиций даже превосходил США. Пожалуй, наивысший успех СССР состоял в достижении паритета с США по военной мощи.

Все эти видимые успехи были добыты огромной ценой, когда ради иллюзии создания самого передового общества на земле или под лозунгом **догнать и перегнать** концентрировались гигантские трудовые, финансовые и материальные ресурсы. Эти ресурсы, как правило, использовались без оглядки на экономическую эффективность. Руководствовались принципом «высшей рентабельности», т.е. политическими или идеологическими соображениями, невзирая на затраты.

Возможно, нечто подобное имело место в древности в странах Востока, отличающихся особыми чертами цивилизации, единовластием диктаторов, тотальным порабощением населения. В XX в. бледным аналогом этому могла служить только фашистская Германия, да и то на сравнительно небольшом временном отрезке и без подчинения всей экономики одному правителю или государству, без уничтожения частной собственности.

Коммунистический эксперимент в нашей стране осуществлялся намного дольше. В его котле оказались не менее трех поколений советских людей. В большинстве своем они гордились результатом своих деяний, величием и мощью страны. Но это не может служить оправданием теперь уже очевидного факта: страна выбрала неверную, абсолютно неэффективную и бесперспективную модель экономики. Трудно сказать, изобрел ли ее Сталин или она возникла в его голове как синтез идей из всех прочитанных им марксистских работ и практического опыта государственного централизованного управления в Германии при Бисмарке и «военного коммунизма» в России при Ленине. Скорее всего, последнее. Такая модель рано или поздно должна была завершиться естественной смертью как созданная на пороках и противоречиях, которые она ежечасно порождала и которые постоянно множились после того, как она стала всеохватывающей. Прав покойный академик В. Тихонов, который писал, что в СССР была создана самая нелепая из всех, какие только могут быть, хозяйственная система.

Результатом имманентных нерыночной модели пороков были *производство ради производства*, уродливая структура экономики, почти всеобщая неконкурентоспособность, ресурсопожирание, отсутствие самопроизвольной трудовой мотивации, мотивации к научно-техническому прогрессу, замедление темпов роста, нарастание социального недовольства в обществе. По сути, в советской экономике *отсутствовал внутренний экономический механизм*, существовал лишь механизм внеэкономического принуждения — планирования и командования «сверху». В результате и появился такой феномен, как **общий кризис социализма**.

Командно-административная модель советской экономики вполне соответствовала политическому режиму — режиму абсолютной власти одного человека, одной идеи, одной партии, одного плана. Падение темпов роста производства и агония такой экономической системы стали, в свою очередь, главным фактором расшатывания и последующего развала тоталитарной политической системы.

Социализм привел к тотальному **огосударствлению экономики СССР**, сделал государство единственным работодателем, который не оставил трудящимся шансов на свободный выбор работы, на возможность «торговаться» за цену своей рабочей силы. Более того, по команде «сверху» рабочая сила была объявлена нетоваром, да и, по сути, не могла быть им. Все доходы населения заранее определялись как «пайки». Приоритетное значение имели тяжелая промышленность и ВПК.

Командно-административная сталинская модель советской экономики объективно порождала экстенсивный тип развития, чрезмерную ресурсоемкость и технологическую отсталость.

Тем не менее коммунистическая пропаганда создавала образ советской экономики как экономики процветающей, успешно догоняющей Запад, имеющей преимущества перед ним едва ли не во всех отношениях. Однако это была экономика ограбленной своими же правителями страны, значительная часть населения которой влачила полуничнее существование. Это была экономика, в которой производитель не был заинтересован в удовлетворении реальных потребностей населения, а потребитель был зарегламентирован при удовлетворении своих нужд. Товары народного потребления всегда были дефицитны, хотя по многим видам продукции тяжелой про-

мышленности объемы производства в принципе были вполне достаточны для того, чтобы этого дефицита не было. Огромный ресурсный потенциал страны использовался крайне расточительно.

Устраивала ли советское общество такая экономика? Похоже, что да. Это объясняется умелой пропагандистской обработкой населения, отсутствием у него малейшего представления о том, что жизнь может быть иной. Но с течением времени советская экономика подверглась эрозии и в конце концов рухнула. Ее расточительность и неэффективность привели к тому, что сама жизнь потребовала перехода на рыночные рельсы.

Сопrotивление нерыночной экономике постепенно нарастало. Предпринимались не только попытки ее реформирования; многие мыслящие люди в те годы все-таки пытались проанализировать некоторые ее частные негативные проявления. Характерны выводы известного советского публициста А. Аграновского: «Организм должен работать сам по себе, а не так, чтобы проглотил кусок и ждал сигнала пищевода: «Проталкивай!» Потом команда сверху: «Начать подачу желудочного сока!» И звонок снизу: «Желчь не завезли!»¹.

Экономике бывшего Советского Союза разрушили практически два фактора — отсутствие в ней товарно-денежных отношений с их *механизмом конкуренции* и внутренне иницилируемого, т.е. органического, *научно-технического прогресса*. К этим факторам добавились партийная экономическая политика, ошибочно нацеленная не на конечный результат — удовлетворение народных потребностей, реального спроса населения, а на развитие тяжелой промышленности и ВПК. Важнейшей чертой советской экономики помимо абсолютного господства «общественной» собственности, которой бесконтрольно распоряжалась **номенклатура**, был ее плано-распределительный характер. Сейчас уже общепризнано, что в действительности это была экономика командно-административная, а видимость планомерности маскировала глубокие диспропорции.

Объективные потребности общества в свободной экономической активности, в труде на собственное благо, в научно-техническом прогрессе не могли быть удовлетворены из-за жесткого командного

¹ Аграновский А. Столкновение. М.: Госполитиздат, 1966. С. 41.

управления и централизованного планирования. В конце концов эти объективные потребности взорвали советское общество.

Советская экономическая политика была всегда чрезвычайно *самоуверенной* и *амбициозной*. Чего, например, стоят лозунги и призывы «догнать и перегнать» США и другие развитые капиталистические страны в экономическом отношении! Чего стоят претензии создать в СССР чуть ли не рай земной, а именно некое общество, где будут работать в меру своих способностей (которые, как известно, ограничены), а получать по потребностям (которые безграничны)! И сроки вхождения в этот рай назначались достаточно конкретные: 1980 г.

Руководители и идеологи СССР утверждали и, похоже, были убеждены в этом, что плановая экономика и лучше, и эффективнее рыночной, поскольку при ней нет безработицы, нет расточительного потребления буржуазии, нет и эксплуатации трудящихся, которые якобы наконец-то стали работать на себя, что плановая экономика утверждает социальную справедливость, под которой имеются в виду уравнильное распределение доходов, отсутствие резко выраженной их дифференциации и социальные гарантии.

В действительности все оказалось не так. Достигнутый рост производства, лишенный необходимой основы — роста его эффективности, в конечном счете не умножал, а истощал потенциал страны.

Экономика базировалась на беспрецедентной в мировом масштабе степени эксплуатации народа. Социальная справедливость фактически попиралась вследствие глубокого неравенства между рядовыми трудящимися и номенклатурой, а также уравнильного распределения доходов среди трудящихся. Доля трудового дохода в ВВП СССР никогда не превышала 50% и была существенно ниже, чем в развитых капиталистических странах.

Руководители бывшего Советского Союза, опираясь на марксистско-ленинскую экономическую теорию, стремились создать такую модель экономики, которая не просто отличалась бы от капиталистической, а была бы ей прямо противоположна. Такая экономика рассматривалась как *альтернатива капитализму* для всего человечества.

Многие развивающиеся страны добровольно избрали социалистический путь экономического развития, старательно изучали советский опыт. Однако конкретная историческая практика отвергла

амбиции советских руководителей, развеяла иллюзии, а также обрекла на неудачу все заимствования их эпигонов.

В основе советской модели экономики лежали *априорные идеи*, субъективные суждения, а еще чаще — сугубо прагматические установки, призванные закрепить господство номенклатуры над народом и обеспечить накопление ресурсов для «мировой революции», как говорили вначале, и как обнаружилось потом — для международной экспансии.

Вот краткий перечень таких идей:

не частная, а государственная собственность, на основе которой монополизировалась вся хозяйственная деятельность;

не рынок, а волюнтаристский план;

не конкуренция и материальное стимулирование, а главным образом морально-политическое принуждение, подаваемое обществу в замаскированной форме как социалистическое соревнование;

не фермы или крестьянские хозяйства, а колхозы и совхозы;

не прибыль предприятий как конкретный ориентир хозяйствования, а концентрация средств в руках государства, что якобы должно было служить удовлетворению потребностей всего народа.

Утверждалось и всячески пропагандировалось, что Запад многое перенимает из советского опыта экономического развития, из советской модели экономики. Обычно назывались планирование, общественные фонды потребления, государственное вмешательство во все стороны экономической жизни и т.д. При этом замалчивалось, что на деле на Западе происходит весьма тонкая настройка экономики в соответствии с объективными потребностями общества, не имеющая ничего общего с тоталитаризмом и примитивизмом, что на Западе отвергаются диктатура, подавление личности, государственный диктат, т.е. все то, что утверждалось в социалистическом обществе в соответствии с марксистско-ленинской доктриной.

В противоположность официальным утверждениям о растущей сознательности народа социалистический строй существовал именно в силу *непонимания народом* сути происходящего. Народ существовал в условиях изоляции от внешнего мира, на него оказывали мощное давление с помощью идеологического фундаментализма, над ним был установлен всеохватывающий контроль со стороны советской тайной полиции с ее гигантским аппаратом новейшей опричнины.

Народ питал надежды и иллюзии по поводу достижения счастливой жизни, создания идеального общества — социализма и коммунизма. Этот общественный идеализм, **мессианство** проникали в сознание значительной части нашего народа, порой и не подозревавшего о том, что другая его часть переместилась в **ГУЛАГ** или находится на его пороге.

Командно-административная система активно поддерживалась советским обществоведением, работами многих советских ученых, в том числе и экономистов. Об этом справедливо и честно написала академик Т. Заславская: «Скажем прямо: на протяжении долгого времени обществоведение находилось не в авангарде, а скорее в арьергарде общества. По сути, оно тащилось за практикой, ограничиваясь в значительной мере повторением, разъяснением и одобрением уже принятых решений»¹. Примерно в то же время академик А. Анчишкин призвал «выявить причины, толкавшие экономическую науку на путь конъюнктурщины, описательства, а часто — примитивной апологетики... Советская экономическая наука (а вместе с ней и хозяйственная практика) часто ориентировалась на идеологические установки, входящие в противоречие с реальными запросами развития социалистического общества»².

И в наши дни мы сплошь и рядом встречаемся с ностальгией по прошлому, по примитивным советским оценкам и иллюзиям. Например, продолжаем рассуждать о том, что рыночная экономика расточительна, что рационален лишь государственный диктат, что частная собственность ведет к обнищанию трудящихся, и т.д. и т.п. Таких идеологов немало, не все они прибегают к прямолинейным высказываниям, но явное или замаскированное стремление *вернуть страну в прошлое* характерно для немалого числа нынешних обществоведов, в том числе известных экономистов. По существу, эти люди работают против вхождения страны в нормальное цивилизационное поле, в мировое хозяйство, подрывают доверие к нам наших партнеров, создают искусственно искаженный образ трансформации российской экономики из принудительной (неэффективной) к рыночной (эффективной) модели.

¹ Правда. 1987. 6 февр.

² Коммунист. 1987. № 5. С. 35, 36.

Когда же подвергают критике современные, зачастую весьма неприглядные реалии, то стремятся всячески скрыть, что они зародились задолго до реформ. Уже тогда, в советское время, сложилась хищная корпоративная верхушка, политические властные структуры срослись с хозяйственной элитой, служебные злоупотребления стали повседневной практикой, процветала коррупция. Достаточно вспомнить хотя бы о так называемом золоте партии, «узбекском деле» и т.п. А то, что сейчас все это вышло на поверхность, окрепло, охватило всех и вся, то причина этому — непоследовательность реформ, обеспечиваемая во многом усилиями таких критиков.

Поэтому нельзя говорить об окончательном крахе прежней системы. Во многих посткоммунистических странах она так или иначе регенерируется, воспроизводится. И следовательно, нельзя ослаблять внимание к анализу ее корней, процессов эволюции, причин живучести. Без трезвого и принципиального расчета с прошлым не может быть нормального и честного настоящего и будущего.

Важно ответить на вопрос: что означал отказ от рынка, от товарно-денежной экономики и насильственное формирование нерыночной, плановой экономики? Как показала жизнь, советская экономика оказалась способной решать лишь конкретные задачи на ограниченном пространстве и на сравнительно короткий, заданный срок. Успехи были, но только при отборе «ведущих звеньев» и концентрации ресурсов на заданных направлениях (опять же на короткий срок). Экономика СССР была эффективной в годы войны: она оказалась способной удовлетворять потребности фронта и тыла за счет невероятного уменьшения потребления и падения жизненного уровня народа; она могла обеспечить сооружение крупнейших промышленных объектов за счет урезания затрат на все другие нужды общества. Но эта экономика хронически не справлялась с задачами удовлетворения обычных потребностей людей во всем их разнообразии, устойчиво и с перспективой, не авральными, не чрезвычайными, а обычными, *нормальными методами в мирное время*. По существу, это было расплатой за те, казалось бы, «успехи», которые достигались чрезвычайными методами экономической мобилизации.

Прошлое надо пересматривать прежде всего ради лучшего понимания настоящего и будущего.

10.2. Темпы и пропорции экстенсивного экономического роста

Главная особенность экономического роста и развития бывшего СССР заключалась в том, что они определялись не законами соотношения спроса и предложения, не рыночными критериями, а официально разрабатываемыми и, как тогда говорили, «сверху» спускаемыми плановыми заданиями, директивными показателями, которые центральные органы управления доводили до каждого предприятия или организации. В свою очередь, эти задания во многом определялись политическими и идеологическими установками и интересами правящей партийной элиты, всей номенклатуры как в Центре, так и на местах.

Согласно официальным статистическим данным, все основные макроэкономические показатели страны на протяжении большей части советской истории росли чрезвычайно быстрыми темпами. Однако теперь известно, что официальная статистика сознательно преувеличивала и раздувала результаты экономической деятельности в стране. Тем не менее здесь стоит привести недоброкачественные советские индексы, ибо даже они позволяют сделать ряд небезынтересных выводов.

Возьмем данные о динамике совокупного общественного продукта (СОП — сумма валовой продукции отраслей материального производства), произведенного национального дохода (НД — сумма чистой продукции отраслей материального производства), промышленности, сельского хозяйства, капитальных вложений, реальных доходов на душу населения и розничного товарооборота в СССР (табл. 8).

Таблица 8

Официальные индексы основных макроэкономических показателей в 1917—1990 гг. (1913 г. = 100%)

Год	СОП	НД	Промышленность	Сельское хозяйство	Капвложения	Реальный доход на душу населения	Розничная торговля
1913	100	100	100	100	100	—	—
1917	—	75	71	88	—	—	—
1921	50*	38	40	60	—	—	—
1928	—	119	132	124	85	50—60	100

10.2. Темпы и пропорции экстенсивного экономического роста

Окончание табл. 8

Год	СОП	НД	Промышленность	Сельское хозяйство	Капвложения	Реальный доход на душу населения	Розничная торговля
1932	—	217	352	107	282	—	130
1940	510	530	770	140	570	100	230
1943	—	392	693	52	325	—	74
1945	420	440	710	90	530	—	—
1950	820	880	1300	140	1100	—	260
1955	—	1506	2412	170	1964	—	491
1960	2100	2300	4000	220	3692	250	760
1965	2900	3200	6100	250	5000	288	1018
1970	4100	4600	9200	310	7200	400	1450
1975	5580	6085	13 174	322	10 000	490	1955
1980	6855	7484	16 354	347	11 800	580	2440
1981	7077	7733	16 910	343	12 300	598	2542
1982	7318	8146	17 397	361	12 700	598	2542
1983	7626	8377	18 124	384	12 800	608	2600
1984	7876	8620	18 869	384	12 842	624	2771
1985	8065	8758	19 511	385	13 239	650	2830
1986	8331	8959	20 369	405	14 351	660	2841
1987	8548	9102	21 143	403	15 155	680	2872
1988	8847	9502	21 968	410	16 095	702	3070
1989	9015	9740	22 341	415	16 851	—	3328
1990	8834	9350	22 073	403	16 861	—	3671

* 1922 г.

Приведенные в табл. 8 данные свидетельствуют о том, что за 77 лет национальный доход большой страны возрос в 90 раз, промышленное производство — в 220 раз. Известно, что другие страны тратили на подобный рост столетия. Такой быстрый экономический рост *вряд ли возможен вообще*.

Однако рассматриваемые официальные данные дают возможность выявить ряд важных тенденций в советской экономике.

Прежде всего в экономическом развитии бывшего СССР отчетливо видны четыре периода.

I период (1917—1928 гг.). В рамках этого периода произошли сначала крах, а затем восстановление старой российской экономики без каких-либо серьезных структурных изменений. При этом как спад производства в годы «военного коммунизма» и гражданской войны, так и среднегодовые темпы его последующего восстановления были рекордно высокими.

II период (1929—1953 гг.). Темпы развития советской экономики в условиях созданного тоталитарного режима были (за исключением военных лет) весьма высокими. Именно в эти годы произошел переход от нормальной рыночной экономики к нерыночной, имела место ширококомасштабная перестройка (данный термин часто употреблялся в довоенные годы) промышленности в сторону сверхиндустриализации, гигантизации, милитаризации, всемерного акцента на тяжелую промышленность. В сельском хозяйстве перестройка заключалась в ликвидации крестьянских хозяйств, крестьянства как класса и в организации крупных государственных латифундий в виде колхозов и совхозов. По существу, была создана уродливая структура народного хозяйства с чрезмерным упором на тяжелую промышленность и ВПК, вообще на производство средств производства при недостаточном и даже слабом развитии производства предметов потребления, легкой и пищевой промышленности, сельского хозяйства. Практически этот период совпал с деспотическим единоначальным правлением И. Сталина. Именно в эти годы в СССР была создана классическая модель нерыночной, командной экономики.

III период (1954 г. — конец 70-х годов) связан с замедлением темпов экономического роста, ослаблением тоталитаризма, исчерпанием его сил и ресурсов, эрозией планового управления и начавшимся общим кризисом и агонией всей общественной системы, процессом саморазрушения социализма как общественной системы, его экономической модели.

IV период (80—90-е годы). Замедление экономического роста перешло в его прекращение, стагнацию экономики, в ее кризис и, наконец, в крах «реального социализма», его экономики, присущей

ему экономической модели. Началась очередная в советской истории перестройка: переход от командной и нерыночной к нормальной рыночной экономике.

При макроэкономическом подходе к развитию любой экономики можно выделить два главных фактора экономического роста: увеличение затрат ресурсов и повышение эффективности их использования.

Важнейшей чертой советской экономики был *расточительный характер* использования всех без исключения видов ресурсов. Главным ресурсом, конечно, были капиталовложения, которые в условиях господства государственной собственности выделялись из государственного кармана и были бесплатным даром как для целых отраслей, так и для отдельных предприятий. А хороших даров всегда требуется все больше и больше. Именно крупные капвложения определили высокие темпы роста экономики СССР во втором периоде ее развития, в процессе формирования советской экономической модели. Капвложения росли при этом, как правило, быстрее национального дохода. В результате увеличивалась норма накопления, т.е. доля фонда накопления, особенно фонда производственного (т.е. в отраслях материального производства) накопления в национальном доходе СССР. В 1913 г. норма накопления в России составляла всего 9%, но уже в 1925—1926 гг. — 17, а в 1929—1930 гг. — 36%. Затем она установилась на уровне 25—27% и начала снижаться лишь с конца 80-х годов.

И все же надо сказать, что в конце 30-х годов и на протяжении большей части послевоенного периода реальная норма накопления в СССР составляла не 25—27%, а значительно больше. По сложившейся практике, исходя из существовавшей в советское время искусственной, нерыночной, государственной системы цен, весь налог с оборота приходился на цены потребительских товаров, а цены на средства производства, кроме того, еще и специально занижались, чтобы стимулировать спрос на них. В результате фонд накопления в национальном доходе страны исчислялся в заниженных оптовых ценах, а фонд потребления — в завышенных розничных. Таким образом, структура использования национального дохода серьезно искажалась. Реальная норма накопления рассчитывалась отдельными исследователями либо в рублевых ценах единого уровня, либо в долларах, и она превышала уровень западных стран в 2—2,5 раза.

Если эту норму накопления соотнести с темпами развития советской экономики или с темпами роста производительности труда, которые сначала были высокими, а затем тоже начали снижаться, то легко обнаруживается тенденция к снижению эффективности накопления в СССР. При этом в попытках приостановить снижение темпов экономического роста государственная политика была направлена на искусственное наращивание нормы накопления *за счет потребления населения*.

О снижении эффективности накопления говорит и падение темпов роста экономики в расчете на 1% нормы накопления. Это классический пример снижающейся эффективности накопления, растущего дисбаланса между потреблением и накоплением в стране. Структура фонда накопления также была чрезвычайно неэффективной: большая доля строительства, особенно незавершенного, военной техники и малая доля машин и оборудования, особенно качественного и современного.

Все это говорит о *нарастании капиталоемкости*, т.е. о расточении ресурсов и фонда накопления, сокращении отдачи в виде выпуска продукции в расчете на единицу накопления. Последнее подтверждается и данными о затратах на капитальные вложения, отдача которых, как правило, также сокращалась. По расчетам Института экономики АН СССР, прирост национального дохода СССР на 1% прироста капвложений в 1950—1975 гг. сократился почти на 20%.

Однако высокие темпы роста и расточительность в использовании капитальных вложений и фонда накопления — это лишь один пример затратного, ресурсопожирающего экономического роста. Не менее, если не более, важным примером и фактором (вторым по счету) неэффективности советской экономики является высокая и порой растущая материалоемкость, расточительное *материалопожирание*.

Многие советские экономисты рассматривали снижение материалоемкости в качестве огромного резерва. Так, утверждалось, что снижение коэффициента материалоемкости всего лишь на один процентный пункт равнозначно приросту национального дохода в размере 7 млрд руб.

Особенно отчетливо расточительность советской экономики обнаруживалась при международных сравнениях. По расчетам Ин-

ститута мировой экономики и международных отношений АН СССР (ИМЭМО), Советский Союз потреблял сырья и энергии в расчете на единицу конечной продукции соответственно в 1,6 и 2,1 раза больше, чем США. По данным академика Н. Федоренко, в 1980 г. СССР расходовал в расчете на единицу конечного продукта стали в 1,8 раза больше, чем США, цемента — в 2,3, минеральных удобрений — в 7,6, лесопроductов — в 1,5 раза. Причем надо учитывать, что перепроизводство и расточительное использование сырья вели к неизбежным дополнительным капвложениям в строительство новых шахт, карьеров, организацию лесозаготовительных участков и т.д.

При отсутствии возможности учесть реальные потребности или реальный спрос в стране постоянно увеличивались запасы излишних материальных ценностей, не находящихся потребителя. В 80-х годах объем таких запасов достигал 470 млрд руб., или более 1/2 ВВП страны, что намного больше, чем в странах с рыночной экономикой.

Примеры удивительного по своим масштабам расточительства в использовании сырья и материалов в советском производстве можно приводить бесконечно.

Об общей неэффективности советской экономики свидетельствует и *высокая фондоемкость*, также не имеющая аналогов в рыночной системе (третий фактор неэффективности). Фондоемкость производства в СССР, как правило, росла, что вполне соответствовало логике функционирования социалистического затратного механизма в экономике.

Низкий и снижающийся уровень эффективности использования основных фондов в СССР определялся действием ряда факторов. Прежде всего в СССР всегда были велики сроки строительства, поэтому надолго омертвлялась и не могла быть обращена в действие, в самокупаемость значительная часть основных фондов. Средний срок строительства среднего промышленного предприятия в СССР в 1970—1980 гг. превышал 12 лет (в США — менее 2 лет). Как правило, одновременно строилось более 300 тыс. объектов, и объем незавершенного строительства достигал огромных размеров — практически годовой величины капитальных вложений.

Специальное обследование, проведенное ЦСУ СССР в начале 70-х годов, показало, что из 77 сооружаемых объектов для машиностроения 14 объектов строилось более 10 лет, 19 — примерно 8—10

и 20 объектов — 5—7 лет. На момент обследования на всех объектах строительство еще продолжалось.

Однако специалисты всегда знали, какие могут быть реальные сроки строительства в СССР. В соответствии со сложившейся практикой после официальной приемки «законченного строительством» производственного объекта требовалось еще минимум 3 года, чтобы привести его до проектной мощности. Важно было поскорее «отрапортовать», чтобы получить соответствующее вознаграждение, а затем уже кое-как доводить дело до конца (что в условиях рыночной экономики просто невозможно). Поэтому фактически средний срок строительства среднего промышленного предприятия в СССР составлял не 12, а около 15 лет. Ежегодно на стадии освоения мощностей до полного их использования в соответствии с проектом находилась примерно третья часть всех основных фондов промышленности, а в отдельных отраслях — около половины. В результате процесс обновления основных фондов шел медленно, машинно-станочный парк страны после его создания стал активно стареть, ухудшались его качественные характеристики.

Совершенно очевидно, что в таких условиях не могло быть и речи о высокой эффективности использования основных фондов и низком коэффициенте фондоемкости. Причиной создавшегося положения была прежде всего *невостребованность* достижений НТП со стороны советской экономики.

Интересное исследование динамики эффективности производства в СССР провел академик А. Аганбегян. По его расчетам, в послевоенный период эффективность основных фондов и капложений в экономике СССР постоянно снижалась (табл. 9).

Таблица 9

Динамика эффективности основных фондов и капложений в СССР в 1961—1985 гг. (%)

Годы	Фондоотдача	Эффективность капложений
1961—1965	–17	–16
1966—1970	–5	–10
1971—1975	–16	–11
1976—1980	–15	–2
1981—1985	–15	–0,5

Эти расчеты наглядно свидетельствуют о неизбежном приращении краха советской экономики, которая, создав огромную ресурсную базу, оказалась не в состоянии ее эффективно использовать. С конца 50-х годов по мере снижения темпов экономического развития расточительность в капитальных ресурсах нарастала, огромные мощности использовались все хуже.

Уникальный феномен представляет собой структура советской экономики. В результате так называемой социалистической индустриализации (в которой не было ничего социального) была создана искусственная, predetermined планом *уродливая структура* производства продукции и распределения ресурсов. Приоритет в государственной экономической политике заранее отдавался не уровню жизни, эффективности или конкурентоспособности производства, а темпам экономического роста, а реально часто производству ради производства. Фетишизация темпов стала частью официальной экономической политики тоталитарного режима.

Высокие темпы экономического роста стали главным помыслом советского режима, а стремление к их достижению — «образом жизни» советских руководителей, главным критерием успехов или неудач не только министров, директоров заводов и совхозов, председателей колхозов, но и отдельных работников, труд которых оценивался и вознаграждался прежде всего в зависимости от темпов роста объемов продукции — главного показателя плановой экономики.

Недаром высшее руководство страны считало главным критерием успешности их «мудрого» правления темпы наращивания любого производства. Статистическая отчетность о выполнении планов, которую готовили ЦСУ СССР, министерства и предприятия, дополнялись разработками Госплана СССР, который разрабатывал и вводил в план в качестве показателей такие пропорции экономического развития, которые в соответствии с директивами политического руководства страны обеспечивали высокие темпы роста производства и поддерживали их на протяжении довольно продолжительных периодов путем не только наращивания ресурсной базы, но и напряжения по гипертрофированному росту тяжелой промышленности. При этом самое страшное и губительное для страны заключалось в том, что, по существу, высокие темпы экономического роста поддерживались *любой ценой*.

В отраслевой структуре народного хозяйства СССР быстро нарастала доля промышленности, но при этом снижалась доля сферы услуг, которая в конечном счете была доведена до минимальных размеров. Сдвиги в отраслевой структуре промышленности происходили в пользу машиностроения, металлургии, химической промышленности, производства стройматериалов и других видов сырья и лишь в остаточной мере определяли удельный вес легкой и пищевой промышленности.

В целом структурные сдвиги в промышленности СССР в результате реализации особой советской модели развития экономики и бурной индустриализации привели к гигантскому наращиванию производства средств производства и увеличению доли этой группы отраслей в структуре промышленного производства. Доля группы «А» в структуре промышленного производства СССР возросла с 35% в 1913 г. до 61% в 1940 г. и 75% в послевоенные годы.

Таким образом, в СССР в 1950—1980 гг. сложилась более или менее стабильная структура экономики, характерная для индустриально-аграрной страны среднего уровня развития (табл. 10). Но в 80-х годах сложившаяся макроструктура экономики в связи с серьезным замедлением темпов роста промышленного производства стала разрушаться. Доля промышленности резко пошла вниз, доля сельского хозяйства, обычно подверженная колебаниям в урожайности культур, стала расти. Возросла и доля строительства. Несомненно, что в годы горбачевской перестройки стала расти доля отраслей сферы услуг в связи с размыванием старой, нерыночной экономической модели и усилением роли товарно-денежных отношений. Об этом свидетельствуют данные о повышении доли торговли в 80-х годах. В табл. 11 представлены официальные данные, характеризующие отраслевую структуру промышленности в 1970—1990 гг.

Таблица 10

**Отраслевая структура национального дохода СССР
в 1950—1990 гг. (в %)**

Отрасль	1950	1958	1965	1970	1980	1985	1990
Промышленность	57,5	50,2	52,4	51,2	51,5	45,5	40,4
Сельское хозяйство	21,8	24,1	22,0	21,8	14,9	19,5	24,9

Окончание табл. 10

Отрасль	1950	1958	1965	1970	1980	1985	1990
Строительство	6,1	9,5	9,0	10,3	10,3	10,8	12,0
Транспорт и связь	3,5	4,4	5,6	5,6	5,8	6,1	6,5
Торговля и проч.	11,1	11,8	11,0	11,1	17,4	18,2	16,2

Таблица 11

**Структура промышленного производства СССР
в 1970—1990 гг. (в %)**

Отрасль, комплекс	1970	1980	1985	1988	1990
Вся промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Тяжелая промышленность	60,0	66,7	69,0	70,5	69,9
Топливо-энергетический комплекс	12,9	12,1	11,3	10,8	10,3
Металлургия	10,4	9,6	9,3	9,0	—
Машиностроение	16,3	24,3	27,5	29,0	29,6
Химико-лесной комплекс	10,5	10,7	11,2	11,3	11,1
Промышленность стройматериалов	4,3	3,9	3,8	3,8	3,8
Легкая промышленность	18,8	16,2	14,6	13,8	14,0
Пищевая промышленность	18,9	15,4	14,8	14,3	14,6
Прочие отрасли	2,3	1,7	1,6	1,4	1,5

Данные табл. 11 свидетельствуют: до 1988 г. неуклонно наращивалась доля **тяжелой промышленности**, затем она стала снижаться, несколько увеличились доли легкой и пищевой промышленности. Однако все это происходило на фоне начавшегося спада всего промышленного производства.

Таким образом, в процессе развития советская экономика не только стала замедлять темпы роста, но и столкнулась с феноменом последовательного наращивания неэффективной, даже уродливой структуры, явно перекошенной в сторону тяжелой промышленности, производства ради производства. Неэффективность усугублялась по причине, во-первых, расточительного использования

ресурсов, во-вторых, несбалансированной отраслевой структуры производства.

Это явилось результатом огромной стратегической ошибки — выбора для «реального социализма» *нерыночного, командно-распределительного механизма хозяйствования*. Главными чертами этого «социалистического» экономического механизма были, во-первых, его затратный, ресурсопожирающий характер, во-вторых, экстенсивный тип развития, ориентированный прежде всего на количественный рост, наращивание масштабов производства, в-третьих, невосприимчивость к нововведениям, к НТП вообще.

Для того чтобы добиться успеха в выполнении плановых заданий, предприятию было достаточно получить от государства не очень напругенный план, но полное обеспечение всеми видами ресурсов. Предприятие не несло никакой ответственности за обеспеченность своего производства ресурсами, за сбыт произведенной продукции, которая также распределялась по плану, и за новые инвестиции. Финансовое положение предприятия было застраховано государством, у которого оно лишь просило и требовало все новых ресурсов без рыночного принуждения к их экономии.

Такому типу экономического механизма и развития вполне были адекватны сложившиеся в стране система и политика оплаты труда. Директора предприятий заботились в первую очередь о выполнении плановых заданий, о максимизации валовой продукции и содержали на своем фонде оплаты труда *скрытые излишки рабочей силы*. В то же время они не были заинтересованы в экономии на трудовых издержках и распределяли выплаты из фонда оплаты труда и поощрительных фондов среди своих работников более или менее поровну независимо от количества и качества произведенной продукции и реального трудового вклада.

Заработная плата в СССР, как правило, вообще не была связана с трудом и его результатами. Она зависела от должности работника, тарифов и ставок, устанавливаемых командно-распределительной системой.

В послевоенный период подлинным бичом производства стала **текучесть кадров**: люди меняли место работы в поисках более высокой оплаты труда. Однако повсеместно уровень заработной платы был настолько низким, что не создавалась реальная мотивация к качественному труду.

При плановом трудоустройстве неизбежно возникала *сверхзанятость*, избыточная численность рабочей силы. Уровень вовлеченности рабочей силы в производство был беспрецедентным. Именно этим объяснялись отсутствие безработицы и одновременно серьезная диспропорция между числом созданных рабочих мест и наличием рабочей силы, а также хроническая аритмия в ее использовании. По оценке Т. Заславской, от 5 до 15% работников на большинстве предприятий были лишними, их держали «на всякий случай». Значительная часть работников (25—30%) была занята тяжелым физическим трудом (для сравнения: в США и Японии — 4—5%).

Теперь вернемся к анализу фонда накопления в национальном доходе СССР. В соответствии с официальными данными, норма накопления в СССР возросла с 9,0% в 1913 г. до 17,2% в 1925—1926 гг. и до 25—27% в послевоенный период. Однако в действительности этот показатель был значительно выше. При оценке средств производства, военной продукции и строительства в реальных ценах норма накопления достигала почти 40%. На фонд потребления приходилась значительно меньшая доля, чем та, которая складывалась в западных странах. Под давлением централизованных плановых указаний население СССР практически становилось жертвой, принесенной на алтарь производства, темпов его роста. С точки зрения нормальных критериев оптимальности это был *хронический дисбаланс*.

Другим хроническим структурным дисбалансом в экономике СССР, неразрывно связанным с первым, было соотношение между двумя подразделениями общественного производства — производством средств производства (I) и предметов потребления (II) в масштабах всего народного хозяйства (о соотношении групп «А» и «Б» в промышленности уже говорилось). Согласно официальной теории, роль которой выполнял марксизм-ленинизм, в основе развития любой экономики лежит «закон» преимущественного роста производства средств производства (I подразделения) по сравнению с ростом производства предметов потребления (II подразделения), хотя это не доказано ни экономической историей, ни практикой ни одной страны в мире, за исключением СССР.

Слепо придерживаясь названного «закона», ЦК КПСС и Госплан СССР постоянно *задавали* преимущественные темпы роста средств производства, включали их в обязательные к исполнению показатели

годовых и пятилетних планов. Все это делалось прежде всего для поддержания высоких темпов экономического развития, создания мощной индустриальной базы, обороны и самообеспеченности страны.

В директивах XV съезда ВКП(б) (1927 г.) говорилось: «Здесь следует исходить не из максимума темпа накопления на ближайший год или несколько лет, а из такого соотношения, которое обеспечивало бы длительно наиболее быстрый темп развития». И далее: «В соответствии с политикой индустриализации страны в первую очередь должно быть усилено производство средств производства, с тем чтобы рост тяжелой и легкой индустрии, транспорта и сельского хозяйства, т.е. предъявляемый с их стороны производственный спрос, был в основном обеспечен внутренним производством промышленности СССР. Наиболее быстрый темп развития должен быть придан тем отраслям тяжелой индустрии, которые поднимают в кратчайший срок экономическую мощь и обороноспособность СССР, служат гарантией возможности развития и в случае экономической блокады ослабляют зависимость от капиталистического мира и содействуют преобразованию сельского хозяйства на базе более высокой техники и коллективизации хозяйства»¹.

Подобного рода установки сохранялись практически вплоть до развала СССР. Помнится, как в 1963 г. Госплан Украинской ССР решил сделать исключение для своей республики, в годовом республиканском плане отошел от общепринятой нормы и не предусмотрел преимущественного роста для группы «А» промышленности. Госплан СССР, получив этот план, даже не стал его рассматривать как не соответствующий «теории» и отправил обратно в Киев на доработку.

В результате Советский Союз среди развитых в экономическом отношении стран мира, очевидно, был страной с самым высоким удельным весом продукции I подразделения. Это означает, что СССР производил в расчете на единицу произведенных конечных потребительских благ наибольшее количество средств производства (в большинстве своем промежуточных товаров, полуфабрикатов), т.е. имел самую неэффективную экономику среди этих стран. Однако сторонники «закона», как правило, не понимали этого и порой вы-

¹ Цит. по: Мотылев В. Проблема темпа развития СССР. М.: Изд-во Коммунистической академии, 1929. С. 102, 104.

давали преимущественный рост производства средств производства за врожденное «преимущество социализма» как системы, хотя на деле подобного рода «закон» вполне уместно считать **законом убывающей эффективности производства**.

Мы уже отмечали, что в СССР доля I подразделения была заметно выше, чем в любой стране с рыночной экономикой, несмотря на более низкий уровень экономического развития, и достигала 64%. Доля отраслей группы «А» в промышленности СССР составляла 75% (в США — 65%). Это означает, что объем продукции группы «А» в советской промышленности был в 3 раза больше, чем группы «Б». Подобный же разрыв между двумя этими группами промышленности по капвложениям вдвое превышал их разрыв в объеме производства.

Таким образом, нерыночная советская экономика имела явно несбалансированную структуру, которая в отраслевом аспекте характеризовалась неразумно высоким удельным весом отраслей, производящих средства производства, особенно отраслей тяжелой промышленности. В результате в конце 70-х — начале 80-х годов Советский Союз уже производил больше, чем США, каменного угля, нефти, железной и марганцевой руды, кокса, стали, чугуна, стальных труб, металлорежущих станков, дизельных локомотивов, пиломатериалов, цемента, железобетонных конструкций и т.д., но серьезно отставал от США по общему объему производства и особенно по наукоемкой, высокотехнологичной продукции, по техническому уровню и эффективности производства. Например, отставание по производству электроэнергии на АЭС составляло 3 раза, пластмасс — 5 раз. Особенно значительным было отставание в производстве и практическом применении компьютеров и других изделий электронной промышленности.

В структуре советской экономики особенно значительным был удельный вес добывающей промышленности, отраслей, производящих промежуточное сырье и простую инвестиционную продукцию — стройматериалы и оборудование. В производстве простых, неконкурентоспособных и ненаукоемких продуктов командно-распределительная экономика действительно достигла огромных результатов и не знала соперников в мире. Почти все эти продукты поглощались на внутреннем рынке в результате планового, бар-

терного распределения по отраслям и территориям. Так создавался антураж скромного и непретенциозного, но в то же время вполне обеспеченного образа производства и жизни. Все более или менее необычное и эксцентричное связывалось с Западом и отнюдь не было результатом собственного научно-технического прогресса.

В промышленности СССР формировались зоны неэффективного производства, которые не могли компенсироваться зонами растущего эффективного производства, связанными напрямую с НТП. Примерами неэффективного производства могут служить добывающая промышленность и в известной части машиностроение. Так, по мере усложнения условий добычи полезных ископаемых требовалось все больше дополнительных затрат. В 1974—1984 гг. затраты на тонну прироста добычи нефти увеличились на 70%, затраты на добычу топлива удвоились; с середины 60-х до середины 80-х годов удельные затраты на добычу железной руды утроились. Средняя глубина нефтяных скважин за эти 20 лет увеличилась вдвое. Сдвиги в размещении добывающей промышленности в труднодоступные районы страны привели к тому, что доля вложений в районы Дальнего Востока возросла на 50%, а Западной Сибири — на 1/3. Это объясняется не только усложнением горногеологических условий добычи, но и необходимостью формирования социальной инфраструктуры.

На машиностроительных заводах страны расширялось и укреплялось *натуральное самодостаточное хозяйство*. Вместо специализации производства, которая прогрессировала на аналогичных заводах в странах с рыночной экономикой, в СССР создавались крупные комплексы с собственной ремонтной базой, производством собственного литья, заготовок, поковок, инструмента и т.д., т.е. с вспомогательным производством. Все это негативным образом влияло на производительность труда, эффективность и конкурентоспособность производства. И несмотря на многочисленные «решения партии и правительства», дела со специализацией советского машиностроительного производства не улучшались: заведомо неэффективное вспомогательное производство все расширялось, коэффициент специализации не повышался.

На фоне этой картины особый случай представлял военно-промышленный комплекс СССР. Здесь были сконцентрированы лучшие кадры специалистов и рабочих, самый совершенный техни-

ческий аппарат в виде машин и оборудования. Здесь была жесткая дисциплина труда, четкая организация производства и самая высокая оплата труда в промышленности.

Непроизводительные с экономической точки зрения военные расходы превышали 20% ВВП страны, а доля военной продукции в общем выпуске советского машиностроения составляла более 40%. На военные цели уходила третья часть производимого в стране металла, 20% топлива. Напомним, что в Германии и Японии высокие темпы экономического роста в значительной мере были обусловлены практически отсутствием военных расходов, в СССР же огромные военные расходы стали серьезным фактором сначала снижения, а затем и прекращения экономического роста.

Некоторые западные исследователи (Ван Брант, И. Бирман и др.) считают избыточные военные расходы чуть ли не главной причиной падения темпов экономического роста, проигрыша соревнования с капитализмом и развала экономики в СССР. На наш взгляд, причиной падения темпов экономического роста является *отсутствие внутреннего саморазвития в СССР*, заданность развития извне, на основе планов, органическая несрабатываемость, неэффективность и самопожирание советской экономики, точнее советской нерыночной командно-распределительной экономической модели, не содержащей механизма конкуренции, мотивационного механизма к производительному и качественному труду и, что самое главное, к научно-техническому прогрессу.

10.3. Основные этапы развития советской экономики

После количественного анализа темпов и пропорций развития советской экономики рассмотрим эту проблему с позиций реальной экономической истории бывшего Советского Союза, чтобы понять, почему, казалось бы, процветающая экономика закончила свой путь так скоро (по историческим меркам) и так бесславно.

Сразу же после октябрьского переворота 1917 г. экономика страны попала в тиски **военного коммунизма**. По существу, это была безумная попытка методом революционной кавалерийской атаки быстро реализовать на практике теоретические идеи Маркса о ликвидации

рынка и товарно-денежных отношений, заменив их прямым продуктообменом. Параллельно решалась задача ликвидации буржуазии как класса с помощью ее якобы естественного могильщика — пролетариата. В целом это была фанатичная попытка искусственно насадить великую социальную утопию.

Период «военного коммунизма» характеризовался насильственным изъятием у крестьян зерна и других продуктов в пользу городских жителей, национализацией, а также введением карточной системы. Идея содружества рабочего класса и крестьянства, серпа и молота была развеяна в пух и прах явно антикрестьянской направленностью политики Ленина.

Многие жесткие государственные административные структуры, созданные во время Первой мировой войны в Германии и России, послужили прообразом управления экономикой страны и ее планирования большевиками в годы «военного коммунизма». Образно выражаясь, можно сказать, что вся управленческая инфраструктура большевиков вышла из пепла Первой мировой войны.

Если быть точным, то борьба с рынком началась не в 1918 г. и не большевиками, а в 1915 г. буржуазно-помещичьим царским правительством.

Военно-административные методы управления, введенные в годы Первой мировой войны в России, проявились особенно ярко в 1915 и 1916 гг. в практике **продразверстки**, направленной прежде всего на насильственное изъятие овса для нужд кавалерии, хлеба и некоторых других продовольственных продуктов с помощью военизированных отрядов. В 1915 г. были введены твердые цены на казенные сделки по овсу и другим зерновым, а также издан закон, разрешающий вводить запреты на местный вывоз зерновых и даже их реквизицию. Хлебные губернии были опоясаны заставами и запретами, другие же губернии оказались без притока хлеба и иных продуктов питания.

Временное правительство в 1917 г. не только восприняло эту практику, но и значительно расширило ее. В марте 1917 г. им было принято постановление, состоящее из двух частей:

- 1) об обеспечении снабжения государственных и общественных учреждений, путей сообщения, заводов и предприятий, работающих на нужды обороны, металлами и топливом;

2) об учреждении общегосударственного Продовольственного комитета для выработки общепродовольственного плана под руководством Министерства земледелия.

Позднее, в июне 1917 г., были созданы Экономический совет и Главный экономический комитет (ГЭК) для выработки «общего плана организации народного хозяйства и труда, а также для разрешения законопроектов и общих мер по регулированию хозяйственной жизни». Это были прообразы будущих ВСНХ и Госплана, созданных большевиками после октябрьских событий.

Временное правительство ввело государственную монополию на зерно и уголь, что означало насильственное отчуждение этих товаров по твердым ценам в общегосударственный фонд для дальнейшего распределения. Стоял вопрос не только о расширении продрозверстки, но и о введении в стране обязательной трудовой повинности, принудительном синдицировании, государственном установлении цен и заработной платы, об отказе от свободы торговли.

В декабре 1917 г. был создан **Высший совет народного хозяйства (ВСНХ)**, началась широкомасштабная **национализация** не только бывших ранее частными заводов, фабрик и мелких мастерских, не говоря уже о торговле, банках, но и земли. Идейный противник большевиков Г. Плеханов предупреждал, что реализация идеи национализации земли приведет к установлению в России «экономического порядка, лежащего в основе всех великих восточных деспотий», что большевизм — это «китайщина», «антиреволюционный», «реакционный» поворот колеса русской истории к **азиатскому способу производства**.

Друг юности Ленина Ю. Мартов, один из создателей социал-демократической партии России, еще в 1918 г. писал, что «ужас берет при мысли, как надолго в сознании народов будет скомпрометирована социалистическая идея»¹. Другой противник большевиков, известный российский экономист Б. Бруцкус, писал в 1922 г.: «Марксистский социализм отрицает рынок и рыночные цены как регуляторы производства, как регуляторы распределения производительных сил... Совершенно очевидно, что экономическая система, которая не располагает механизмом для приведения производства

¹ Цит. по: Российская газета. 1995. 27 дек.

в соответствие с общественными потребностями, несостоятельна. Стремясь преодолеть «анархию капиталистического производства», социализм может повергнуть народное хозяйство в «суперанархию», по сравнению с которой капиталистическое государство являет собой картину величайшей гармонии»¹.

В годы «военного коммунизма» в стране было введено жесткое государственное бюрократическое управление всей экономикой, стали разрабатываться планы производства и распределения отдельных продуктов, составляться балансы зерна и топлива. В 1920 г. был утвержден план ГОЭЛРО — план электрификации России. К концу года уже около 2/3 промышленных предприятий в стране было национализировано. Темпы национализации в 1918—1920 гг. были намного быстрее темпов приватизации в 1992—1998 гг., да и сам процесс национализации был более радикальным.

Впервые в мировой истории государство ликвидировало огромную массу частных собственников, частных производителей и возложило на себя целиком и полностью задачу по организации и управлению всей экономикой страны. Всерьез и надолго одним из возможных критериев социально-экономического развития СССР стал показатель доли социалистического (или государственного) сектора в хозяйстве, который стал быстро расти.

Ликвидация денег, отмена рынка и товарно-денежных отношений привели к масштабной натурализации экономики. Социализация и натурализация экономики — важные последствия большевистской революции 1917 г.

Однако в результате Первой мировой войны, Гражданской войны и национализации объем производства и численность рабочей силы в России резко сократились. Национальный доход в 1921 г. составил лишь 44,7% уровня 1913 г., промышленное производство попросту рухнуло (падение в 7 раз), продукция сельского хозяйства уменьшилась на 1/3, а численность рабочих в промышленности — на 45%. Война, социализация и натурализация экономики привели к *распаду финансовой и денежной систем страны*.

Как писал в 1925 г. советский экономист Д. Кузовков, «пролетариат и его идеологи уже исторически выработали в себе отрицательное

¹ Бруцкус Б. Социалистическое хозяйство // Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 5. С. 68, 75.

отношение к деньгам как символу капиталистической эксплуатации; в последние же годы перед революцией это отношение было еще более углублено дезорганизацией денежного обращения. При таких настроениях среди пролетариата легко случилось, что дезорганизация денежной системы, постепенное отмирание денег и появление натуральных отношений стало рассматриваться не как величайшее несчастье, свалившееся на голову поглощенного борьбой пролетариата, а как положительное явление, которое знаменует собой новый шаг вперед в борьбе против капитализма; начавшаяся натурализация хозяйства, созданная разложением финансовой системы и денежного обращения, была принята и приветствовалась как переход к безденежно-плановому хозяйству»¹.

Вчерашние полуграмотные рабочие и крестьяне заняли кресла директоров заводов и фабрик, руководителей различных организаций, ведомств и министерств. Они управляли примитивным производством и продуктообменом, руководствуясь не знаниями или профессионализмом, а классовым чутьем и «сознанием масс», внутренней убежденностью в своем превосходстве.

В это же время были созданы Госплан, Наркомат труда, другие экономические наркоматы, включая отраслевые, т.е. прототип будущей сталинской политической и экономической иерархии, советской структуры управления и централизованного планирования. Советский экономист И. Рейнгольд писал в 1930 г., что в годы «военного коммунизма» каждая отрасль промышленности «работала на *«государственный котел»*, получая определенное задание, и не должна была заботиться об обеспечении процесса воспроизводства; государство и его регулирующие органы должны были дать все необходимое, передвигая материальные ценности из одной отрасли в другую и отмечая эти передвижки лишь бухгалтерскими записями»².

Полная натурализация хозяйственных отношений в стране (лишь 7% хозяйственных связей опосредовались деньгами), плюс огромная денежная эмиссия привели к значительному обесценению рубля, а следовательно, и налогов. Взимание налогов становилось все более

¹ Кузовков Д. Основные моменты распада и восстановления денежной системы // Финансовое оздоровление экономики: опыт нэпа. М., 1990. С. 25.

² Рейнгольд И. Финансовая политика нэпа // Финансовое оздоровление экономики: опыт нэпа. М., 1990. С. 46.

бессмысленным. Поэтому специальным декретом решено было их отменить в начале 1921 г., но декрет не успел пройти процедуру утверждения, так как был введен нэп, хотя Наркомат финансов специальным циркуляром уже прекратил взимание всех налогов в денежной форме.

Надо отдать должное Ленину, который признал поражение революции в годы «военного коммунизма» и настоял на переходе к нэпу. В целом же в борьбе против рынка большевики потерпели тяжелое политическое и экономическое поражение.

Как сказал Ленин, «военный коммунизм» в России провалился. В 1921 г. он писал: «Мы рассчитывали — или, может быть, вернее будет сказать: мы предполагали без достаточного расчета — непосредственными велениями пролетарского государства наладить государственное производство и государственное распределение продуктов по-коммунистически в мелкокрестьянской стране. Жизнь показала нашу ошибку»¹.

Л. Троцкий видел в «военном коммунизме» нормальное бытие. Выступая на Московской общегородской партконференции в марте 1920 г., он говорил: «Именно на принудительном общественно-обязательном труде и стоит все советское строительство. Социалистическое общество строится на основах коллективного принуждения класса, на труде общеобязательном»².

Помимо Ленина и Троцкого, известных своим экстремизмом, теоретиком «военного коммунизма» был и Н. Бухарин. В работе «Экономика переходного периода», датированной маем 1920 г., он писал, что «переход от капитализма к социализму совершается через концентрированную мощь пролетариата — рычаг пролетарской диктатуры... **на основе коренного изменения в отношениях собственности**. Другими словами, экспроприация экспроприаторов и должна быть содержанием социализирующего процесса»³. Но в ходе этой социализации должна быть заплачена огромная цена, включающая «**физическое уничтожение элементов производства...** Речь идет здесь,

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 44. С. 151.

² Цит по: Известия. 1987. 26 июля.

³ Бухарин Н. Проблемы теории и практики социализма. М., 1989. С. 140.

с одной стороны, об уничтожении вещественно-материальных элементов производства, с другой — людских его элементов»¹.

Как видно, и Бухарин был вполне заражен фанатизмом и экстремизмом.

В 1921 г. в стране была введена **новая экономическая политика (нэп)**, означавшая частичный возврат к рынку, сочетание рынка с планом.

Период нэпа (1921—1928 гг.) начался с замены продразверстки продналогом, с развития товарных отношений между городом и деревней. В результате в стране возник рынок, появилась мотивация к труду, были ликвидированы многие административные излишества, столь характерные для «военного коммунизма».

Возврат к рынку не мог не сказаться на оздоровлении экономики. Индивидуальные крестьянские хозяйства получили право свободно торговать своими продуктами. Был разрешен наемный труд. Торговля не только возродилась, но и стала расцветать. В промышленности образовывались тресты и другие хозрасчетные объединения. Был ослаблен государственный административный контроль над экономикой. Естественно, что экономика страны стала сразу же набирать силу. В результате всего лишь за семь лет — с 1921 по 1928 г. — промышленное производство возросло более чем в 3 раза, сельскохозяйственное — примерно в 2 раза, а национальный доход утроился. За весь советский период эти темпы были рекордными.

Однако партаппарат и государство сохранили в своих руках все созданные ранее рычаги административного управления экономикой. Более того, вся крупная промышленность оставалась государственной собственностью.

И тем не менее надо признать, что нэп как целостная или комплексная система *не сложилась*. Да она и не могла сложиться, так как у Ленина не было и не могло быть четкой концепции социалистического рынка, или товарно-денежных отношений в условиях социализма. Против нэпа выступали и многие его сподвижники. Более того, Ленин считал нэп временным отступлением и вовсе не призывал к ослаблению государственного и партийного контроля над экономикой и обществом. После X съезда партии он даже призывал сохранять тер-

¹ Бухарин Н. Указ. соч. С. 130.

рор. Он писал: «Величайшая ошибка думать, что нэп положит конец террору. Мы еще вернемся к террору, и террору экономическому»¹. Жизнь очень скоро подтвердила ленинский прогноз.

Все это приводит к выводу, что на деле было два Ленина: один — неистовый революционный фанат, другой — трезвый прагматик, допустивший нэп. Эта *раздвоенность* вождя в мыслях, действиях, да и в характере после его смерти найдет отражение во всей советской истории и особенно в работе ЦК партии.

Уже в 1925 г. правительство вновь стало вводить контроль над ценами, а кредиты выдавать в административном порядке. Начиная с 1926 г. командно-административная государственно-распределительная система стала интенсивно укрепляться, плановое начало и авторитарный централизм все более завоевывали плацдарм в экономике и обществе, ослабляя роль товарно-денежных отношений и рынка. Началась реорганизация ВСНХ, усилилось его административное вмешательство в экономику, укреплялись Госплан СССР и ЦК ВКП(б). Рынок вытеснялся на обочину, а его место занимали прямые централизованные указания, что производить и кому распределять. Детальные плановые задания трестам, спускаемые «сверху», практически ликвидировали хозяйственную самостоятельность предприятий, делали ненужными и даже наказуемыми всякую их инициативу и предприимчивость, если она выходила за рамки, определенные «сверху».

Стали оживать (и очень быстро!) «ценности» «военного коммунизма», связанные с резкой заменой рыночных отношений на нерыночные, бестоварные, бартерные. Вновь во весь рост встал вопрос о социализации и натурализации экономики страны. К 1928 г. появились дефицит, очереди, нормированное распределение продукции, карточки, отмененные, было, в период нэпа.

Все годы нэпа характеризовались важными внутренними *противоречиями в экономике*, которые также «украшали» экономическую историю страны: между планом и рынком; между централизмом, административным управлением и экономическим регулированием; между консервативным и либеральным крылом в руководстве страны, его партийно-хозяйственном аппарате.

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 44. С. 428.

О последнем противоречии следует сказать особо. Речь идет о широкой дискуссии, развернувшейся после смерти Ленина, между троцкистами и бухаринцами, за которой внимательно следил И. Сталин. Главным представителем троцкизма в дискуссии был талантливый экономист Е. Преображенский, который в яркой форме говорил и писал о первоначальном социалистическом накоплении для быстрой индустриализации страны за счет крестьян, превращения социалистической страны в оборонительную крепость против агрессивного капиталистического окружения, о несовместимости социализма с мелким товарным производством, о немедленном прекращении нэпа.

Идеям троцкистов были противопоставлены аргументы Н. Бухарина, который, изменив свою прежнюю позицию, противопоставил троцкистам аргументы о необходимости продолжения нэпа, опоры на крестьянство, постепенной, сбалансированной, а не чрезвычайной сверхиндустриализации страны. При всей своей нерешительности и половинчатости Бухарин в этот период выступал против возрождения политики «военного коммунизма», ведущей в конечном счете к перерождению слоя администраторов-бюрократов в особый класс номенклатуры, в класс социалистических эксплуататоров, владеющих огромной собственностью — всем государством. При этом он не был против индустриализации или планирования. Однако считал, что индустриализацию надо проводить без чрезвычайщины, спокойно, постепенно и сбалансированно за счет внутренних, или собственных, ресурсов, не подрывая союза пролетариата и крестьянства, а, наоборот, укрепляя его. А крестьянство должно развивать свое хозяйство, накапливать ресурсы, обогащаться. Столбовой путь крестьянства в социализм Бухарин видел через добровольную кооперацию. Его модель социализма была моделью смешанной социалистической экономики с наличием разнообразных форм собственности и сочетанием планового регулирования со всемерным развитием товарно-денежных отношений.

Конечно, программа и модель социалистического строительства, предложенные Бухариным, выглядят более обоснованными с экономической точки зрения и привлекательными с политической и социальной точек зрения, чем модель Преображенского — модель и программа троцкистов. Но бухаринская модель не устраивала

Сталина — крайне левого экстремиста и диктатора-революционера. Воспользовавшись аргументацией троцкистов, Сталин добавил ей «революционности», грубости и решительности и выдал за собственную концепцию социалистической индустриализации, отправив нэп, а заодно и заблудившихся «товарищей», говоря его словами, «к черту». Все это находилось к тому же в русле сталинской «теории» обострения классовой борьбы в процессе строительства социализма «в одной отдельно взятой стране».

Дискуссия между «левыми» и «правыми», между троцкистами и бухаринцами вызвала специальную дискуссию по вопросам социалистического планирования. Во второй половине 20-х годов советские экономисты и теоретики планирования разделились на так называемых **генетиков** и **телеологов**.

Генетики опирались на макроэкономические реалии, в частности объективно складывающиеся народно-хозяйственные пропорции, и требовали ориентации на них при составлении планов. Главными поборниками этого направления были В. Базаров и В. Громан. К ним примыкали Н. Кондратьев и П. Попов, ратовавшие за восстановление равновесия цен на промышленные и сельскохозяйственные продукты и нормальные темпы экономического роста.

Генетики, в частности, исходили из темпов роста промышленности СССР, равных 4—5% в год. По этому поводу В. Куйбышев писал в 1929 г.: «Иными мерками, отличными от капитализма, эти буржуазные экономисты органически не способны мерить. Они до сих пор ничего не поняли в этой системе хозяйства, которую создала Октябрьская революция, они тщательно перечитывают и штудируют учебники, выискивая исторические «прецеденты», ведут ученые споры на тему о том, где, когда и как были обусловлены те или иные темпы промышленного развития той или иной капиталистической страны, и никак не поймут, что ни в одном учебнике, по которым они учились и кроме которых они ничего не знают, не говорится ни одного слова о таком государстве, у власти которого стоит рабочий класс, где в его же руках сосредоточена и вся крупная промышленность, и транспорт, и банки, где осуществляется плановое хозяйство, и т.д.»¹.

¹ Торгово-промышленная газета. 1929. 15 апр.

Телеологи в отличие от генетиков требовали учета в планах субъективного фактора, руководящей воли, задаваемой «сверху», по сознательному ускорению темпов экономического роста, решительной ломке сложившихся пропорций, т.е. превращению планов в орудие сознательного подталкивания экономики страны. Представителями этого направления были Н. Вознесенский, С. Струмилин и А. Боярский. В своих оценках они отличались чрезмерным оптимизмом и всячески критиковали генетиков, порой весьма резко предъявляя политические обвинения в адрес оппонентов.

Телеологов явно поддерживало революционно-экстремистское руководство страны, не отличавшееся профессионализмом. Интересно, что в процессе этих дискуссий представитель генетиков В. Базаров предупреждал о неизбежности замедления темпов роста советской экономики в результате быстрой и поспешной индустриализации, что в конце концов и произошло. Те генетики, кто не согласился с уже принятой к концу 20-х годов «линией партии», были уничтожены.

В целом советская экономическая система была сформирована не после революции 1917 г., а после 1929 г., в период так называемой социалистической индустриализации.

Отход от нэпа начался практически в 1926 г., и в 1928 г. он был завершен. С 1929 г. начался «великий перелом» — период **индустриализации**, сутью которой стало формирование на основе троцкистских идей сталинской модели социализма, сталинской модели экономики и экономического механизма. Именно индустриализация определила характер хозяйственного развития СССР на последующие десятилетия, взлет и падение «реального социализма» как системы.

На протяжении периода индустриализации (1928—1940 гг.) Сталин практически воссоздал в стране «военный коммунизм», ввел, резко усилил и укрепил командно-административный механизм управления, частью которого стала система всеохватывающего централизованного управления экономикой. Однако в отличие от «военного коммунизма» 1918—1921 гг. «военный коммунизм» периода индустриализации был тщательно подготовлен сознательным и планомерным отходом от нэпа, проведением острых дискуссий политиков и экономистов разных направлений.

Сталин преследовал две цели — *славу* и *власть*, и с этим он хотел войти в историю. Для *славы* ему нужно было построить новое обще-

ство, новую социальную систему, «устраивающую» большинство населения страны и превосходящую все то, что человечество создало до него. Эта система — социализм, или «светлое будущее для всего человечества», как тогда говорили большевики. Для *власти* им была создана командно-административная, или планово-распределительная, система в духе древних восточных цивилизаций в рамках азиатского способа производства с грандиозным партийно-хозяйственным аппаратом, действующим по армейскому принципу единоначалия.

Владение так называемой государственной собственностью давало этому аппарату возможность манипулировать огромными ресурсами и миллионами людей прежде всего в его собственных интересах и в интересах мировой революции. Во главе этого аппарата стоял он, Сталин, — Генеральный секретарь Коммунистической партии Советского Союза, единолично властвовавший над огромной страной и ее народом в таких масштабах, каких ни один русский царь никогда не имел.

В партийно-хозяйственный аппарат специально подбирали людей, вполне надежных с точки зрения идеологической и личной *преданности и лояльности*. Сверху и донизу, снизу и доверху Сталин хотел иметь прежде всего «своих людей», лично преданные ему кадры. Была создана четкая и предельно ясная система административной субординации, руководства и подчинения, разработаны иезуитские правила продвижения, поощрения, а также «задвижения» и наказания людей, не говоря уже об арестах, расстрелах в ГУЛАГе, что было самой страшной стороной советского бытия.

Была организована четкая иерархия управленческих инстанций: партийная, планово-хозяйственная и тайная полиция. По партийной линии — Генеральный секретарь Коммунистической партии, Политбюро, Центральный Комитет, республиканские, областные и районные партийные комитеты (все они занимались также управлением экономикой, дублируя органы хозяйственного управления). По хозяйственной линии — Совмин с его нижестоящей структурой — наркоматами (министерствами) и предприятиями, Госплан СССР. По линии тайной полиции — НКВД, позднее — КГБ. Все они беспрекословно выполняли директивы и проводили в жизнь интересы всевластного хозяина страны. Главным орудием строительства нового общества была партия, организованная централистами, с жесткой дисциплиной, по словам Сталина, *орден меченосцев*.

Комитет госбезопасности (КГБ) имел свои ячейки или своих представителей во всех иных управленческих иерархиях, во всех без исключения субъектах общественной жизни страны, включая студенческие аудитории, с целью тотальной слежки за людьми. Как и в случаях электрификации, коллективизации или химизации «всей страны», для СССР была характерна ее сплошная «кагэбзация». Такой аппарат сложился не сразу. Сталин задумал его давно и шел к реализации своей идеи постепенно и грамотно. Еще в 1927 г. он уже не скрывал, к какому типу правления готовит страну и какой аппарат ему для этого нужен. Он говорил: «В составе нашей партии, если иметь в виду ее руководящие слои, имеется около 3—4 тысяч высших руководителей. Это, я бы сказал, генералитет нашей партии. Далее идут 30—40 тысяч средних руководителей. Это наше партийное офицерство. Дальше идут около 100—150 тысяч низшего партийного командного состава. Это, так сказать, наше партийное унтер-офицерство»¹.

За время правления Сталина стала сокращаться доля интеллигенции в системе управления и политики, в том числе в области культуры, науки, искусства. Определяющие места занимали люди, чей интеллект и культура были в последнем ряду качеств, необходимых руководителю. Уже в 1925 г. среди членов партии насчитывалось около 30 тыс. полностью неграмотных, которые не могли ни читать, ни писать. Делегаты XVI съезда партии (1930 г.) имели в основном лишь начальное или неполное среднее образование. Партия превращалась в послушное орудие руководящей хунты, личной власти.

Сверхцентрализация исполнительной власти и господство государственной идеологии подавляли представительную и судебную ветви власти, что сделало их марионеточными. Право и правосудие оказались парализованными, демократические институты не получали развития, а само понятие гражданского общества было объявлено буржуазным и враждебным народу домyslom. Отход от принудительной идеологии грозил террором, широкое развитие получила цензура. Но главное — сознание людей с детства отравлялось ложью и пропитывалось идеями верности идеологии, партии и советскому

¹ Цит. по: Огонек. 1989. № 1. С. 14.

строю. Оголтелая массовая пропаганда успешно велась в школе, в семье, в вузах и на производстве.

Когда сейчас мы с горечью говорим о криминализации нашего общества, не следует забывать, что этому предшествовало господство по сути криминальной организации — аппарата партии, хозяйственников и КГБ, чье господство знаменовалось не только политическими репрессиями, но и крайней бесхозяйственностью, своекорыстием. Правда, формально слово «криминальная» в последнем случае можно оспорить. Ведь почти все делалось в соответствии с законами и правилами, актами, призванными легализовать преступный «правопорядок».

Таким образом, по существу, бюрократический аппарат был управленческой структурой одной *криминальной организации* — «реального социализма», органом одного всемогущего правителя-диктатора, своего рода крестного отца всей страны. Правила игры были суровы: все люди делились на тех, кто руководит («начальник»), и на тех, кто им подчиняется («подчиненные»). При этом подчиненные одному часто были руководителями другого и вели себя в этих двух разных ситуациях принципиально по-разному: подхалимничали и соглашательствовали в одном случае и диктаторствовали и властвовали в другом. Равные партнерские отношения были скорее исключением, чем правилом.

Управленческая номенклатура получила невиданные привилегии. Это и шикарные квартиры, дачи, машины с шофером, лучшие медицинские учреждения, санатории, поездки за границу, спецпайки и т.д. И все бесплатно, за счет госбюджета, т.е. налогоплательщиков. Ничего подобного на Западе не было и быть не могло.

Партийно-хозяйственный аппарат стал главной опорой политического руководства и правителя-диктатора, общественно-политическим классом. По существу, вся страна оказалась превращенной в один большой ГУЛАГ. Государство вновь стало напрямую и во всех деталях руководить экономикой, централизованное планирование приобретало все большую жесткость и директивность, хозяйственные и властно-политические отношения слились воедино. Вместо служения Отечеству проповедовалось служение вождю и режиму. Первенство вождя и режима над Отечеством постепенно превратило государство, всю огромную страну в вотчину одного человека

и его номенклатуры. Безоглядная и фанатичная личная преданность хозяину (большому и малому) ценилась больше всего. А хозяева постепенно превращались в коррумпированных деспотов. Руководство общественных организаций на предприятиях и в учреждениях выполняло функции послушного помощника директора-единоначальника. Все это принципы мафии, преступного социального порядка. Вместо светлого храма строили тюрьмы, бараки, казармы. Характерная черта правящей верхушки состояла в том, что она принимала решения, руководила и управляла, но ни за что не отвечала.

Наука, чтобы выжить, должна была послушно служить руководству страны и даже лично верховному ее правителю, который любил приближать к себе тех или иных ученых. Примером такого приближения являлся биолог академик Т. Лысенко, который по воле Сталина внедрял «марксизм» в биологию, противопоставлял «истинную советскую генетику» буржуазной. Многие советские экономисты с энтузиазмом обосновывали «преимущества» социализма, «мудрость» вождя всех времен и народов, выстраивали искусственную систему доказательств эффективности планового хозяйства и госсобственности в противовес рыночной экономике. Обосновывались «сознательное применение экономических законов социализма», построение нового общества и его хозяйственного механизма «на единственно научной основе» и т.д. Марксизм-ленинизм был объявлен истинной наукой, наукой всех наук, а коммунизм — наивысшим благом для всего человечества.

Без учета мнения вождя, интересов правящей номенклатуры ни один общественвед не мог и рта раскрыть. Ценились и поощрялись лишь такие специалисты, которые придерживались ортодоксальных или *официальных взглядов*. Номенклатура не была заинтересована в том, чтобы кто-то вскрывал суть нового общества и его экономики, спорил с официальной точкой зрения или выражал критические взгляды и оценки. Задача ставилась примитивно просто и прямо: подтверждать значимость партийных решений, развивать и пропагандировать их, осуждать тех, кто думал иначе.

Честных ученых либо арестовывали и ссылали в ГУЛАГ (Н. Кондратьев, А. Чаянов, А. Вайнштейн, М. Кубанин, Я. Кваша, В. Красовский и др.), либо они вынуждены были сменить темы исследований и заняться чем-то менее острым и современным, например старой

историей. А ведущие «партийные» экономисты и официальные чиновники из правительственных ведомств радостно провозглашали, что переход к социализму — первой фазе коммунизма — уже вскоре будет успешно завершен, деньги будут благополучно ликвидированы, торговля окончательно перейдет на бартерный обмен, а главные страны капитализма вот-вот останутся позади по всем социально-экономическим параметрам.

Многие советские экономисты с энтузиазмом провозглашали, что мы самые лучшие, передовые и прогрессивные, что социализм — самый передовой общественный строй, а советская экономика — самая эффективная в мире. Однако становилось все более очевидным, что в зависимости от текущих партийных решений одни и те же люди вчера утверждали одно, сегодня — другое, а на завтра говорили что-то третье.

Безнравственность и карьеризм стали обычным делом не только в партийно-хозяйственной, но и в научной среде, где расширились и закреплялись слепой догматизм и консерватизм мышления, лояльность к режиму.

Советская экономическая наука оказалась бессильной понять подлинную природу экономики и общества СССР, реальные механизмы их развития, чрезмерную заидеологизированность экономической политики и общественного сознания, она во многом утратила способность к критике, не отличала ложь от правды, вступила на путь конформизма и раболепного одобрения и «обоснования» любых решений, спускаемых «сверху». Экономическая наука, пришедшая из прошлого в наши перестроечные и трансформационные дни, оказалась неспособной понять суть нынешнего перехода к рынку, считая его не революционным шагом вперед, а чуть ли не дорогой в никуда, и призывала к частичному возврату в прошлое, к восстановлению элементов старой, советской экономической модели.

Многие считали, что новое общество, которое создавалось в СССР, должно быть идеальным с точки зрения как эффективности производства, так и уровня народного благосостояния. Темпы роста производства искусственно форсировались для доказательства «преимуществ» нового общественного строя. Выступая на январском (1933 г.) Пленуме ЦК ВКП(б), И. Сталин говорил: «Осуществляя пятилетку и организуя победу в области промышленного строи-

тельства, партия проводила политику наиболее ускоренных темпов развития промышленности. Партия как бы подхлестывала страну, ускоряя ее бег вперед»¹.

Другой партийный «вождь», М. Калинин, обратился к своим слушателям со словами: «Вы должны толкать и возбуждать промышленность, как дрожжи, как микроб-возбудитель»².

Темпы роста производства, основанные на официальных данных, казались тогда очень высокими, свидетельствовавшими о явном успехе нового общественного строя. (Так они и воспринимались в мире, особенно на фоне глубокого экономического кризиса 1929—1933 гг. на Западе.) По этим данным, например, национальный доход страны с 1928 по 1940 г. возрос почти в 4,5 раза; капитальные вложения — в 6,7; промышленное производство — в 5,8 раза. Однако в действительности *темпы были намного ниже*.

Более того, первый пятилетний план, о котором говорилось, что он был выполнен за 4 года и 3 месяца и в котором содержались совершенно волюнтаристские задания, на деле вообще не был выполнен. По свидетельству О. Лациса, ни один натуральный показатель в заданный срок не был достигнут. В 1932 г. вместо намеченной выплавки чугуна 17 млн т на деле было выплавлено 6,2 млн т, а запланированный уровень был достигнут лишь в 1950 г.

Запланированный на 1932 г. уровень производства угля и тракторов был достигнут лишь в 1933 г., нефти и железной руды — в 1934 г., электроэнергии, стали, проката и автомобилей — в 1935 г., бумаги и картона — в 1936 г., хлопчатобумажных тканей и сахарного песка — в 1951 г., шерстяных тканей — в 1956 г. В целом по тяжелой промышленности задания первой пятилетки на 1932 г. были достигнуты в середине второй, а по товарам народного потребления — лишь в пятой и шестой пятилетках.

Таковыми были *плановый напор* и *энтузиазм лжи* в годы сталинской индустриализации. Страна продолжала играть роль исторического испытательного полигона для коммунистической практики тоталитаристскими методами.

Другой характерной чертой рассматриваемого периода является *метод террора*, прямого насилия, сохранявшийся потом многие

¹ Сталин И. Вопросы ленинизма. М., 1952. С. 411.

² Цит. по: Иоффе Я. Об основной экономической задаче СССР. М., 1941. С. 21.

десятилетия. Впервые такой подход был широко применен в годы «военного коммунизма», затем отменен, а в период индустриализации он стал имманентно присущим созданному командному экономическому механизму. Миллионы людей, движимые не нормальной экономической мотивацией, а идеологическим и партийным давлением, планом и страхом перед нарушением строгих дисциплинарных норм и правил, вершили чудеса в строительстве новых заводов и целых городов.

Вот как об этом пишет известный английский историк и писатель Р. Конквест: «С одной стороны, личные побуждения Сталина были основной пружиной террора; с другой — его способность скрывать свою истинную природу была той скалой, о которую разбилось сопротивление террору в партии и вне ее... Вопреки всем идеям Маркса в Советском Союзе сталинской эпохи создалось положение, при котором экономические и общественные силы не определяли метода правления. Наоборот, центральным фактором были личные соображения правителя, которые выливались в действия, часто противоречившие естественным тенденциям этих сил. Идеалистическая концепция истории в этом смысле оказывалась неожиданно справедливой. Ибо Сталин создал механизм, способный справляться с общественными силами и побеждать их. Общество было перестроено по его формулам. Оно не сумело перестроить самого вождя»¹.

Индустриализация, проведенная Сталиным, была направлена на всемерное развитие тяжелой промышленности, строительство гигантских заводов, которые не поддаются перестройке, переориентации на меняющиеся спросовые или рыночные мотивы, а способны лишь «клепать» из года в год одну и ту же продукцию в соответствии с плановыми заданиями. Основным законом такого производства, как уже отмечалось, была максимизация темпов роста на базе максимизации потребления всех видов ресурсов: труда, капитала, сырья, основных фондов, земли. Марксисты были уверены, что все крупное лучше и эффективнее малого. Да и для плановых и управленческих ведомств крупные объекты было легче и удобнее контролировать.

В довоенный период создавался так называемый *экономический динозавр* невероятных размеров, который все расширялся и тяжелел.

¹ Конквест Р. Большой террор // Нева. 1989. № 10. С. 115.

Одновременно происходило интенсивное наращивание всеохватывающей власти партии и государства как самодовлеющего монстра, возвышающегося над всем обществом и над каждым отдельным человеком. Осуществилась давняя идея Ленина о превращении экономики в единую фабрику, в которой отдельные ее цехи и участки — это целые отрасли народного хозяйства и предприятия, работающие по единому плану. А людей здесь нет, зато есть массы трудящихся. Человек окончательно превратился в послушный винтик гигантской экономической и политической машины. Народ на практике реализовывал главные принципы азиатского способа производства, послушно одобряя все, что от него требовали его вожди. Тоталитарная система, казалось бы, прочно встала на ноги. Но отход от демократии со временем привел ее к развалу. Не имея внутренней мотивационной системы, динозавр в конечном счете рухнул под собственной тяжестью и неэффективностью.

В 1928—1932 гг. в процессе индустриализации страны главный упор делался на машиностроение и производство электроэнергии; в 1933—1937 гг. — на техническую реконструкцию производственного аппарата и создание ВПК. Именно в этот период резко увеличилось число планируемых показателей в натуральном выражении. В 1938—1941 гг. особая забота проявлялась опять-таки о ВПК. Но к этому была добавлена задача «догнать и перегнать» развитые капиталистические страны по производству продукции на душу населения, получившая название **основной экономической задачи СССР**.

Большое внимание уделялось территориальному аспекту развития советской экономики и дальнейшему усилению жесткости и директивности в планировании. В невиданных масштабах развернулось строительство промышленных объектов на востоке страны, таких, как Урало-Кузнецкий угольно-металлургический комбинат, Карагандинский и Черемховский угольные бассейны, «второе Баку» между Волгой и Уралом, и многих других. Советская индустриализация носила чрезвычайный и мобилизационный характер, темпы роста промышленности, конечно, были высокими. Государство всемерно стимулировало эти темпы, создавая благоприятные условия для ускоренной индустриализации бесплатным финансированием капвложений и поддержанием цен на средства производства на чрезвычайно низком уровне.

Большинство населения страны ничего не знало о ГУЛАГе и массовых арестах, а если и знало, то было убеждено, что речь шла об отдельных **врагах народа**, которые мешали строить «светлое будущее». В городах царил обстановка трудового энтузиазма. Уровень жизни к середине 30-х годов стал заметно повышаться, и карточная система наконец была отменена.

Определенную роль в экономике страны в период 30-х годов стал играть научно-технический прогресс. Он поощрялся как изнутри — методами планирования, так и извне — при помощи импорта современной техники и технологии. В годы первой пятилетки для стимулирования нововведений в промышленности создавались отраслевые НИИ. Их число увеличилось с 30 в 1928 г. до 205 в 1931 г., а расходы на промышленные исследования только за 1930—1932 гг. утроились. Впоследствии число НИИ по отраслям то увеличивалось, то уменьшалось, но во второй половине 30-х годов явно был сделан крен на создание военных НИИ и КБ.

В 30-х годах часто высказывалось мнение, что СССР все может сделать сам, что все свое и лучше, и дешевле, чем привозное. Однако на деле импорт играл большую роль, это особенно относилось к западной технике, технологии и техническому опыту. Так, в 1932 г. за счет импорта на заводах страны было установлено 80% новых машин и оборудования. На импортную технику пришлось почти 15% капвложений за все годы первой пятилетки. Число концессий за период с 1927 по 1932 г. сократилось с 68 до 24, однако число контрактов о технической помощи возросло с 30 в 1928 г. до 124 в 1931 г. Численность иностранных специалистов, работающих в промышленности и строительстве, увеличилась с 1 тыс. в 1930 г. до 9 тыс. в 1932 г. Поездки за границу советских специалистов за приобретением технического, производственного и управленческого опыта стали обычным явлением. Достаточно масштабная закупалась иностранная техническая литература.

На 30-е годы приходится и становление важнейших отраслей советской тяжелой промышленности, в частности черной металлургии, самолетостроения, тракторной промышленности и др. Параллельно развивался процесс образования населения. Были созданы многие вузы, в том числе крупнейшие университеты и политехникумы. Ведь

совершенно очевидно, что развитие промышленности без адекватно подготовленной рабочей силы невозможно.

В январе 1930 г. в СССР была проведена **кредитная реформа**. Создан мощный государственный **монобанк** — единый расчетный, кредитный и эмиссионный центр, а также подчиненные ему отраслевые банки. Все хозяйственные связи между предприятиями стали осуществляться по безналичному расчету. Коммерческое кредитование предприятий заменили прямым банковским кредитованием всего народного хозяйства. Был введен налог с оборота, ставший вскоре основным источником дохода государственного бюджета. Появились принудительные займы, стала расти коррупция среди советских чиновников постоянно разбухающего управленческого аппарата.

Особый случай в этом социалистическом угаре представляло сельское хозяйство. Отрасль, насчитывающая 25 млн крестьянских хозяйств, никак не вписывалась в иерархию командно-распределительной модели, в концепцию единой фабрики, поэтому подверглась насильственной трансформации в колхозно-совхозную систему, точнее, в систему аграрных фабрик, которыми уже можно было управлять и которые в соответствии с плановым заданием должны были гарантированно отдавать значительную часть своей продукции государству. По существу, речь шла о возрождении продразверстки. В этом и состояла суть насильственной сталинской коллективизации.

О характере возникших экономических отношений вокруг созданных аграрных фабрик много лет спустя хорошо напишет российский экономист Г. Лисичкин: «Такие категории товарного производства, как деньги, цена, торговля, кредит, спрос и предложение, на экономику совхозов не оказывают сейчас существенного влияния, хотя внешне, формально все это сохранено... Совхоз ничего не покупает и не продает... В совхозах не принято говорить: «продал зерно, мясо». «Сдал» — вот слово, которое точно отражает характер отчуждения совхозной продукции. Даже цены здесь называются не «продажными» или «закупочными», а «сдаточными»¹.

Все, что говорится в этой цитате о совхозах, в полной мере относится и к колхозам, которые в скором времени, так же как и совхо-

¹ Лисичкин Г. Тернистый путь к изобилию. М., 1994. С. 27.

зы, почти сплошь стали убыточными, а социалистическое сельское хозяйство стало жить за счет промышленности.

Коллективизация была неразрывно связана с **политикой раскулачивания**, уничтожения зажиточной, наиболее производительной и эффективной части крестьянства — кулачества. Были изгнаны со своей земли и отправлены в ГУЛАГ и на поселение миллионы людей.

Крестьянство дало отпор насильственной коллективизации, ведущей к его уничтожению, стало резать скот, возникли волнения и беспорядки. В ответ на это Сталин организовал в 1932—1933 гг. голод, приказав насильственно отобрать продукты питания. Эта акция, имевшая целью уничтожение крестьянства как класса и принуждение к вступлению в колхозы, привела к голодной смерти почти 10 млн человек. Советская историография долго скрывала эти факты, хотя западные советологи знали о них довольно давно. Голод затронул в первую очередь Украину, но не только ее, он прошелся по Северному Кавказу и Поволжью тоже.

Урожай 1931 и 1932 гг. были немногим ниже многолетних средних урожаев, и угрозы голода не было. Голод пришел в результате принудительных изъятий «под метелку» у крестьян зерна (даже семенного фонда!) во имя выполнения волонтаристских планов индустриализации. При этом нарастал экспорт зерна. В 1930 г. было собрано 83,5 млн т зерна, а экспорт составил почти 5 млн т. В 1931 г. сбор зерновых сократился до 70 млн т, а на экспорт пошло 5,2 млн т. В 1932 г. урожай составил те же 70 млн т, в 1933 и 1934 гг. — примерно по 68 млн т. При этом экспорт зерна не прекращался.

К 1937 г. коллективизация была завершена. В стране появилось 243,7 тыс. колхозов, объединивших 93% крестьянских хозяйств. И если до коллективизации заготавливалось в среднем ежегодно 10 млн т зерна, то в годы коллективизации — по 22—25 млн т при спаде сбора зерновых.

Сталинская пропаганда вещала на весь мир, что в СССР создано самое передовое в мире, механизированное сельское хозяйство. По указанию Сталина в Москве была построена грандиозная Выставка достижений сельского хозяйства. На деле же сельское хозяйство страны погрузилось в пучину полной разрухи и стало самой неэффективной отраслью в экономике страны.

В нарушение ранее признанного принципа «землю — крестьянам» большевики согнали крестьян со своей земли, разрушили веками наработанные механизмы и институты, перечеркнули естественное многообразие крестьянской жизни, подвергли ликвидации былую многоукладность в экономике. Перестройка шла по известному ленинскому принципу: одна контора, одна фабрика с равенством труда и его оплаты; все работают по найму у государства без гарантии личных свобод, независимых источников существования, без владельческих прав.

Происходившее в СССР в 30-х годах, когда государство в приказном порядке проводило индустриализацию и коллективизацию и создавало социалистическую нетоварную модель экономики с присущим ей плановым механизмом, не имеет аналогов в истории.

Партия и государство, используя созданную управленческую иерархию, просто предписывали отраслям, предприятиям и организациям выполнять все их политические решения и плановые задания. Система централизованного планирования и партийной дисциплины усиливалась из года в год. Новые большевики, пришедшие на смену старым большевикам-ленинцам, и построенный ими «реальный социализм» действительно встряхнули и пробудили огромную страну с ее традиционным укладом. Партия всегда требовала как полного напряжения волевых усилий, так и ресурсного обеспечения производства. И хотя до сих пор такие методы работы кому-то представляются великим свершением, на самом деле то был период становления тоталитарного общества, преступной, казарменной, неправовой, недемократической политической системы, неэффективной экономической модели. Строительство нерыночного и недемократического общественного строя в корне подорвало доверие к социалистической идее вообще.

В этот период вожди партии и государства убеждали и себя и народ в том, что в стране уже созданы идеальная экономика и общество. В одном из выступлений М. Калинин говорил: «Мне представляется, что в истории человечества не было более бережливого общества, чем коммунистическое. Да это и естественно: ведь распоряжение средствами, их расходование находится в руках производителей. Я думаю, нет особой нужды доказывать, что про-

изводитель более экономен в расходовании, чем эксплуататор или захватчик чужого добра»¹.

Партийная демагогия и так называемый классовый подход шли рука об руку по пути укрепления новых хозяев страны.

В 30-х годах особенно явственно обозначился процесс **социализации** советской экономики, искусственного вымывания всех традиционных, несоциалистических форм хозяйствования и собственности. Проводилась сознательная атака не только на капитализм, на мелкое предпринимательство и остатки нэпа, но и на товарно-денежные, рыночные отношения в обществе и экономике.

Критерием успеха в экономическом строительстве считался рост доли рабочих и колхозников в общей численности населения и занятых в хозяйстве, рост государственной собственности в экономике.

Если в 1913 г. индивидуальные крестьяне, некооперированные кулаки, торговцы, буржуазия и помещики составляли 83% населения страны, то через 26 лет — менее 3%². Зато доля рабочих выросла с 15 до 34% и появился новый класс — колхозники, на который стало приходиться в 1939 г. более 1/3 населения.

В результате индустриализации и коллективизации частный сектор в экономике страны практически был доведен максимум до 1%. Абсолютно господствующее положение занял экономически неэффективный, находящийся под полным партийным и государственным контролем **социалистический сектор**. Вместе с тем, несмотря на якобы сплошную социализацию и построение социализма «окончательно и навсегда», в стране частично действовал и рыночный механизм в виде колхозных рынков, а также теневой, т.е. нелегальной, экономики. Его действие было либо ограничено четкими рамками, либо осуществлялось подпольно. Но именно эти элементы рыночного механизма в будущем оказались в числе факторов крушения советской **казарменной экономики**.

¹ Калинин М. Избранные произведения. М., 1975. С. 291.

² Н. Вознесенский писал в 1931 г.: «Сплошная коллективизация вырывает корни капитализма, вырастающего из мелкособственнического товарного хозяйства» (Вознесенский Н. Избранные произведения. М.: Госполитиздат, 1979. С. 52).

Все отмеченные «успехи» в социалистическом строительстве не предотвратили войну с фашистской Германией, уверенной в слабости Советского Союза. Следующий период в развитии советской экономики связан с *Великой Отечественной войной*, вновь потрясшей весь народ.

Война была драматическим испытанием для страны. Народ выдержал его, но какой ценой? Реальная цена победы оказалась невероятной огромной. Скорее всего, за всю историю человечества ни одна страна мира не знала подобной цены.

Накануне войны Сталин, поддавшись провокации немецкой стороны, подверг жестоким репрессиям высший командный состав Красной Армии. Жертвами стали такие крупные военачальники, как М. Тухачевский, И. Якир, В. Блюхер, И. Уборевич, А. Егоров.

В начале войны СССР понес особенно крупные потери. На временно оккупированной фашистской Германией территории СССР до войны проживало 45% населения страны, производилось 63% угля, 58% стали, 60% алюминия, 84% сахара, выращивалось 38% зерна. Враг захватил территорию площадью 4,8 млн км², где производилось 33% промышленной продукции, находилось 47% посевных площадей. В результате военных действий полностью или частично было разрушено 1710 городов и поселков и более 70 тыс. сел и деревень, в которых было сожжено и разрушено свыше 6 млн строений. Крова лишились почти 25 млн человек. Помимо этого было разрушено 31,8 тыс. промышленных предприятий, 65 тыс. км железнодорожных путей, 4,1 тыс. железнодорожных станций. Разорены и разграблены десятки тысяч колхозов и совхозов. Немцы зарезали или угнали в Германию 7 млн лошадей, 17 млн голов крупного рогатого скота, 20 млн свиней, 27 млн овец и коз.

На СССР пришлось более 40% всего материального ущерба, нанесенного человечеству Второй мировой войной. Страна потеряла в войне 30% своего национального богатства. Общие же потери, включая прямые военные расходы, издержки по эвакуации промышленных предприятий, потери в доходах населения и предприятий в результате прекращения производства, составили 2569 млрд руб. в довоенных ценах (1941 г.). Но особенно тяжелыми были людские потери. Прямые потери населения в годы войны составили 26—27 млн человек, косвенные (из-за падения рождаемости) — 22—23 млн,

всего — 48—50 млн человек. На восток, на расстояние от 3 до 5 тыс. км, было эвакуировано 1360 крупных предприятий, в восточных районах страны построено 2250 крупных предприятий. Все это происходило в условиях смертельного военного противоборства, битвы под Москвой и Ленинградом, приближения фашистских войск к Сталинграду и Кавказу. Ни одна другая воюющая держава не испытывала ничего подобного. Страна постепенно переходила на жесточайший режим военного времени. Летом и осенью 1941 г. железные дороги доставили на фронт 291 дивизию, 94 бригады и свыше 2 млн человек маршевых пополнений. В обратном направлении, на восток, было эвакуировано свыше 18 млн человек. В результате промышленное производство в восточных районах страны за военные годы удвоилось, в том числе на Урале оно возросло в 3,6 раза, в Сибири — в 2,8 раза.

Цена победы была невероятно велика. Так же как и в годы индустриализации, потери во время войны в значительной мере были обусловлены некомпетентностью, самодурством и самовластьем партийного и военного начальства. Не только разгром командного состава Красной Армии перед войной, но и непростительные просчеты до и во время войны также сыграли свою трагическую роль.

Тем не менее во время войны Советский Союз сумел организовать выпуск военной продукции в огромных количествах, как правило, превысивших соответствующее производство не только в фашистской Германии, но и в ряде случаев в США. СССР превосходил США по производству танков, гаубиц и автоматов. Столь важные успехи в развитии военной экономики в годы войны были связаны не только с силовым командным перераспределением ресурсов в интересах фронта и победы (всем нам памятен лозунг: «Все для фронта, все для победы!»), но и с предоставлением многим военным заводам определенной самостоятельности в силу резкой перегрузки Центра обязанностями по руководству военными действиями, перестройке и развитию экономики страны в военное время.

В годы войны в стране действовал жесткий Указ «О режиме рабочего времени рабочих и служащих в военное время», по которому все отпуска отменялись, вводились обязательные сверхурочные дни при 11-часовом рабочем дне и шестидневной рабочей неделе. Народ принимал все эти чрезвычайные меры как неизбежные. Нападение

на Советский Союз стало роковой ошибкой Гитлера. Советская тоталитарная система оказалась более мощной, чем фашистская в Германии, и поражение Гитлера было предопределено.

После войны начался *восстановительный* период. Производство быстро росло, его основной целью в то время было восстановление тяжелой промышленности и железнодорожного транспорта. Как и прежде, о потреблении населения думали в последнюю очередь. Но главное заключалось в том, что восстанавливались не только прежние народно-хозяйственные пропорции и приоритеты в экономической политике, но и прежние подходы к методам и режимам функционирования экономики страны. Таков был естественный в каком-то смысле результат менталитета, сложившегося у победителей. Нечто подобное имело место и в США, испытавших радость победы над врагом. Лишь потом стало ясно, что страны, потерпевшие поражение в войне (Германия и Япония), думали о более глубоких преобразованиях в экономике и обществе: война заставила их многое пересмотреть.

Централизованное планирование и государственное управление в СССР после войны были усилены, число планируемых показателей, например в строительстве, увеличилось в 3 раза по сравнению с 1940 г.

По мере роста производства повышался и жизненный уровень населения, который во время войны был доведен до крайних пределов (ни одна воюющая страна не довела долю потребления в своем национальном доходе до такого низкого уровня, как это сделал СССР). Была ликвидирована карточная система, введенная во время войны. Сталинский режим, несмотря на робкие надежды многих советских людей, не только укрепился, но и приобрел ауру победителя, спасителя и освободителя Европы и т.д., в связи с чем на конференции в Ялте весной 1945 г. Запад пошел на серьезные уступки Советскому Союзу, отдав ему, по существу, всю Центральную и Восточную Европу.

За все годы советской власти вхождение в орбиту СССР так называемых стран народной демократии, или создание «мировой социалистической системы», стало *главным завоеванием социализма, и прежде всего сталинского режима*. Геополитически СССР приобрел огромные козыри, его международный авторитет был велик, как никогда. Однако внутренние потенции командно-распределительной

экономики и тоталитарного общества оказались весьма ограниченными. Пока властвовал диктатор, все склонялись перед ним, даже Запад. Но после смерти Сталина обнаружилось первые признаки **либерализации**. Политические права союзных республик и местных органов власти стали расширяться. Некоторые обязательные плановые показатели были переданы из Центра на республиканский уровень. Но по-прежнему главной целью планирования и экономической политики оставалась тяжелая промышленность, особенно машиностроение, ВПК. Этот акцент в развитии экономики явственно прослеживается на протяжении всего советского послевоенного периода, включая и годы горбачевской перестройки.

Развитие НТП потребовало изменения отношения к машиностроительной продукции и машиностроению вообще, которое все более усложнялось, становилось все более зависимым от науки. Однако сталинский экономический механизм, по существу, отвергал, не воспринимал нововведения. Он хорошо работал лишь в условиях простой спланированной программы, понятного патриотического и идеологического прессинга, т.е. не был способен на органический НТП. Известный советский экономист П. Бунич писал в 1987 г.: «В противовес известной апатии к научно-техническому прогрессу со стороны предприятий государство устанавливает или специальные показатели по выпуску и применению новой техники, или вводит целевые премии за выполнение научно-технических заданий и программ. Под таким «нажимом» технический прогресс внедряется в основном «сверху», что отражается в самом термине «внедрение», означающем преодоление сопротивления среды»¹. Новаторам, изобретателям, рационализаторам всегда было неуютно в Советском Союзе.

В послевоенный период стали разрабатываться планы внедрения новой техники, был создан Государственный комитет по науке и технике, призванный разрабатывать научно-техническую политику. Послесталинское руководство пыталось административным путем решить в стране также проблему соединения производства с постоянным научно-техническим прогрессом, но добивалось лишь весьма слабых результатов, если не считать особого сектора советской

¹ Ускорение. М., 1987. С. 129.

экономики — **военно-промышленного комплекса (ВПК)**. Рыночная экономика без механизма конкуренции производителей за потребителя и потребителей за производителя не могла конкурировать с развитой рыночной экономикой стран Запада. Поэтому к концу 60-х годов вместо традиционного лозунга «догнать и перегнать» США в экономическом отношении стали появляться призывы к экономическим реформам.

В новых условиях (1965—1985 гг.), когда жесткий сталинский режим ослаб, ГУЛАГ прекратил свое существование, а военная дисциплина на предприятиях явно расшаталась, стали проявляться и все более давить о себе знать старые и новые *черные дыры* советской экономики, требующие новых огромных ресурсов.

К старым «черным дырам» советской экономики традиционно относились сельское хозяйство, мировая социалистическая система и добывающая промышленность.

Неэффективность советского сельского хозяйства, не способного прокормить собственную страну, давно уже стала притчей во языцех. В эту отрасль направлялись огромные финансовые, материальные и людские ресурсы. Однако отдача от них была крайне низкой, положение дел в отрасли явно сдерживало экономический рост СССР. Страны мировой социалистической системы для поддержки своих коммунистических режимов и неэффективной экономики требовали постоянно помощи со стороны СССР. Помощь предоставлялась в виде заниженных цен на сырье, импортируемое из СССР, прямой безвозмездной передачи научно-технических проектов, строительства новых предприятий и т.д. По мере ухудшения экономической и политической ситуации в этих странах их аппетиты на помощь со стороны «старшего брата» все нарастали. По оценке западных советологов, в 1954—1987 гг. помощь СССР другим социалистическим странам составила почти 144 млрд долл. Самый высокий ее уровень пришелся на 1981 г. (свыше 20 млрд долл.), самый низкий — на 1985 г. (свыше 8 млрд долл.).

Советский Союз имел большую и постоянно растущую долю добывающей промышленности в структуре своего промышленного производства. По мере истощения природных ресурсов, ухудшения условий добычи полезных ископаемых и перехода к более труднодоступным районам их залегания требовалось все больше капитальных

вложений в эту отрасль, падала ее эффективность. В конце концов на долю добывающей промышленности стало приходиться около третьей части всех инвестиций, направляемых в промышленность. К тому же Советский Союз все больше превращался в сырьевую базу для всей «социалистической системы мирового хозяйства».

Перед лицом начавшегося в 70-х годах перехода промышленности стран Запада на энерго- и ресурсосберегающие технологии Советский Союз оказался банкротом. Он не смог разработать собственные технологии и, как обычно, компенсировал снижающуюся эффективность в производстве и потреблении сырья наращиванием объемов производства и экспорта. Особенно показателен в этом отношении экспорт в капиталистические страны нефти и газа. Один лишь экспорт нефти дал Советскому Союзу не менее 200 млрд долл. Однако до сих пор никто не знает, куда пошли эти ресурсы. Они были «съедены» растущей неэффективностью советской экономики.

В 80-х годах к старым «черным дырам» советской экономики добавились новые. Это прежде всего ввод наших войск в Афганистан, потребовавший перераспределения ресурсов с программ мирного экономического развития на программы грязной и ненужной стране войны. При этом СССР вновь оказался банкротом в ситуации, когда страны НАТО стали переходить на новые поколения обычных вооружений, начиненных электроникой. СССР не сумел добиться каких-либо заметных сдвигов в этой области и по-прежнему наращивал выпуск традиционной военной техники, демонстрируя неспособность к эффективному научно-техническому прогрессу на базе командной экономики. По имеющимся оценкам, в конце 80-х годов СССР тратил на военные цели сумму, превышающую 250 млрд долл. в год. Но официальная цифра этих расходов занижалась против реальной в 10 раз, ибо 90% военных затрат были скрыты в других статьях бюджета страны. Как пишет известный специалист по военным проблемам П. Фельгенгауэр, «советская армия в восьмидесятые годы вовсе не была такой сильной, как это выглядело на бумаге, когда на Западе и на Востоке сравнивали число танков и стволов артиллерии НАТО и Варшавского договора в Европе. Реальная военная слабость Советского Союза была самым главным секретом Москвы, который западные разведки так и не смогли раскрыть. Наверное, главным образом потому, что западные разведывательные

службы просто не хотели ничего об этом знать. Страшный русский медведь сорок лет способствовал единению Запада и помогал западным профессиональным военным и шпионам раздувать оборонные и разведывательные бюджеты»¹.

Кроме того, Советский Союз в начале 80-х годов разместил свои мощные ракеты СС-20 в социалистических странах Восточной Европы, тем самым спровоцировав новую волну конфронтации между Востоком и Западом. А если к этому добавить начавшееся соревнование с США по проектам «звездных войн», то ясно, насколько велик был реальный масштаб истощения ресурсной базы страны. Приходится учитывать и растущую экономическую помощь СССР развивающимся странам, которые ее требовали все более активно и настойчиво. С 1954 по 1987 г. экономическая помощь развивающимся странам превысила 40 млрд долл. (в среднем по 3 млрд долл. в год), а военная помощь (включая помощь Кубе) составила 125 млрд долл. (в среднем по 18 млрд долл. в год). А ведь эти средства могли пойти на народное благосостояние. Однако интересы военного противостояния Западу и подпитки национально-освободительного движения в развивающихся странах с надеждой на революционные перевороты в них явно преобладали.

И тем не менее, несмотря на известные декларации Н. Хрущева о построении коммунизма в СССР к 1980 г., Советский Союз к началу этого периода оставался *развивающейся страной* с уродливой структурой экономики и низким жизненным уровнем населения. Советская экономика отличалась высокой долей сельского хозяйства и промышленности (в частности, добывающей) и крайне низкой долей сферы услуг, которая обычно характеризует уровень экономического развития. В структуре национального дохода страны, как мы видели, была низка доля личного потребления и чрезмерно высока доля накопления, высокой была также доля тяжелой и военной промышленности. Вся произведенная в стране продукция распределялась в соответствии с планом материально-технического снабжения по предприятиям, организациям и среди населения. Реального выбора не было, а деньги играли лишь расчетную роль.

¹ Сегодня. 1995. 18 авг.

В годы горбачевской перестройки темпы экономического роста СССР продолжали замедляться, резко ухудшалось финансовое положение в стране, возросли инфляция и бюджетный дефицит. Не случайно со второй половины 80-х годов угрожающе стал расти внешний долг страны. К концу существования СССР он составил свыше 100 млрд долл. Во весь рост встала проблема обслуживания этого долга.

Положение с продовольствием также ухудшалось. Гигантские масштабы импорта продовольствия стали нормой для страны, располагающей огромными сельскохозяйственными ресурсами и возможностями, реальным признаком неизбежного краха советской экономики. Согласно официальным данным, импорт зерна в 1980 г. составил 27,8 млн т, а в 1985 г. он достиг 44,2 млн т.

Эти факты являются прямым и естественным результатом создания тоталитарной модели общества, командно-распределительного экономического механизма, централизованной плановой системы, давно заболевшей неизлечимой болезнью.

Реальное бытие «реального социализма» особенно отчетливо проявилось в годы правления Л. Брежнева. Экономика уже не работала, проблемы не решались, бесхозяйственность и коррупция правящего класса расцветали пышным цветом. Атмосфера безответственности и вседозволенности, самовосхваления и торжества посредственности стала обычной чертой «социалистического образа жизни».

Парадокс заключается в том, что развитие производительных сил, которое марксизмом рассматривалось как мотор общественно-го и экономического прогресса, на деле привело к формированию тоталитарной экономической модели без конкуренции и рынка, без мотивации к труду и НТП. Эта модель могла работать лишь при крайне неэффективном использовании и перенакоплении всех ресурсов. Лень и имитация работы во многих случаях стали нормой советской трудовой «этики», а производительный, эффективный и честный труд проявлялся все реже и реже.

На базе несрабатываемости экономической модели «реального социализма», замедления темпов экономического роста и нарастания трудностей в социальной и экономической жизни общества вызревал необратимый процесс широкого социального напряжения, недовольства значительной части людей условиями труда и жизни.

Брежневский **застойный период** обнажил всю бесплодность и бесперспективность созданной Сталиным экономической модели. Возникшая в годы перестройки гласность и более продвинутые попытки экономических реформ полностью доконали эту модель и связанную с ней политическую структуру тоталитарного общества. «Реальный социализм» прекратил свое существование.

Самый главный вывод из сказанного заключается не только в том, что Сталин создал неэффективную и в долгосрочном плане совершенно бесперспективную экономическую модель, но и в том, что последующее руководство страны проявило *абсолютное нежелание ее отменить* или хотя бы радикально усовершенствовать (по примеру Венгрии или Китая).

Со временем становилось все более ясно, что экономика страны не только замедляет свой ход, что она превращается в экономику абсурда, не отвечающую интересам людей, что колхозно-совхозный строй давно и окончательно себя изжил и накормить народ он никогда не сможет. Однако стареющие коммунистические лидеры не хотели подвергать опасности свое всевластие и что-либо менять в интересах своего народа. Вместо того чтобы решать накопившиеся проблемы, они занимались самовосхвалением и пропагандой якобы достигнутых грандиозных успехов. В 80-х годах, когда дела уже давно шли под откос, они говорили о величайших преимуществах социализма, «о развитом» социализме, гигантском росте материальных богатств, устойчивых темпах экономического роста, научной аграрной политике и проч.

«Реальный социализм», построенный в СССР, полностью отрицал частную собственность, предпринимательство, рыночные отношения, конкуренцию, разномыслие и демократию. Его опорой была общественная (т.е. государственная) собственность на средства производства, единый и обязательный для всех план производства и распределения продукции, однопартийная система, одна идеология, единомыслие и принуждение. Такое общество могло быть создано лишь в результате классовой борьбы против капитализма и воплощения на деле великой утопии социализма как якобы бесклассового и безрыночного рая, рационального, справедливого и беспорочного мира на Земле. Поистине дорога в ад оказалась вымощенной благими намерениями, а ее строители поочередно уходили «в расход» по велению верховного диктатора.

А ведь об этом предупреждали лучшие умы человечества. Они прямо говорили о неизбежности краха идеи коммунизма, о неминуемом вхождении в рабство на путях создания нерыночной административной экономики. Лишь в последние годы нам стали известны классические работы австрийских экономистов Л. Мизеса и Ф. Хайека, труды которых запрещал советский режим, а содержащиеся в них выводы и предупреждения игнорировались как очередная буржуазная неправда и заблуждение.

Книга Л. Мизеса «Социализм: экономический и социологический анализ» вышла на Западе в 1922 г. и с тех пор претерпела много изданий. В ней автор писал: «Если социалистическое общество снабжает товарищей не тем, чего им хочется, а тем, что выбрал для их радости правитель, сумма удовлетворения не растет, а уменьшается. Конечно же такое притеснение индивидуальной воли никак нельзя назвать «экономической демократией». Существенное различие между капиталистическим и социалистическим производством в том, что при капитализме человек заботится о себе сам, а при социализме это делают за него другие. Социалисты хотели бы кормить и одевать человечество и предоставлять ему кров. Но человек предпочитает есть, пить, одеваться, жить и искать счастье на собственный манер»¹.

Не менее интересные и прозорливые оценки советскому строю давал лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек. В книге «Дорога к рабству» он отмечал: «Чтобы все служили единой системе целей, предусмотренных социальным планом, лучше всего заставить каждого уверовать в эти цели. Для успешной работы тоталитарной машины одного принуждения недостаточно. Важно еще, чтобы люди приняли общие цели как свои собственные. И хотя соответствующие убеждения навязывают им извне, они должны стать внутренними убеждениями, общей верой, благодаря которой каждый индивид сам действует в запланированном направлении... Несложно лишить большинство людей способности самостоятельно мыслить. Но надо еще заставить молчать меньшинство, сохранившее волю к разумной критике... Когда наука поставлена на службу не истине, а интересам класса, общества или государства, ее единственной задачей становит-

¹ Мизес Л. Социализм: экономический и социологический анализ. М., 1994. С. 288.

ся обоснование и распространение представлений, направляющих всю общественную жизнь...»¹

И еще: «Коммунистические страны, такие, как Россия, голодали бы сейчас, если бы западный мир не поддерживал жизнь их населения, хотя руководители этих стран вряд ли согласятся публично признать, что мы можем обеспечить нынешнее население Земли, включая население коммунистических стран, только при условии бережного отношения к частной собственности и укрепления ее основ...»²

Еще до Мизеса и Хайека по существу аналогичные взгляды высказывали российские либеральные экономисты и социал-демократы. Один из них, Б. Бруцкус, писал в первые годы советской власти о том, что новый строй не располагает внутренним механизмом для приведения производства в соответствие с общественными потребностями, что социализм не носит творческого характера и ведет страну не к расцвету, а к разложению ее экономики, поскольку нарушает основной хозяйственный принцип соответствия затрат и результатов. При этом самая слабая сторона социалистического хозяйства, по его мнению, заключается в стремлении централизовать все распределительные функции, что неизбежно приводит к бюрократизации и принудительному труду. Он называл социализм «организованным безумием», а большевистское строительство «апогеем бесхозяйственности». «Свобода хозяйственной инициативы имеет ценность для личности, — писал Б. Бруцкус, — но едва ли не большую ценность она имеет для общества»³.

Исторический опыт экономического развития СССР полностью подтвердил эти оценки и прогнозы.

Выводы

1. «Реальный социализм», построенный в СССР, был попыткой создания общества, во всем противоположного капитализму. Сознательно рисовался образ процветающей экономики, которая якобы

¹ Хайек Ф. Дорога к рабству. М., 1992. С. 116, 117, 121, 122.

² Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 224.

³ См.: Вопросы экономики. 1995. № 7. С. 131.

создает все возможности для максимального удовлетворения человеческих потребностей и способна в короткие исторические сроки «догнать и перегнать» Запад во всех отношениях. На деле советская экономика «догнала» Запад лишь по производству оружия.

В большинстве других отраслей производства она сделать этого не могла.

2. Темпы экономического роста СССР на первых порах были высокими и намного опережали темпы роста экономики США и стран Западной Европы. Однако с конца 50-х годов эти темпы стали сокращаться, и практически уже к началу 80-х годов экономический рост в СССР прекратился, затем началось снижение объемов производства.

3. Рост советской экономики носил экстенсивный ресурсозатратный характер, экономика СССР отличалась низкой эффективностью и неконкурентоспособностью по критериям мирового рынка.

4. В экономическом развитии СССР прошел ряд стадий, каждая из которых имела важные особенности: это «военный коммунизм», нэп, индустриализация и коллективизация, война и послевоенный период. В послевоенный период экономика страны проявила всю свою внутреннюю суть, возникла объективная необходимость сначала в ее реформировании и перестройке, а затем и в полной трансформации по пути возврата к рынку.

5. Суть советской экономики лучше всего описывается ее моделью, носящей нерыночный, командно-административный характер. Западная социология называла советскую экономику экономикой абсурда.

6. В СССР был создан тоталитарный режим. В процессе «социалистического и коммунистического строительства» безжалостно подавлялись всякое инакомыслие, попытки научного анализа созданной системы и механизма ее функционирования. Повсеместно существовали цензура и негласная слежка. От всех и каждого требовались прежде всего лояльность, послушничество и верность марксистско-ленинской идеологии.

7. В СССР была создана на базе досоветского опыта особая прослойка правящей элиты — советская номенклатура. По Салтыкову-Щедрину это помпадурсы, живущие за счет кормления народом и пресмыкающиеся перед верховными властителями. Они образуют эксплуататорский слой. Реформировать все это наследие, закрепленное в глубинных генах нашего общества, весьма непросто.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем суть идеи построения социалистического общества в нашей стране и почему она провалилась?
2. Сравните основные черты социализма и капитализма.
3. Охарактеризуйте темпы экономического роста СССР по периодам.
4. Какой была динамика нормы накопления в экономике СССР?
5. Охарактеризуйте состояние материалоемкости производства в СССР.
6. Какова была тенденция в динамике фондоемкости производства в СССР?
7. Дайте характеристику развития отраслевой структуры в экономике СССР.
8. Дайте характеристику экономики в годы «военного коммунизма».
9. Что такое нэп и как функционировала экономика СССР в период нэпа?
10. Какова была цель индустриализации в СССР и как она проходила?
11. Какова была цель коллективизации в СССР и как она осуществлялась?
12. Расскажите об экономических дискуссиях 20-х годов XX в.
13. Как формировалась и развивалась экономическая наука в СССР?
14. Дайте общую характеристику планирования советской экономики.
15. Как осуществлялась насильственная социализация экономики в СССР?
16. Охарактеризуйте состояние экономики в годы Великой Отечественной войны.
17. Как развивалась советская экономика в послевоенные годы?

Литература

- Аганбегян А.* Советская экономика: взгляд в будущее. М., 1988.
- Кудров В.* Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М., 2003.
- Шмелев Н., Попов В.* На переломе. М., 1989.
- Экономическое планирование в СССР. М., 1967.
- Кудров В.* Экономика России в мировом контексте. СПб., 2007.
- Яковлев А.* Сумерки. М., 2003.
- Шноль Е.* Герои и злодеи российской науки. М., 1997.
- Грегори П.* Политическая экономия сталинизма. М., 2006.
- Гайдар Е.* Гибель империи. М., 2005.

ГЛАВА 11

СОВЕТСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ: ПОЧЕМУ МЫ ОТ НЕЕ ОТКАЗАЛИСЬ?

Долгое время считалось, что социализм (первая фаза коммунистической формации), который на деле был построен в нашей стране, — это не только самый прогрессивный, но и прочный общественный строй, своего рода *монолит*, способный успешно решать многие стратегические задачи развития производства, его эффективности, потребления и жизненного уровня людей. В других социалистических странах, возникших после Второй мировой войны, люди также питали иллюзии в отношении сущности и перспектив развития этого строя.

Экономическая основа социализма — **государственная собственность** вместе с централизованным управлением и планированием всей экономики, подкрепленная невероятной мощью партийного аппарата, а также КГБ и армией, казалось, образовала такую крепость и мощь, что в мире нельзя было найти сил, чтобы ее поколебать. Но в 1989—1991 гг. социализм рухнул почти везде, как картонный домик. Силы разрушения нашлись, более того, они уже давно зрели внутри общества и экономики «реального социализма». В годы «военного коммунизма», индустриализации, коллективизации и войны, т.е. в периоды чрезвычайщины и мобилизации, эти силы не могли проявить себя, и лишь в послевоенные годы мирного развития наружу вышли все внутренние противоречия, вся гнилость и нежизнеспособность «нового строя». Однако они не были глубоко осмыслены и проанализированы на научной основе в нашей стране.

После падения «реального социализма» прошло уже немало времени, а серьезных капитальных исследований недавнего прошлого страны как не было, так и нет. Есть, правда, призывы разработать новую **парадигму** экономических знаний. Но как это сделать, не разобравшись и не отказавшись от старой парадигмы и ценностей «реального со-

циализма»? Значит, велика еще инерция прошлого. И чем скорее мы с этим разберемся, тем легче нам будет идти вперед. Переход к новой парадигме невозможен также без отказа от *ошибочных теоретических конструкций и большевистской практики*.

Попытаемся проанализировать сущность экономической модели «реального социализма», созданного в нашей стране.

11.1. Об истоках большевизма

Большевизм — это крайне левое и радикальное ответвление от марксизма, оформившееся в начале XX в. и добившееся политической победы в России в 1917 г. Большевизм во многом противоречил основополагающим идеям Маркса, но полностью отвечал национальным традициям и текущему моменту в истории нашей страны. В сущности, главный исток большевизма лежит в стремлении огромной массы людей изменить (улучшить) социальные условия своего существования. А условия эти и в ныне развитых странах в прошлом были порой ужасающими, не говоря уже о России. Поэтому для большевиков идейная подпитка шла как извне, так и изнутри России.

Внешние истоки большевизма связаны прежде всего с марксизмом, практикой «государственного социализма» в Германии при Бисмарке, со всевозможными утопическими теориями и религией.

Именно Маркс создал удобную идеологическую конструкцию вокруг идей классов и классовой борьбы, обнищания пролетариата, неравенства в распределении доходов и богатств, в результате чего призвал к «экспроприации экспроприаторов». Однако жизнь очень скоро показала, что классовые различия совсем не обостряются, что наряду с классовыми в обществе существуют многие другие (еще более острые) различия: национальные, религиозные, клановые, культурные, номенклатурно-бюрократические и т.д. Тем не менее для революционеров-профессионалов было очень удобно взять на вооружение идею создания райского процветающего общества, существующего без классов на базе обобществления средств производства и рационального (по науке) управления.

Революционеры-профессионалы, бунтари всех мастей (в истории их было великое множество, и, приходя к власти, они обычно приносили великие несчастья своему народу) создавали на этой идейной основе в XIX—XX вв. культ революции, насильственного переворота вообще. Но потом неизбежно оказывалось, что это прямой путь к личной диктатуре, абсолютной власти, авторитаризму и безграничному насилию (тоталитаризму).

В древние времена и в Средневековье такие общественные формы образовывались в государствах фараонов, инков, иезуитов в Парагвае, в Китайской империи. Существовали они и в древней Спарте, в христианских, индийских общинах, различных мессианских сектах в разных странах. Вспомним первобытный коммунизм у племен на заре человечества. Этот мир нельзя было назвать миром свободных людей или товаропроизводителей. Это был мир военного, религиозного или бюрократического насилия и принуждения в интересах единоличного или группового господства.

В таком мире нет полноценного рынка, нет хозяйственного расчета и определения истинной стоимости (ценности) вещей, зато есть распределение по указанию «сверху». Недаром Маркс писал, что в основе стоимости лежат общественно необходимые затраты рабочего времени, но при этом игнорировал потребительную стоимость (полезность), спрос и предложение, различия в качестве труда. В годы «военного коммунизма» большевики стали вводить вместо денег *талоны* и *ордера* с указанием, что на производство данного продукта потрачено такое-то количество трудовых часов, разрабатывались также энергетические сертификаты и т.д. Это прямо вытекало из предначертаний Ф. Энгельса: «Когда общество вступает во владение средствами производства и применяет их для производства в непосредственно обобществленной форме, труд каждого отдельного лица, как бы различен ни был его специфический характер, становится с самого начала и непосредственно общественным трудом. Чтобы определить при этих условиях количество общественного труда, заключающегося в продукте, нет надобности прибегать к окольному пути; повседневный опыт непосредственно указывает, какое количество этого труда необходимо в среднем... План будет определяться в конечном счете взвешиванием и сопоставлением полезных эффектов различных предметов потребления друг с другом и с необходимыми

для их производства количествами труда. Люди сделают тогда все это очень просто, не прибегая к услугам прославленной стоимости»¹.

Из подобных рассуждений возникли троцкистские идеи трудовых армий и боевых профсоюзов, вся советская практика планирования и ценообразования, а также уравнительного распределения доходов в СССР.

Находясь под гнетом государственного бюрократического аппарата, многие марксисты и иные утописты призывали к отмене не только денег, но и государства. Однако как только они приходили к власти, то в первую очередь проявляли заботу об укреплении государственных рычагов управления. Примером служил германский опыт «государственного социализма» при Бисмарке.

Именно немцы уже тогда провозглашали централизованное государственное управление и планирование в интересах якобы свободы. И хотя социалистическая идея родилась не в Германии, именно здесь она была наиболее развита, получила воплощение в марксизме и была благожелательно воспринята в России. Как свидетельствует Ф. Хайек, немцы даже вынашивали идею об организации новой Европы. Именно Бисмарк позволил создать «образец экономического устройства», в котором «были заранее созданы все условия, необходимые для победы социализма», а все люди перестали быть частными лицами и превратились в государственных служащих. Их целью стало не личное или семейное счастье, а укрепление организационного единства государства, приобретшего небывалую власть и силу.

Задолго до Маркса и Бисмарка существовали разнообразные *утопические* и *религиозные концепции*, которые, с одной стороны, утверждали общечеловеческие принципы справедливости («не убий», «не укради» и т.д.), формировали идеи социальной защищенности, равенства и братства, провозглашали идеи построения «земли обетованной», «городов Солнца» и т.д., а с другой — утверждали необходимость отмены частной собственности, предпринимательства и торговли. Известно, что католическая церковь вплоть до XVIII в. выступала против частной собственности, в годы Средневековья в Европе прошло немало религиозных бунтов против частной собственности.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 321.

Все это формировало социалистические идеи, марксизм и не могло не оказывать воздействие на российский большевизм. Родоначальникам этих идей и в голову не приходило, что реализация их на практике выльется в рабский труд, равенство в нищете, обязательную принудительную веру, неэффективность производства, авторитаризм и даже тоталитаризм с претензией на мировое господство с явной агрессивностью.

Чрезвычайно важным оказалось воздействие на формирование большевизма *внутренних российских источников*, значение которых недооценивается до сих пор. Говоря о внутренних источниках большевизма в России, мы имеем в виду прежде всего российских **народников**, хотя многие из них были эмигрантами.

Однако прежде всего речь идет о наших исторических традициях, связанных с централизованным государственным управлением громадной территорией с разнообразным этническим, социальным, экономическим и политическим укладом в региональном аспекте, о традициях дикого крепостничества, очень напоминающего рабство, об *отсутствии* ренессанса и реформаторских движений, характерных для Европы, о слабости отношений частной собственности и восточном деспотизме (вспомним не только Ивана Грозного, но прежде всего Петра I).

Все это формировало особый *менталитет коммунальности*, который в советское время стали называть коллективизмом. Этот менталитет возникал естественным путем на почве борьбы за выживание на обширном пространстве огромной страны с суровым климатом при обилии враждующих между собой сил, а также с трудностями, подчас несоизмеримыми с теми, что преодолевались в странах Запада. Россия испытала не только гнет татарского ига, но и большие и малые крестьянские бунты и восстания.

Огромное воздействие на формирование народнического революционного движения в 60—80-х годах XIX в. оказали традиции *государственной деспотии и крепостничества*. Крестьянская реформа 1861 г. решила далеко не все проблемы и носила половинчатый характер. Это и породило особый энтузиазм и революционный настрой в широких слоях российской интеллигенции и особенно молодежи. В то же время народники боялись грядущего капитализма в России и верили в особый, некапиталистический путь развития страны.

Внутренняя социально-экономическая и политическая ситуация после 1861 г. послужила той питательной средой, в которой зарождались конкретные революционные течения в России. Их идейная база формировалась на основе работ А. Герцена, Н. Чернышевского, М. Бакунина, С. Нечаева, П. Лаврова, П. Ткачева и Г. Плеханова.

Но если быть более точными, то российская общественная мысль впервые «заболела» социализмом намного раньше: после выступления декабристов в 1825 г. Именно они «разбудили» (выражение Ленина) не только Герцена, но и значительную часть дворянской и разночинной интеллигенции, обостренно воспринимавшей социальные проблемы и болезни своей страны. У российской интеллигенции образовался своего рода комплекс вины перед своим народом, который породил сначала просветительский, а затем и революционный социализм, напрямую связанный с террором.

Другая часть российской интеллигенции разглядела в этом революционном романтизме и фанатизме, якобы «во благо народа», проявление неразумной «бесовщины» и встала на путь серьезных научных размышлений о природе российского общества и нормальных перспективах его развития в направлении социально-экономических реформ, развития демократии и гражданского общества, как это объективно происходило на Западе. Но перевес, пожалуй, был на стороне первых.

А. Герцен, который в молодости, находясь в России, был западником, а уехав за границу и не приняв Запада, стал славянофилом, известен как идеолог «крестьянского социализма». Он резко осуждал крепостничество, требовал освободить крестьян и наделить их землей. Герцен верил в самобытность России, в ее светлое будущее, в особую судьбу на базе крестьянской общины, но в то же время, в отличие от многих своих последователей-народников, выступал против революционного террора, диктатуры и централизованной власти, стоял за демократию и свободу личности.

Н. Чернышевский, как и Герцен, видел в крестьянской общине особый путь России, ратовал за нового человека и его свободу. Он выступал за создание революционной элиты, тайных групп революционеров-профессионалов типа супермена Рахметова, аскетов, готовых на самопожертвование, подчиняющихся строгой дисциплине и поддерживающих террор во имя всеобщего равенства.

Этот тип российского якобинца хорошо понятен, ибо детально описан в художественной литературе. Чернышевский верил в социалистические **идеалы-утопии**, в объективную обусловленность социализма в России и стал, как и Герцен, идейным вдохновителем революционного движения в России в 60— 80-х годах XIX в., т.е. народничества.

М. Бакунин также был одним из идеологов народничества, но одновременно яростно пропагандировал анархизм, бунтарские методы революционной борьбы, выступал за ликвидацию государства, был постоянным оппонентом Маркса.

С. Нечаев вступил на революционный путь на волне, вызванной убийством царя Александра II и последовавшим за ним террором. Еще при жизни он стал легендой. Многие его сторонники находились под гипнозом его личности, его убежденности и демонизма. Утвердилось понятие **нечаевщина** — особый путь революционного движения в России, связанный с разгулом «русского якобинства», доведенного до фанатизма, когда цель оправдывает любые средства во имя свержения царизма — оплота тирании. Нечаева многие обвиняли в бланкизме, т.е. в кружковщине, сектантстве и заговорщичестве. Он был организатором тайного общества «Народная расправа»; в 1869 г. убил по подозрению в предательстве студента И. Иванова и бежал за границу. Многие видят в Нечаеве черты Л. Троцкого.

П. Лавров делал акцент не на профессионалов и революционеров-суперменов, а на «хождение в народ», на подготовку революции путем разъяснительной работы с народом. Эффект оказался значительным: начиная с весны 1874 г. тысячи молодых юношей и девушек «пошли в народ», разъясняя ему суть тирании, его права и свободы, а также идеи утопического социализма. Это был особый тип миссионерства, которое, однако, натолкнулось не только на пассивность и безграмотность широких народных масс, но и на сопротивление властей, сопровождавшееся массой арестов и судебных процессов.

В отличие от Герцена и Чернышевского Лавров не делал ставку на крестьянскую общину, а призывал народ осуществить необходимые преобразования. В этом он находил поддержку у Герцена и Бакунина, с которыми тесно сотрудничал, находясь в эмиграции.

Тем не менее в России все более становилось ясно, что для настоящей революции требуется организация. Сам Лавров говорил о необходимости создания *политической народной партии*.

П. Ткачев, учитывая опыт Лаврова, стал духовным наследником Нечаева и народников, связующим звеном между Чернышевским и Лениным, прямым предшественником и вдохновителем Ленина. Это был мощный и оригинальный мыслитель, создавший своего рода смесь якобинства, народничества и марксизма. Ткачев стал центральной фигурой революционных брожений в России 70—80-х годов XIX в.

Как и Чернышевский, Ткачев верил в крестьянскую общину, в особый, некапиталистический путь для России. Он не разделял взглядов Лаврова, считая, что следование им лишь замедляет революционный процесс в России. Лавров же не преминул обвинить Ткачева в «нечаевщине».

Опираясь на Маркса и Нечаева, Ткачев создал собственную *теорию революции* применительно к России. Она включала следующие положения:

1. Любая революция совершается не большинством, а меньшинством народа (именно меньшинство быстрее и лучше осознает потребности всего народа).

2. Чем скорее совершается революция, тем лучше для нее. Россия развивается по тем же законам, что и Европа, где уже давно нет революционной ситуации. Община разваливается, крестьянство расслаивается, промышленность бурно развивается, и революция должна свершиться в ближайшие 10—20 лет, пока капитализм окончательно не обосновался в России, ибо рабочему классу легче иметь дело с политической силой царизма, чем с силой капитала.

3. Необходимо создать революционную партию, за границей она должна иметь свой журнал в эмиграции, который должен помогать партии и революционному процессу. Партия же должна быть конспиративной, хорошо организованной. Именно в незрелой России такой партии легче убедить народ в преимуществах коллективной собственности.

В отличие от предшественников Ткачев пришел к выводу о необходимости захвата власти революционерами в целях осуществления общественных идеалов с помощью этой власти.

Через 30 лет Ленин в работе «Что делать?» будет развивать подобные же мысли и программные положения. Готовя со своими соратниками большевистский переворот в России, он во многом отошел от теории революции Маркса и опирался на российские революционные традиции. Ведь Маркс никогда не говорил о социалистической революции в какой-либо одной, тем более недостаточно развитой, стране. Наоборот, он говорил о революции в нескольких развитых странах одновременно.

Более последовательным марксистом, в отличие от Ленина, был Плеханов, который также опирался на опыт народничества в России. После 1875 г. он стал одним из руководителей «Земли и воли», «Черного передела». С 1880 г. постоянно жил в эмиграции, где и превратился в убежденного марксиста, верящего в возможность победы социалистической революции лишь при достижении обществом высокого уровня индустриального развития и наличия мощного пролетарского слоя, одновременного и мирного революционного преобразования сразу в ряде стран, а не «в одной отдельно взятой стране». Был в числе основателей РСДРП, газеты «Искра».

После Второго съезда РСДРП Плеханов, как известно, стал одним из лидеров меньшевиков (российских социал-демократов), предсказал печальное будущее большевизма, а в 1917 г. поддержал Временное правительство и осудил октябрьский переворот большевиков, которых назвал «кривыми вожаками». В октябре 1917 г. Плеханов писал: «...Не потому огорчают меня события последних дней, чтобы я не хотел торжества рабочего класса в России, а именно потому, что я призываю его всеми силами души... вспомнить замечание Энгельса, что для рабочего класса не может быть большего исторического несчастья, как захват политической власти в такое время, когда он к этому еще не готов... <Этот захват> (Уточн. авт.) заставит отступить его далеко назад от позиций, завоеванных в феврале и марте нынешнего года»¹.

Умер Плеханов в 1918 г., отвергнутый и не принятый новой страной и обществом, хотя и считался *учителем* В.И. Ленина. Фигура, несомненно, трагическая.

¹ Цит. по: *Гайдар Е.* Государство и эволюция. М.: Евразия, 1995. С. 94.

Интересно, что в 1903 г., сразу же после Второго съезда РСДРП, один из виднейших меньшевиков, П. Аксельрод, также высказал важное предупреждение: «Если на Западе преобладают процессы саморазвития и самовоспитания рабочего класса, то в России особую роль приобретает воздействие на рабочих радикальной интеллигенции, объединенной в организацию профессиональных революционеров. При этом вся социал-демократическая партия превращается в построенную по строго иерархическому принципу пирамиду, на вершине которой стоят партийные «столоничальники», а внизу находятся бесправные рядовые члены, своего рода «винтики» и «колесики», которыми по своему личному усмотрению распоряжается вездесущий руководящий центр»¹. Сказано это, как видим, предельно точно.

В конце XIX — начале XX в. революционные брожения в России наталкивались не только на поддержку известных слоев российской интеллигенции, но и на сопротивление со стороны других слоев, не говоря уже о правящих кругах. В этом отношении характерно мнение известного русского статистика, руководителя Статистического комитета и Статистического совета России в начале XX в. П.И. Георгиевского, который был принципиальным противником социалистических идей в России, пользовавшихся большой популярностью, в частности, в студенческих аудиториях. Он писал: «Отравление учащейся молодежи социалистическими фантазиями, подносимыми... под видом положений науки с университетской кафедры, может иметь для молодежи в лице нескольких поколений ее и для целого государства самые печальные последствия, предупредить которые по мере сил считаю своим нравственным долгом. В течение всей моей ученой и преподавательской деятельности, т.е. более 30 лет, я всегда печатным и устным словом... ратовал против социализма как ненаучного и опасного вероучения»².

Тем не менее социалистические революционные идеи имели большое хождение в России и пользовались широкой популярностью. Весьма характерное настроение российского общества накануне октябрьского переворота 1917 г. хорошо описывает А. Солженицын устами своего героя: «Весь продовольственный кризис — от игры

¹ Цит. по: Независимая газета. 1998. 13 марта.

² Цит. по: Вопросы статистики. 1997. № 10. С. 94.

спроса и предложения, от спекуляции. А установить завтра социалистическое распределение — и сразу всем хватит, еще и с избытком. Голод прекратится на второй день революции. Все появится — и сахар, и масло, и белый хлеб, и молоко. Народ все возьмет в свои руки — и запасы, и хозяйство, будет планомерно регулировать, и наступит даже изобилие. Да с каким энтузиазмом будут все производить! Можно больше сказать: разрешение продовольственного кризиса и *невозможно* без социализма, потому что только тогда общественное производство станет служить не обогащению отдельных людей, а интересам всего человечества!»¹

Да, социалистические идеи, воплощенные в нашей стране большевиками, стали для народа *верой и религией* на многие десятилетия. Они и привели к формированию исторически тупиковой, неэффективной нерыночной советской модели экономики.

11.2. Кавалерийская атака на капитал и первые шаги к новой экономической модели

Опираясь на отобранный предшествующий опыт, большевики создали профессиональную партию революционеров. Именно они удачно воспользовались катастрофическим положением России в период Первой мировой войны и зревшим в течение долгого времени широким социальным недовольством, в частности недовольством институтом авторитарной власти царизма в стране. Формирование классической советской модели экономики (ее порой называют сталинистской или сталинской моделью) началось при Ленине, в годы «военного коммунизма» и после известного перерыва, связанного с нэпом, продолжилось и завершилось Сталиным в годы индустриализации и коллективизации. Эта модель сохранилась вплоть до развала СССР в 1991 г.

Большевики силой разогнали Учредительное собрание, где имели немногим более 20% голосов, и установили в стране террор. Все несогласные и классово чуждые оказались под угрозой существования. Огромную роль в то время играли силовые структуры — отряды

¹ Солженицын А. Красное колесо // Наш современник. 1990. № 8. С. 51.

Красной гвардии и ВЧК. В конечном счете все это привело к гражданской войне.

Теоретической базой для большевиков стали утопические идеи Маркса и Энгельса, считавших социализм справедливым обществом, свободным от таких губительных пороков капитализма, как эксплуатация, безработица, рыночная стихия, нищета, паразитизм буржуазии, погоня за прибылью. Социализм позволит реально удовлетворять насущные потребности людей, будет создана совершенная общественная система и экономика, движимая исключительно научным, квалифицированным управлением и планированием «сверху». Со временем эта система завоюет весь мир, освободит развивающиеся страны от колониальной эксплуатации, а развитие производительных сил человечества обеспечит всем рай на земле. Для реализации этих идей стала создаваться особая экономическая модель как инструмент для осуществления, казалось бы, самых благих пожеланий: с помощью централизованных решений и команд (но не рыночного механизма) определять, что и сколько производить, кому и по какой цене продавать.

В течение более 70 лет эта модель распространялась на многие другие страны. Ее опробовали более 30 стран — не только Китай, Куба, страны—члены СЭВ, но и многие развивающиеся страны (Эфиопия, Танзания, Никарагуа, Индонезия и др.). Поэтому важно понять, почему эта модель не выдержала испытание временем и без большого кровопролития перестала существовать, закончив свою жизнь естественной смертью.

Захват политической власти в России большевиками в октябре 1917 г. сопровождался захватом экономической власти, которая распространялась на землю, банки, крупные промышленные предприятия, железные дороги, помещичьи имения и др. Рабочие занимали предприятия и прогоняли их хозяев, но при этом управление производством переходило не в руки рабочих и крестьян, как утверждалось в лозунгах и политических требованиях, а в руки большевиков. Ленинский девиз «Грабь награбленное!» был не пустой фразой, а руководством к действию.

На каждом национализированном предприятии создавались фабрично-заводские комитеты (ФЗК), подчинявшиеся либо непосредственно ВСНХ, либо местным совнархозам, состоявшим из преданных делу революции большевиков. Две трети состава ФЗК

назначались соответствующим совнархозом и лишь одна треть избиралась профсоюзным собранием предприятий. Продукция национализированных предприятий не продавалась, как раньше, а распределялась в порядке натурального обмена. Была введена **карточная** система, все получали одинаковый голодный паек, вместо денег выдавались так называемые трудовые единицы. Национализированные предприятия перешли в собственность не рабочих коллективов, а государства, ею стали управлять Совет народных комиссаров (СНК) и наркоматы.

Земля была национализирована первым же большевистским декретом. Она объявлялась государственной собственностью, и российские крестьяне надолго перестали быть собственниками своей земли. Хранение иностранной валюты и золота запрещалось, в случае обнаружения они подлежали конфискации. Во многих российских семьях конфисковывались произведения искусства, антикварные ценности, украшения из золота, серебра, драгоценных камней. Массовому разграблению подверглась Русская православная церковь. Часть отобранных у народа ценностей была затем разворована партийным и кагэбистским начальством.

Итак, большевики очень быстро ввели две вертикали управления экономикой — партийную и хозяйственную, которые заменили прежние традиционные горизонтальные товарно-денежные связи. Эти первые две вертикали вскоре дополнила третья вертикаль — ВЧК, которая постоянно наблюдала за ходом экономических процессов в стране и железной рукой устраняла сохранявшиеся элементы товарно-денежных отношений с целью ликвидации рынка, замены его централизованным распределением продукции. Позднее был создан *план ГОЭЛРО* и на его основе организован *Госплан СССР*. План стал реальным заменителем рынка. К этому следует добавить введение в апреле 1918 г. государственной монополии на внешнюю торговлю¹. Еще раньше большевики отказались от выплаты царских

¹ Вот краткая историография перехода страны на нерыночную модель экономики: национализация земли и создание СНК (26 октября 1917 г.); национализация всех промышленных предприятий с числом наемных работников свыше 5 человек (29 ноября 1917 г.); национализация банков (декабрь 1917 г.); создание ВСНХ (2 декабря 1917 г.); создание ВЧК (20 декабря 1917 г.); национализация внешней торговли (22 апреля 1918 г.); план ГОЭЛРО (20 декабря 1920 г.); создание Гохрана (февраль 1922 г.); создание Госплана (февраль 1922 г.).

долгов, что вместе с введением монополии на внешнюю торговлю заставило Запад заморозить российские активы за рубежом и объявить эмбарго на торговлю с Россией.

Столь решительная кавалерийская атака на капитал была принята большевиками в полном соответствии с учением Маркса и Энгельса о социализме как плановой (научной) нетоварной системе, где отсутствуют деньги и нормальный товарообмен, существует централизованное управление экономикой. Ленин любил сравнивать такую экономику с часовым механизмом или с четко работающей фабрикой или машиной. Он писал: «Превращение всего государственного экономического механизма в единую крупную машину, в хозяйственный организм, работающий так, чтобы сотни миллионов людей руководствовались одним планом, — вот та гигантская организационная задача, которая легла на наши плечи»¹. И еще: социализм «есть построение централизованного хозяйства из центра»².

Давно придуманная, но нигде ранее не апробированная схема легла в основу крутых переворотов в огромной стране для огромного народа, который послушно ей последовал. Но все это, так сказать, в теории, а для практической реализации старой утопии использовался реальный опыт военно-административного государственного управления экономикой в России и Германии в период Первой мировой войны. В обеих странах государство вынуждено было прибегнуть к чрезвычайным и мобилизационным мерам военного времени для снабжения армии и населения продуктами питания с полным игнорированием рыночных отношений.

Большевики ввергли свой народ в исторический эксперимент, оказавшийся для народа трагическим. В результате введения «военного коммунизма» в экономике страны были быстро разрушены сложившиеся хозяйственные связи, возникла страшная дезорганизованность, полная неразбериха и бесхозяйственность, появился дефицит во всем — и в производстве, и в потреблении. Предприятия перестали отвечать за самоокупаемость и прибыль. Все свои расходы они покрывали за счет бюджета, что называлось сметным финансированием. Впоследствии большевики возведут этот механизм в «преимущество» социализма.

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 7.

² Там же. Т. 37. С. 422.

Экономический крах заставил большевиков судорожно печатать деньги, страну охватила небывалая инфляция. В результате крестьяне перестали продавать свою продукцию государству, в городах возник голод. В таких условиях была введена **продразверстка**, призванная в насильственном порядке отбирать у крестьян продовольствие (оплата производилась по твердым ценам; отбирались не так называемые излишки, а практически почти все, что можно было отобрать). Большевики на деле установили **диктатуру пролетариата** и подвергли жестоким репрессиям буржуазию, интеллигенцию и крестьян.

Все это не могло не вызвать сопротивление в обществе, несмотря на голод и разруху. Вспыхнуло крупное восстание военных моряков в Кронштадте (1921 г.), крестьянские восстания прокатились по Тамбовщине и Сибири (1920—1922 гг.). Все они были жестоко подавлены. В стране разразилась Гражданская война, которая унесла миллионы человеческих жизней. Значительная часть российской интеллигенции (около 2 млн человек) эмигрировала в другие страны, поскольку не одобряла строительство социализма. Начались политические аресты, создавались первые концлагеря. Невиданный **геноцид** сопровождал большую часть всей советской истории.

С социальной точки зрения насильственное переустройство общества является преступлением против человечества. Искореженные судьбы, организация голода, смерть десятков миллионов людей во имя утопии — это и есть советский феномен, повторенный многократно в других странах после Второй мировой войны¹.

После разгрома Учредительного собрания в январе 1918 г. стало ясно, что в стране устанавливается однопартийная система, диктатура не какого-то класса, а правящей прослойки большевиков. Ю. Мартов так оценил происходящее: «Власть Советов превратилась в безответственную, бесконтрольную, несправедливую, тираническую и дорогостоящую власть комиссаров, комитетов, штабов и вооруженных банд»².

Большевики, как известно, не только уверенно провозглашали социалистические лозунги, но и взялись распространять свою революцию на весь мир. В ноябре 1920 г. Ленин говорил: «Мы... начали

¹ См.: Черная книга коммунизма. М., 1999.

² Цит по: Независимая газета. 1998. 13 марта.

наше дело исключительно в расчете на мировую революцию»¹. Не без влияния большевиков (прямо и через Коминтерн) социалистические революции произошли в Венгрии, Германии и Словакии в 1919 г. В Венгрии советская республика просуществовала 4 месяца, в Германии (в Баварии) — две недели, в Словакии — около трех недель.

С 1917 по 1991 г., т.е. на протяжении 74 лет, большевики и коммунисты, руководившие СССР, неоднократно предпринимали прямую экспансию коммунизма. Это Прибалтика и Бессарабия, Западная Украина и Польша, и Финляндия непосредственно перед Великой Отечественной войной. Это и «мировая система социализма» после войны. Но первая попытка такой экспансии была сделана еще осенью 1920 г., когда Красная Армия под командованием М. Тухачевского осуществила бросок на Варшаву и намеревалась войти в только что получившую позорный мир Германию и совершить там социалистический переворот. Эта попытка не удалась.

Позднее был создан СССР. В новом названии страны уже не было ничего напоминающего образ России, зато содержались явная амбиция и претензии на мировую революцию, на присоединение к СССР других советских социалистических республик, в том числе и из стран Запада.

Таким образом, социализм пришел в нашу страну преимущественно извне, из эмиграционных кругов. Он напитан всевозможными утопическими социалистическими идеями, рожденными в разное время на Западе (включая марксизм). Но он прошел также и изнутри — из отечественных котлов экстремизма и левачества, порожденных царским деспотизмом и общей социальной неустroенностью. Большевики — носители этих «ценностей» — создали методами мобилизации и чрезвычайщины жесткую централизованную авторитарную систему управления, нерыночную модель экономики, ввергли народ в гражданскую войну и принесли ему огромные страдания и потери.

Социалистическая революция в России — это не только смена форм собственности, создание новой экономической модели, новых социально-экономических отношений, но и геноцид, **гражданская**

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 31. С. 369.

война, жестокая борьба против религии, совести и нормальных личностных проявлений.

При этом широко утверждалось, что строительство социализма идет в России на строго научной основе. Однако практика большевиков вызвала серьезный отпор со стороны не только многих ученых (Мизес, Бруцкус и др.), но и их политических оппонентов (Плеханов, Мартов и др.).

Как уже упоминалось, в 1922 г. вышла книга крупнейшего австрийского экономиста Людвиг фон Мизеса, в которой дана сокрушительная критика марксизма и первых практических шагов большевиков в годы «военного коммунизма». Он призвал «спасти мир от нового варварства», предупредил, что «даже беднейшие пострадают от социализма не меньше других», что идея коллективизма — это идея бунта массы, толпы, а «коллективизм — это противостояние, это оружие всех тех, кто стремится убить разум и мысль»¹.

Коллективизм в общественном масштабе, считал Мизес, обслуживает нужды политики, покрывает тиранию, осуществляет на практике принцип уравнительного распределения при всеохватывающем государственном управлении и ведет общество в исторический тупик.

Несомненно, и Ленин, и Троцкий, и Бухарин, и другие руководители-большевики хорошо знали подобную критику, но реагировали на нее как на вражеские измышления. Культ революции и насильственного переворота оказался сильнее науки, сильнее разума и мудрого предвидения. Ведь Англия только выиграла, не допустив революцию в XVII в., Франция же только проиграла со своими революциями, испытав, как и Россия, тяжелые последствия.

Сущность капитализма — рынок, сущность социализма — распоряжение высшими властями производством и распределением товаров и услуг. В последнем случае, писал Л. Мизес, нормальный экономический расчет невозможен, и общество просто «прогорит», не умея соизмерять затраты и результаты своей производственной деятельности, не зная истинной ценности результатов труда, да и мотивации к достижению высоких результатов.

¹ Мизес Л. Социализм: экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy, 1994. С. 39, 43, 47.

«Попытка социалистического переустройства мира может разрушить цивилизацию, — писал Мизес. — Но никогда такая попытка не приведет к существованию процветающего социалистического общества... Социалистические методы производства ведут к падению производительности... Опыт показывает, что нигде нельзя встретить большей бесхозяйственности и расточительности в отношении труда и материалов всякого рода, чем на государственных предприятиях. В то же время именно частное предприятие побуждает своего владельца ради собственных интересов работать с величайшей экономией... Социалистическое общество представляет собой поразительно авторитарное сообщество, в котором приказывают и подчиняются. Именно это и обозначают слова «плановая экономика» и «устранение анархии производства». Устройство социалистического общества легче понять, если сравнить его с армией. Многие социалисты и в самом деле предпочитали говорить об «армии труда». Как в армии, так и при социализме каждый зависит от приказа высшего руководства... Можно сказать, что человек становится пешкой начальства... В социалистическом обществе невозможен экономический расчет, а значит, нельзя быть уверенным в величине издержек и прибыли или использовать калькуляции для контроля операций. Одного этого достаточно, чтобы считать социализм нереализуемым... (Но есть и второй аргумент: при социализме нет необходимой организационной формы для эффективной экономической деятельности, т.е. свободной фирмы, нет и предпринимательского слоя с его внутренней энергией и инициативой.)...

Капиталистическое устройство общества — единственная форма организации экономики, при которой возможно непосредственное применение принципа личной ответственности каждого гражданина. Капитализм и есть та форма общественного хозяйства, в которой устраняются все вышеописанные недостатки социалистической системы»¹.

Интересны также взгляды и высказывания, принадлежащие нашему талантливому экономисту Бруцкусу, вынужденному покинуть страну в 1922 г. Выступая в 1920 г. на собрании петроградских ученых с докладом «Проблемы народного хозяйства при социалистическом строе», он говорил, что экономическая проблема марксистского социализма неразрешима, что гибель нашего социализма неизбежна.

¹ Мизес Л. Указ. соч. С. 93, 122, 124, 140, 145.

В своих работах Бруцкус подчеркивал такие несуразности советской экономической модели, как невозможность реального соизмерения затрат и результатов и уравнилельное распределение доходов, что лишает экономику внутренних стимулов к качественному совершенствованию и лишь стимулирует расширение ее масштабов.

В работе «Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта» Бруцкус писал: «Подобно рыночным ценам, и другие категории капиталистического хозяйства теряют при социализме свое значение: в социалистическом обществе нет ни заработной платы, ни прибыли, ни ренты, ибо в нем все работают и получают полный продукт своего труда без вычета нетрудовых элементов дохода. Социалистическое общество признает издержки производства лишь в одной форме — в форме затраты труда; количество же этой затраты измеряется временем. Труд и только труд обладает ценностеобразующей силой даже в капиталистическом обществе — так утверждает Маркс в 1-м томе «Капитала»; тем более это положение справедливо для социалистического строя. Распределение хозяйственных благ должно быть согласовано в социалистическом обществе с эгалитарным принципом, ибо если свобода есть руководящий лозунг буржуазии, то равенство есть руководящий лозунг промышленного пролетариата. Во имя этого лозунга им совершается великий переворот»¹.

По существу, это убийственная характеристика социалистической экономической модели. Не менее убедительны и обоснованны мнения многочисленных политических оппонентов большевиков, но мы не будем их приводить, а продолжим анализ *генезиса* созданной в короткий период «военного коммунизма» советской экономической модели.

11.3. Основные черты советской экономической модели

После вынужденного непродолжительного отступления в период нэпа большевики с конца 20-х годов вновь вернулись к социалистической экономической модели, сделав ее классической. Правда, для повторного уничтожения рынка в нашей стране начиная с 1929 г. —

¹ Вопросы экономики. 1990. № 8. С. 136.

года **великого перелома** надо было не только провести сталинскую индустриализацию и коллективизацию, но и осуществить невиданный в мире геноцид, уничтожив заодно и первое поколение большевиков, так называемых **старых большевиков**. Им на смену пришли **новые большевики**¹. П. Струве, известный знаток становления тоталитарного режима в СССР, писал: «Этот строй восторжествовал в результате гражданской войны и утвердился при помощи небывалого террора... осуществившего «тотальное» истребление реальных потенциальных противников нового режима»².

К концу 20-х годов в государственной собственности находились крупная промышленность, весь транспорт, почти вся кредитная система, а в частной собственности — почти все сельское хозяйство, около 1/3 промышленности (группа «Б»), значительная часть розничной торговли и незначительная часть кредитной системы (общества взаимного кредита). Рынок был заполнен товарами, производство росло быстрыми темпами, жизненный уровень населения был уже заметно выше, чем в довоенном 1913 г. В политической жизни страны шли острые дискуссии, активно проявляли себя как левый, так и правый уклон. (Впоследствии на вопрос, какой уклон хуже, Сталин ответил ставшей знаменитой фразой: «Оба хуже».) Все это не создавало гарантии для абсолютной авторитарной власти Сталина и его приспешников. Поэтому волевым порядком был осуществлен перелом в направлении возврата к методам и модели «военного коммунизма», к перестройке экономики страны на путях индустриализации и коллективизации. Для первого необходимо было резко усилить хозяйственную вертикаль власти, особенно Госплан, централизованное планирование, для второго — силовые структуры, в частности НКВД, способные насильственно загнать крестьян в колхозы и совхозы. И то и другое было не просто шоковой терапией, а чудовищной встряской страны и общества с главной целью — поставить их в полное подчинение, под полный контроль одного хозяина-диктатора, создать в стране тоталитарный, диктаторский режим.

¹ Как уже отмечалось, в годы нэпа, несмотря на допущение рыночных отношений в экономике, большевики сохраняли и укрепляли все столпы новой экономической модели, созданной в годы «военного коммунизма», — партию, хозаппарат и ОГПУ при господстве государственной собственности.

² Цит. по: Независимая газета. 1998. 13 марта.

Как и в годы «военного коммунизма», использовались *чрезвычайные военные и мобилизационные методы принуждения*. Реальным собственником средств производства стала новая советская номенклатура, особенно директора заводов и министерские чиновники. Они, по существу, поделили между собой всю советскую экономику.

Планы носили директивный характер и содержали явно завышенные задания, которые и не могли быть выполнены. Однако тут же была введена система постоянной фальсификации всей отчетности на базе так называемых сопоставимых цен 1926—1927 гг., включая практику приписок в «социалистическом соревновании», которая позволяла постоянно «рапортовать» о достигнутых успехах. Критерием оценки стало не удовлетворение конкретного спроса, не оптимальное использование ресурсов, а выполнение и перевыполнение планов, точнее, мнение начальства на этот счет. Приоритет наращивания валовой продукции, ее количества, темпов роста вообще, т.е. экстенсивного типа производства, насаждался «сверху», всячески поощрялись и поддерживались стахановские, изотовские и иные движения «рекордсменов», которым создавались тепличные условия, чтобы потом объявить их примером или образцом для подражания.

Приоритет получила тяжелая промышленность. Более 90% промышленных капиталовложений направлялось в группу «А», доля ее стала быстро расти. При этом строились предприятия прежде всего крупных и даже гигантских размеров, многие из них были плохо управляемыми **нервночными монстрами**, но их легче было держать под контролем из Центра¹. Как уже отмечалось, специально был придуман (ссылаясь на работу Ленина «По поводу так называемого вопроса о рынках») **закон преимущественного роста производства средств производства**, согласно которому везде и всегда темпы роста производства машин и сырья должны обгонять темпы роста производства предметов потребления. Для Сталина конечным и приори-

¹ См.: Экономика социалистической промышленности / Под ред. Е. Хмельницкой. М., 1931. Ч. 1. С. 493. На с. 492 этой книги, например, читаем: «Определяющим всю политику капитального строительства все больше становятся гигантские предприятия, по размерам и техническому уровню опережающие крупнейшие предприятия промышленности капиталистической Европы и Америки...»

тетным продуктом была сталь, а хлеб — промежуточным и не таким уж важным. Личное потребление населения, вся социальная сфера общества существовали и развивались исключительно по **остаточному принципу финансирования**. Все это, естественно, было объявлено еще одним величайшим преимуществом реального социализма.

Прибыль, рыночные отношения спроса и предложения рассматривались как пережитки капитализма. Цены на продукцию устанавливались административным путем, причем искусственно занижались цены на продукцию именно тяжелой промышленности для стимулирования спроса на нее. В результате возник дефицит товаров народного потребления, и уже в 1929 г. на ряд продуктов были введены **карточки**. Люди стали покупать не то, что им нужно, а то, что есть в продаже. Широкомасштабная индустриализация вызвала невиданный приток малоквалифицированной рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность, качество выпускаемой продукции ни в какое сравнение не шло с конкурентоспособной продукцией в странах с рыночной экономикой¹.

На селе развернулась гигантская по размаху насильственная коллективизация 25 млн крестьянских хозяйств. Но поскольку крестьяне оказали сопротивление, стали резать скот, против них были использованы помимо общего административного давления два рычага прямого геноцида: раскулачивание и искусственная организация голода в 1932 г. Создание социалистических государственных латифундий в сельском хозяйстве сразу же гарантировало снабжение хлебом государства (в самих колхозах оплата труда до 1966 г. производилась в натуре, т.е. в трудоднях). Заработали планы заготовок сельхозпро-

¹ Тем не менее, выступая в 1933 г. по итогам первой пятилетки, Сталин говорил: «Итоги показали, что капиталистическая система хозяйства несостоятельна и непрочна, что она уже отживает свой век и должна уступить свое место другой, высшей, советской, социалистической системе хозяйства, что единственная система хозяйства, которая не боится кризисов и способна преодолеть трудности, неразрешимые для капитализма, это советская система хозяйства» (Сталин И. Вопросы ленинизма, 11-е изд. М., 1945. С. 397). Любопытно, что примерно такой же оценки в начале 30-х годов придерживался и Л. Троцкий, который писал об агонизирующем и загнивающем капитализме и об успехах экономики СССР (см.: Троцкий Л. Немецкая революция и сталинская бюрократия. Берлин, 1932. С. 6—7, 107).

дуктов (ностальгическое воспоминание о продразверстке) и появились радостные рапорта об их выполнении и перевыполнении.

Индустриализация и коллективизация привели к запланированному расширению государственной собственности, социализации экономики, дали в руки руководства страны невиданные доселе ресурсы и возможности делать так, как оно считает нужным. Эта гигантская концентрация власти в одних руках дополнялась еще одним важным элементом — расширением функций органов безопасности, НКВД, созданием всесоюзной «устрашилки» — ГУЛАГа, куда отправляли всех недовольных или потенциально несогласных.

По официальным данным, взятым современными исследователями из архивов, перед Великой Отечественной войной в 53 лагерях (включая лагерь железнодорожного строительства) и в 425 исправительно-трудовых колониях находилось около 2 млн заключенных. Около 500 тыс. человек находилось в тюрьмах, около 1 млн — в спецпоселениях, 1 млн 264 тыс. человек отбывали наказание без лишения свободы на принудительных работах. Итого общее количество репрессированных составило 4—5 млн человек¹. Зная практику государственной лжи, ставшей обычной в те годы, сегодня можно утверждать, что эти цифры явно занижены. В 1950 г., по имеющимся данным, в СССР 12 млн человек находились в лагерях, тюрьмах и в ссылке.

Упор на тяжелую промышленность в процессе индустриализации страны был неразрывно связан с **милитаризацией экономики**, с подготовкой к будущей войне с перспективой ее перерастания в мировую революцию — главную цель большевизма. Строились тракторные заводы, готовые выпускать не только трактора, но и танки, получило серьезное развитие самолетостроение, производство обычного стрелкового оружия. Начало Второй мировой войны Советский Союз встретил *в рядах гитлеровской коалиции*, став союзником фашистской Германии. Пакт Молотова—Риббентропа от 23 августа 1939 г. создавал надежный тыл Германии для нападения на Польшу, а затем для войны с Францией и Великобританией. Сталин хотел перехитрить Гитлера и направить Германию на войну с Францией и Великобританией, ослабив тем самым систему капитализма. На этом

¹ См.: Экономическая история: Ежегодник. М., 2002. С. 286.

пути ему виделись радужные перспективы для мировой революции. Но он жестоко просчитался: гитлеровская Германия в конце концов напала и на Советский Союз, предвидя возможность его атаки.

Перед войной производство в стране росло, жизненный уровень населения после снижения в начале 30-х годов также стал повышаться, плановая система обеспечивала довольно сносную реальную заработную плату, сносный (без излишков и экстравагантностей) товарный набор для семьи, что вместе с отсутствием безработицы, бесплатным образованием, медицинским обслуживанием и другими сферами общественного потребления создавало для большинства людей впечатление достатка и чувство удовлетворения.

Похоже, что правители были вполне удовлетворены тем, что многие советские люди на их глазах превращались в послушных, счастливых, обманутых иллюзиями рабов или даже идиотов. Они были подвергнуты всеобщему идеологическому и властному гипнозу харизматического лидера, отвечали ему верностью и послушанием, боялись отступить от правил и поплатиться за это суровым наказанием, принимали повседневный контроль над собой и поддерживали новую («самую передовую в мире») власть, прозябая в уравнилельной нищете и полагая, что это вполне достойный уровень жизни. Иными словами, Сталин нашел себе реальную социальную опору (базу) в обществе. Лишь через несколько лет миллионы советских солдат и офицеров — победителей в войне воочию убедятся, побывав в Германии и в странах Восточной Европы, что советские стандарты жизни на порядок ниже капиталистических.

Индустриализация и коллективизация сопровождались расширением и укреплением управленческого аппарата, созданием большевистской элиты послеленинского поколения — **советской номенклатуры**. Ее ядром стали руководящие работники партаппарата, в нее входили и руководящие работники хозяйственных, военных и общественных организаций, к которым присоединились органы НКВД. Общая численность советской номенклатуры, ставшей на деле эксплуататорским классом, не превышала 2 млн человек. Эта социальная группа имела, как уже отмечалось, неслыханные привилегии за государственный счет, особенно в части использования общественных фондов потребления — квартиры, дачи, автомобили с шоферами, санатории, больницы, поликлиники, конверты с день-

гами помимо зарплаты, продуктовые пайки в спецраспределителях («кормушки») и т.д. Она имела доступ к специальной информации, поездкам за границу за государственный счет и т.д.

Памятуя сталинский лозунг «Кадры решают все!», партия особенно заботилась о социальном клонировании, воспроизводстве советской номенклатуры. Для этого были созданы специальные школы и даже академии. Начальники часто были весьма похожи друг на друга даже внешне: в одежде, в манере разговора и общения с людьми, в умении «быть на высоте» и т.д.

Таким образом, в социальном отношении строй, созданный Сталиным, опирался на олигархическую номенклатурную верхушку общества, которая была хорошо обеспечена материально и не стояла в очередях. Среднюю прослойку составляли 20—25 млн человек, и свыше 150 млн человек — это обычный люд, который нещадно эксплуатировался. Разрыв между реальными доходами представителей первой и третьей групп достигал десятков раз.

Очень емко охарактеризовал советское чиновничество Л. Троцкий. В 1932 г. он писал, что советский «чиновник меньше всего похож на бесплотного духа. Он ест, пьет, размножается и заводит себе изрядный живот. Он командует зычным голосом, подбирает снизу верных людей, соблюдает верность начальству, запрещает себя критиковать и в этом видит самую суть генеральной линии. Таких чиновников несколько миллионов — несколько миллионов! — больше, чем промышленных рабочих в период Октябрьской революции. Большинство этих чиновников никогда не участвовало в классовой борьбе, связанной с жертвами и опасностями. Эти люди в преобладающей массе своей политически родились уже в качестве правящего слоя. За их спиной стоит государственная власть. Она обеспечивает их существование, значительно поднимая их над окружающей массой. Они не знают опасностей безработицы, если умеют держать руки по швам. Самые грубые ошибки им прощаются, если они согласны выполнить в нужную минуту роль козла отпущения, сняв ответственность с ближайшего начальства»¹.

Покончив с оппозицией и упрятив в ГУЛАГ всех потенциально непокорных, Сталин стал *абсолютным диктатором* и властителем

¹ Троцкий Л. Указ. соч. С. 99, 100.

огромной страны, всего, что в ней находилось. При этом коммунистическую партию, или партию большевиков, он рассматривал как орден меченосцев, орудие укрепления своей власти и реализации коммунистических идеалов. В беседе с представителем КПГ В. Герцогом еще в феврале 1925 г. он говорил, что партия должна рассматривать себя «как высшую форму классового объединения пролетариата, призванную руководить всеми остальными формами пролетарских организаций... <При этом необходимо> (Уточн. авт.), чтобы каждый шаг партии и каждое ее выступление естественно вели к революционизированию масс, к подготовке и воспитанию широких масс рабочего класса в духе революции... чтобы партия умела сочетать в своей работе непримиримую революционность с коренными интересами пролетарской революции... чтобы партия систематически улучшала социальный состав своих организаций и очищала себя от разлагающих оппортунистических элементов... чтобы партия выработала железную пролетарскую дисциплину, выросшую на основе идейной спаянности, ясности целей движения, единства практических действий...»¹

В хозяйственной жизни страны всевозрастающую роль играло директивное централизованное планирование, которое с каждым годом охватывало все нарастающее число продуктов, услуг и сфер экономической и иной деятельности. План завязывал в один кулак все производство, всех работников, всех потребителей, определял перспективы развития страны. Не сам человек или его семья стали определять, что им производить, потреблять, покупать, а план, спущенный «сверху». Такое *идеалистическое представление* о государстве и партии, которые якобы заранее и намного лучше любого жителя страны знают, что ему нужно, сочеталось с другим, не менее утопическим представлением о самом человеке, который якобы должен прежде всего преследовать не свои личные интересы, а служить интересам государства и общества, быть чуждым частной собственности и ожидать всеобщего счастья и благополучия в отдаленном коммунистическом будущем. На фоне социальных трудностей в стране и строгостей на производстве утопический коммунистический рай представлялся в предельно розовом свете.

¹ Цит. по: Завтра. 1997. № 50.

Все сказанное дополнялось сплошной **идеологизацией** науки, образования, производственной и всякой иной деятельности. В соответствии с наукой всех наук — марксизмом-ленинизмом — в основе «реального социализма» лежит только одна форма собственности, а именно общественная, или государственная. Что, кому и как производить, решает «научно обоснованный план», составленный самими грамотными в мире экономистами и плановиками. По какой цене продавать — решают государственные органы ценообразования. Коммерческие банки не нужны, так как все госпредприятия финансируются из госбюджета. В экономике страны преимущественное развитие по плану получает не продукция, нужная людям, а средства производства, особенно тяжелая промышленность.

Достигается якобы гармония в структуре производства, его технического аппарата и занятости, а целью провозглашалось удовлетворение всех потребностей населения. «Преимущества» плановой системы упрямо вдалбливались в сознание людей, которым не позволялось подвергать их сомнению.

Многие науки были объявлены «партийными», призванными защищать интересы рабочего класса (читай: номенклатуры) и мировой революции. Создавалась система псевдонаук, обслуживающих правителей страны. Сталин поощрял многие псевдонауки и многих псевдоученых. Самые яркие примеры — Лысенко в биологии, Минц и Федосеев в философии и т.д. Увы, некоторые советские ученые участвовали в погромах и репрессиях своих коллег, что перешло по наследству и в наши дни, когда практикуются обструкции несогласных с устаревшими взглядами.

Образовавшийся дефицит большинства товаров, скрытая инфляция и поразительная неэффективность производства в советские времена ни в коем случае не могли подвергаться обсуждению и тем более критике. Партийная идеология стала большевистской религией, которой обязаны были служить все граждане страны. А чтобы не допустить никаких отклонений, была сформирована жесточайшая цензура и организовывались гонения на «уклонистов» и «отщепенцев», которые быстро исчезали не только с работы, но и из жизни.

Теперь можно подойти к определению сути созданной в СССР экономической модели. Это модель нерыночной, командно-административной экономики, экономики тоталитарного госу-

дарства со сверхцентрализованным управлением сверху вниз, заменившим собой традиционные горизонтальные рыночные связи. Советскую экономическую модель характеризуют:

однопартийная система с контролем партийными органами всех сторон экономической и социальной жизни страны;

государственная собственность на средства производства;

централизованное управление и планирование экономики;

наличие правящей номенклатуры — управленцев особого советского типа, преданных идее и вышестоящему начальству, готовых на любую «туфту» во имя достижения заданных показателей и удачного рапортования;

строгая приверженность государственной идеологии и широкая пропаганда «преимуществ и успехов» «реального социализма»;

изоляция от всего мира, внешняя торговля на базе государственной монополии.

Власть — это главное дело и главная забота системы «реального социализма», которую создал Сталин¹. Она проводилась в жизнь с помощью четкой и ясной, как в армии, иерархии управленческого аппарата. Так, лозунг об освобождении трудящихся от эксплуатации капиталом на деле обернулся неизмеримо более жесткой эксплуатацией их государством и партией. Ведь именно в условиях «реального социализма» человек зависел от государства и партии буквально во всем: в работе, образовании, мышлении, в собственном образе жизни и частной жизни. Государство — единственный работодатель и инвестор, от него никуда не уйти. Даже обычные человеческие ценности — порядочность и честность — стали рассматриваться через призму классового подхода и большевистских идеалов: порядочно то, что выгодно делу социализма, делу партии и революции во всем мире. Под прикрытием этих «ценностей» можно было красть, убивать, издеваться над людьми, изгонять их из собственных квартир или домов и т.д.

¹ За два месяца до прихода к власти Ленин закончил свою известную работу «Государство и революция», где доказывал необходимость слома госаппарата, но, придя к власти, сделал все, чтобы этот аппарат укрепить. Пустыми оказались и такие большевистские лозунги, как «Земля — крестьянам!», «Фабрики — рабочим!», «Вся власть — Советам!».

Все три иерархии вертикального централизованного управления (партийная, хозяйственная и НКВД) были тесно взаимосвязаны. При этом НКВД по заданию партии на деле стал цепным псом руководителей и номенклатуры, следил за тем, что думает и говорит народ, преследовал многих людей не только за их убеждения, но и просто за неосторожно оброненное слово. Как уже говорилось, шел процесс кагэбизации всей страны. Это *низшая форма* социальной организации общества, для которой самое страшное — это нормальная человеческая жизнь в условиях гласности, реального осуществления прав человека. По существу, это *враждебная человеку* общественная форма, одна из самых несправедливых в истории человечества.

В социально-культурном смысле это был не шаг вперед, а резкий поворот назад в азиатский способ производства. В цивилизационном и экономическом смысле это был Великий Тупик, из которого мы не можем выйти до сих пор.

Следствием реализации социалистической экономической модели стали снижение трудовой мотивации, хищническое отношение к «ничьей» собственности, развитие теневой экономики, отсутствие органического научно-технического прогресса, растущая зависимость от западных технических новшеств, излишки ресурсов труда, каптала и материалов, рост дефицита и т.д.

Однако самое страшное — пагубное влияние системы на людей: она их делала несамостоятельными, отучала думать и анализировать, приучала к послушанию и ожиданию команды, к безответственности и безынициативности. В таких условиях и начальники сплошь и рядом теряли профессионализм, занимались «общим руководством» и всяческим угождением вышестоящим инстанциям, умело приспособлялись к выживанию. Номенклатурные привилегии «верхов» стимулировали массовый карьеризм, приспособленчество, стремление как можно выше подняться по социальной лестнице, не считаясь со средствами¹. В свою очередь, и номенклатура со

¹ Я.А. Певзнер в книге «Вторая жизнь» дает образчик наставления старшего партийного работника младшему: «...Не засыпайся... Бери всех за горло... Требуя в соответствии с установленными канонами... И главное — научись лгать... прятать в воду концы... втирать очки... мгновенно понимать начальство и слушать его, и матюгать подчиненных, и панибратствовать с равными по чину...» (Певзнер Я. Вторая жизнь. М., 1995. С. 362—363).

временем все больше отходила от своих утопических целеполаганий («догнать Америку», построить коммунизм к 1980 г. и т.д.) и сосредоточивалась исключительно на собственных интересах. Сталин и созданная им экономическая модель устраивали новую советскую номенклатуру.

Апогеем в демонстрации «преимуществ» сталинской модели экономики стал **период брежневского правления**, или застоя (1964—1982 гг.), когда заложенные в этой модели принципы и административные механизмы стали давать те реальные результаты, которые рано или поздно они и должны были дать. Это отторжение всех попыток реальных рыночных реформ и перехода к интенсификации производства. Это превращение власти как в Центре, так и на местах в узкие группы «единомышленников», защищающих нетленные «социалистические ценности». Это непрерывное снижение эффективности производства, темпов его роста, нарастание социального недовольства и зависимости от помощи Запада.

А. Черняев, бывший помощник Л. Брежнева, вспоминает 80-е годы: «Экономика страны производила совершенно безнадежное впечатление. С продовольствием становилось все хуже и хуже. Особенно ощутимо это было после «олимпийского изобилия». Очереди удлинились. Но не было ни сыра, ни муки, ни капусты, ни моркови, ни свеклы, ни картошки. И это в сентябре! Колбасу, как только она появлялась на прилавках, растаскивали иногородние... Что наш «реальный социализм» погряз в тяжелейшем морально-экономическом кризисе, свидетельствовало такое, казалось, немислимое с 20-х годов явление, как забастовки»¹.

Скука, унылость и серость были характерными чертами внутри-политической ситуации в обществе. Делать вид, что работаешь, а также делать вид, что платишь за труд, было обычной практикой на производстве. Разбазаривание ресурсов и нарастающая неэффективность стали нормой повседневной жизни.

Почти треть урожая уже постоянно и ежегодно уходила в потери, четвертая часть занятой рабочей силы представляла собой скрытую безработицу, так как практически не работала, хотя и получала зарплату, размеры теневой экономики достигали 25% ВВП. Приписки

¹ Черняев А. Моя жизнь и мое время. М., 1995. С. 417.

выпуска продукции получили широкое распространение и в ряде случаев (например, в Узбекистане) достигали непомерных масштабов. До 25% всего объема производства составляли товары, вообще не пользующиеся спросом¹.

Примерно половина рабочих в промышленности была занята ручным трудом. Объем незавершенного строительства достигал величины годовых капвложений. Размах коррупции и иных злоупотреблений (например, валютных) достигал огромных размеров. Целые заводы и даже отрасли были планово-убыточными и сидели на дотациях. Общественные фонды потребления могли существовать только за счет недоплаты труда. Государственные финансы находились в катастрофическом положении.

Но ситуация все ухудшалась. В 1982 г. производительность труда в народном хозяйстве уже была на треть ниже, чем в 1966—1976 гг., с конца 70-х годов реально началось снижение объемов ВВП, которое продолжалось практически 20 лет без перерыва; эффективность производства (факторная производительность) в 1981—1985 гг. уже составляла 50% уровня 1975—1980 гг. и также продолжала снижаться.

Казалось, страна совсем утратила силы и способности к развитию. Но советская экономическая наука и особенно партийная пропаганда

¹ Вот что пишет по этому поводу бывший министр экономики РФ Я. Уринсон: «Предприятия не умели работать на платежеспособный спрос. Долгие десятилетия они производили товары только по плану, причем часть этих товаров по плану же и реализовывалась, а другая или шла на склад, или просто уничтожалась. Я долгое время работал в ГВЦ Госплана СССР и до сих пор помню, как в конце каждого года создавались комиссии, которые делали сводку товаров, подлежащих уничтожению. Цифры достигали фантастических размеров — например, по обуви, по мужским пальто с меховыми воротниками и т.д. Нереализованные запасы свозились в одно место, создавались специальные комиссии из представителей Госплана, ЦСУ, министерств, местных партийных органов, и сжигалось, разбивалось, уничтожалось огромное количество разных продуктов. Также всем хорошо известны и имевшие тогда место потери — в первую очередь сельхозпродукции. По дороге от поля до стола потребителя терялось около трети урожая. Таким образом, значительная часть товарной массы, как оказывалось, входила в совокупный общественный продукт, учитывалась в его объемах, но по сути товарной массой не являлась, не имела реальной рыночной цены» (Российская экономика на новых путях. 1997. № 2. С. 11)

по-прежнему взахлеб выявляли «успехи» и «преимущества» социализма как общественной системы и как экономической модели¹.

Советская пропаганда уже в 30-е годы породила на Западе, несмотря на его принципиальное непризнание социализма, поток идей, позже оформившихся в концепцию «рыночного социализма». Одним из основателей этой концепции стал известный польский экономист О. Ланге, выпустивший в середине 30-х годов ряд работ по данному вопросу. Против него уже тогда резко выступили Л. Мизес и Ф. Хайек.

О. Ланге считал, что при социализме государство может устанавливать равновесные цены, использовать рыночные механизмы и добиваться самокупаемости. В СССР в то время об этом не было и речи. Но после войны экономисты Польши, Венгрии и Югославии стали активно развивать идеи Ланге, которые нашли отражение в хозяйственном управлении этих стран и перекочевали в СССР. Тем не менее «рыночный социализм» тоже оказался *ложной целью* и нигде не закрепился.

Жизнь убедительно показала, что «рыночный социализм» — это нестабильность, постоянная внутренняя противоречивость. Даже самые ярые сторонники «рыночного социализма» в сегодняшних Польше и Венгрии перешли на сторону концепции реального рынка в условиях капиталистической смешанной экономики. В нашей стране эти идеи расцвели в годы горбачевской перестройки, да и сейчас их сторонников пока еще довольно много.

Тем не менее все, что произошло с нами в советские времена — и октябрьский переворот 1917 г., и «военный коммунизм», и советский тоталитаризм, начиная с 30-х годов — предвидели и предсказывали многие ученые и политические деятели, в частности Плеханов. Еще в июле 1917 г. он писал: «Требуемая Лениным диктатура пролетариата и крестьянства была бы большим несчастьем для нашей страны, так как при нынешних условиях она породила бы анархию... Перспектива гражданской войны должна приводить в содрогание каждого сознательного революционера наших дней... Когда сторонники Ле-

¹ Несколько лет спустя академик С. Шаталин честно скажет, что «многие наши представления о социалистической экономике, ее неотъемлемых чертах были попросту ложными. Их следует пересмотреть» (Шаталин С. Переход к рынку: борьба мнений. М., 1993. С. 44).

нина начинают гражданскую войну, демократическое большинство обязано защищать свою позицию и свое правительство... Проклятие тем, которые начинают гражданскую войну в эту тяжелую для России годину»¹.

В мае 1917 г. Плеханов писал: «Не во всякое данное время можно перестроить общество на социалистической основе. Социалистический строй предполагает по крайней мере два неперемняемых условия: 1) высокую степень развития производительных сил (так называемой техники); 2) весьма высокий уровень сознательности в трудящемся населении страны. Там, где отсутствуют эти два необходимых условия, не может быть и речи об организации социалистического способа производства. Если бы рабочие попытались организовать его при отсутствии указанных условий, то из их попытки не вышло бы ничего хорошего. Им удалось бы *организовать* только *голод*... Неизбежным следствием «организации голода» явился бы жестокий экономический кризис, после которого рабочие оказались бы в положении гораздо более невыгодном, чем то, в котором находились они до своей попытки»².

В октябре 1917 г. Плеханов вновь вернется к этой теме: «...Готов ли наш рабочий класс к тому, чтобы теперь же провозгласить свою диктатуру? Всякий, кто хоть отчасти понимает, какие экономические условия предполагаются диктатурой пролетариата, не колеблясь ответит на этот вопрос решительным отрицанием. Нет, наш рабочий класс еще далеко не может с пользой для себя и для страны взять в свои руки всю полноту политической власти. Навязать ему такую власть, значит толкать его на путь величайшего исторического несчастья, которое было бы в то же время величайшим несчастьем для всей России»³.

Теперь, по прошествии многих десятилетий, когда социализм отодвинут в угол современной истории, когда он уже практически исчез из Европы, потерпел сокрушительное поражение в России, хотя и оставил в ней свой след, но еще живет в Китае, Северной Корее и на Кубе, следует дать принципиальную оценку предвидению Плеханова.

¹ Цит. по: Единство. 1917. 5 июля.

² Там же. 20—21 мая.

³ Там же. 1918. 28 окт.

Плеханов отмечал у большевиков отход от марксизма, утопизм, ностальгическое стремление к захвату власти, наплевательское отношение к судьбам страны и ее народу, анархизм, сектантство, демагогичность и многое другое. Он предупреждал о грядущей катастрофе. И он, а не Ленин и большевики, оказался прав. Он смотрел намного дальше и был мудрее. Его прогноз подтвердила сама жизнь.

11.4. Управленческий аспект

Итак, та модель хозяйствования, которая была создана в бывшем Советском Союзе, коренным образом отличалась от традиционной рыночной. В отличие от рыночной модели, где государство регулирует деятельность хозяйствующих субъектов главным образом косвенным путем, с помощью денежно-кредитной, финансовой политики, социалистическая, точнее, сталинская модель хозяйствования построена на прямом администрировании, жесткой централизации управления, что лишает хозяйствующие субъекты права и возможности решать, что и когда производить, кому и по какой цене продавать.

При капитализме важнейшее, основанное на частной собственности право, определяющее свободу выбора предпринимателя, дает ему явное преимущество перед социализмом, так как решение принимается производителями на основе объективных критериев, а не указаний «сверху», исходя из рыночных сигналов, т.е. учета интересов потребителей, которые, будучи главным и определяющим участником рыночных отношений, формируют общественно необходимую полезность и реальную цену произведенных товаров и услуг. Происходит реальное удовлетворение потребностей в сфере производства. При этом предприниматель, решив производить тот или иной товар, добровольно соглашается соблюдать все законы, принятые государством, косвенно или даже прямо регулирующие условия его деятельности, т.е. практически в чем-то лишаящие его полной свободы (налоги, стандарты, техника безопасности, экологические нормы и т.д.), но не запрещающие ему осуществлять избранный им вид предпринимательской деятельности, конечным результатом которой является прибыль.

При социализме *жесткая регламентация* деятельности предприятий, основанная на централизованном планировании и управлении, ведет к выпуску товаров и услуг, общественно необходимая полезность которых порой лишь в малой степени может быть признана обществом. Следует учитывать также, что в связи с присущей социалистической модели хозяйствования высокой степенью монополизации, отсутствием внутренней и внешней конкуренции вообще теряются объективные ценностные ориентиры для производства продукции. Именно с этим связан огромный спад производства в России после отмены централизованного планирования. Реальному спросу многие *избыточные производства* недавнего социалистического прошлого просто не соответствовали.

Одним из следствий социалистической модели хозяйствования стало отсутствие мотивации исполнителей управленческих решений в сфере производства — рабочих и работников администрации. Это неизбежно вело к низкой производительности труда, низкому качеству выпускаемой продукции. Запланированный уровень производства поддерживался политикой «кнута и пряника» в основном за счет политического и идеологического давления (угроза наказания, лишения каких-либо благ, партийные взыскания и т.д.). Именно этим силовым давлением и объясняется в значительной мере тот факт, что социалистическая модель хозяйствования не развалилась раньше, а просуществовала более 60 лет.

Модель хозяйствования, созданная в СССР, имела и адекватную ей систему управления, которая, в свою очередь, базировалась на своего рода управленческой утопии: возможности управлять всем и вся из одного центра. Утопия эта сформировалась, судя по всему, сначала на основе феодальных взглядов и установок на абсолютную власть. Позднее она стала следствием **технологического детерминизма**, проводящего полную аналогию между человеческим обществом и технической системой. Свой вклад внесла и **экономическая кибернетика**, использовавшаяся для обоснования усиления централизованного начала в управлении на основе преимуществ ЭВМ, подогрева ложной идеи о практической возможности замены рынка искусственной системой так называемого оптимального функционирования экономики (СОФЭ).

Несмотря на регулярно декларируемую вторичность средств, т.е. методов управления, по отношению к целям (повышение благосо-

стояния народа), на деле соотношение между ними было как раз обратным. Способ управления стал фактически самоцелью. Достижение запланированных целей объявлялось возможным не любыми средствами, а на основе вполне конкретной модели централизованного государственного управления. Организационная основа этой системы была скопирована с административных структур старой военно-феодальной России и распространена на все без исключения сферы человеческой деятельности. Для систем такого типа характерно использование линейно-функциональных структур с резким преобладанием вертикальных отношений (руководство—подчинение) над горизонтальными (сотрудничество). Распределение прав и ответственности на всех уровнях сводилось к концентрации полномочий у вышестоящих звеньев системы, что приводило к несоответствию прав и ответственности прежде всего в основном звене хозяйственной системы, т.е. на производственных предприятиях. Подобный разрыв сковывал, лишал реальных производителей свободы маневра, столь необходимой для эффективной работы.

Важной особенностью такой системы управления является неразвитость свободных аналитических функций и низовых подразделений, их слабая роль в принятии решений. Перегрузка высшего эшелона управления текущими задачами руководства всеми отраслями экономики и сферами жизни отодвигает общие и перспективные задачи на второй план. Отсюда отсутствие реальной стратегии социально-экономического развития, непродуманность многих народно-хозяйственных решений, принятых без учета экологических, социальных, экономических и даже географических факторов.

Система сверхцентрализованного управления уже сама по себе предполагает *негибкость* и *низкую адаптивность* к новым задачам, и прежде всего к НТП.

Жесткая иерархическая структура с формализованным разделением функций в сочетании с распределением уравнительного типа создает организационные и экономические барьеры выдвиганию новых идей и их практической реализации. В частности, регламентация процесса создания и внедрения новых технологий и отсутствие рыночных механизмов ставят новатора в зависимость от уже существующих структур, в большинстве своем в этих технологиях не за-

интересованных. Особенно пагубна зависимость НТП от командной системы материально-технического снабжения.

Негибкость системы управления при социализме проявляется в ее неспособности к применению программно-целевых методов, требующих гибкого и оперативного взаимодействия всех звеньев управления. Явные неудачи в решении таких чрезвычайных задач, как устранение последствий чернобыльской катастрофы или землетрясения в Армении, показывали крайне низкую эффективность системы при любых попытках оперативно координировать свои действия, даже при руководстве на самом высоком уровне. В тех случаях, когда программы выполнялись, это происходило на основе создания долговременных линейно-программных структур, идентичных линейно-функциональным (ГлавБAMстрой, Комиссия по Западнo-Сибирскому комплексу), действовавших на правах министерств, главков и т.д.

Неэффективность гиперцентрализованной системы управления проявляется не только в том, как решаются новые задачи, но и в низкой способности к реализации задач обычных, традиционных.

Преобладание властных, административных отношений над экономическими при недостатке прав у исполнителей приводит к низкой исполнительской дисциплине. Отсутствие встроенных экономических стимулов в известной мере компенсировалось механизмами контроля и управления. При этом истинным нововведением стало многократное *дублирование* структур власти и контроля, особенно в экономике. Наряду с ведомственным руководством и контролем каждое предприятие управлялось партийными и региональными властями, контролировалось партийным и народным контролем, подразделениями КГБ, МВД, ЦСУ, Минфина, Госбанка, всевозможными инспекциями и т.д. Число различных субъектов руководства и контроля над каждым предприятием могло составить более десятка. Вместе с тем такое обилие контроля побуждало предприятия к уменьшению собственной меры ответственности, к делегированию ее вышестоящим органам власти, что способствовало лишь возрастанию степени неуправляемости.

Ход развития концепций и практики хозяйствования в странах с рыночной экономикой за последние десятилетия свидетельствует о том, что идея централизованного управления непродуктивна не

только на макроэкономическом, но и на фирменном уровне. Реорганизации, проводимые в рамках американских, западноевропейских и японских корпораций, неизменно преследуют цели повышения самостоятельности и ответственности филиалов, отделений и предприятий, разгрузки общефирменного уровня, принятия решений, вытекающих из оперативных задач, перехода от отношений иерархического типа к партнерским.

Аналогичные тенденции прослеживаются и на уровне предприятий, цехов и даже участков. Опыт самостоятельных сборочных бригад, зародившийся на шведской фирме «Вольво» и получивший распространение во многих странах, движение «кружков качества», появившееся в Японии, ряд других, не менее важных новаций сводятся главным образом к отказу от жесткого распределения функций и заданий. Условия работы бригад, групп, цехов, предприятий, лабораторий и других подразделений фирм намеренно приближаются к условиям работы индивидуальных предпринимателей, мелких и средних фирм. Дается максимум самостоятельности в выборе средств и методов достижения поставленных целей, в то время как круг задаваемых показателей сужается до минимума.

Подобные тенденции неразрывно связаны с НТП, ведут к диверсификации рынка, увеличению ассортимента выпускаемой продукции, появлению большого числа специализированных компаний и расширению специализации существующих. Экономика становится все более сложным объектом для управления как на макро-, так и на микроуровне. В связи с этим появилась тенденция к ограничению круга регулируемых «сверху» параметров разумным минимумом в случае отношений как государства с бизнесом в целом, так и фирм с собственными отделениями и предприятиями. В обоих случаях отношения «верх—низ» постепенно приобретают характер партнерства, обмена услугами.

Все это говорит о том, что отставание от стран с рыночной экономикой и крах социализма были заранее запрограммированы *выбором бесперспективной модели хозяйствования, системы управления*. В результате этого выбора социализм был противопоставлен всем инновациям в области управления, современным тенденциям ускорения и обогащения НТП. Поиск путей повышения эффективности оказался возможен лишь на основе отхода от тупиковой модели,

на путях развития демократии и рыночной экономики, разработки новой модели хозяйствования и управления с учетом реальных тенденций развития мировой экономики, современного НТП.

* * *

Проанализировав содержание и генезис формирования советской экономической модели, тех тенденций и факторов, которые к ней привели, зададимся вопросом: почему мы от нее отказались? Ведь эта модель в значительной мере еще практикуется в Китае и в еще большей степени в КНДР и на Кубе. По ней ностальгирует значительная часть наших сограждан, активно голосующих за Компартию Российской Федерации, за Сталина, как за исторического лидера России и т.д.

Советская экономическая модель умерла в нашей стране естественной смертью, выработав весь свой ресурс и проявив полную неэффективность. Она могла приносить эффект в условиях короткого периода мирного времени для решения конкретных, часто больших задач с использованием чрезвычайных и мобилизационных методов. Она могла приносить эффект в условиях военного времени, когда требовалось собрать в один кулак все необходимые ресурсы и силы. Но в нормальных условиях она просто не выдерживала никакого сравнения с рыночной моделью¹.

Во-первых, советская экономическая модель истощала ресурсную базу страны, требовала перерасхода (по сравнению с рыночной) ресурсов всех видов: труда, капитала, инвестиций, земли. Какой ресурс ни возьмешь — везде мы расходим его больше на единицу конечного выпуска (ВВП), чем в странах с рыночной экономикой. Иными словами, советская экономическая модель адекватна экстенсивному типу производства, она хороша для искусственного стимулирования (на первых этапах) расширяющихся количественных объемов производимой продукции. Но она не годится для интенсивного типа производства, базирующегося на экономии используемых ресурсов, и, следовательно, на прибыли. Однако именно от прибыли зависят перспективы производства.

¹ Подробнее об этом см.: Кудров В.М. Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М., 2003.

Во-вторых, советская экономическая модель не приемлет ускоренного и широкомасштабного научно-технического прогресса, ибо не содержит внутренней мотивации к качественному совершенствованию.

В-третьих, эта модель порождает массовый дефицит, она ориентирована не на спрос, а на плановый показатель, который меняется лишь один раз в год, а то и в пять лет.

В-четвертых, для своего функционирования советская экономическая модель нуждается в тоталитарном или в лучшем случае авторитарном политическом устройстве. Социально-экономический, или общественный, строй в данном случае не может быть демократическим. Уже одно это исключало сохранение советской экономической модели в условиях гласности и других демократических процессов, которые начались в период горбачевской перестройки.

В-пятых, эта модель привела к постепенному затуханию темпов экономического роста СССР, к спаду производства, серьезному отставанию страны от стран Запада. Прогрессирующее отставание СССР обнаружилось не в 80-х или 90-х годах, а еще в конце 50-х — начале 60-х годов XX в. В период брежневского застоя это отставание стало особенно нарастать. Его пытались замедлить с помощью огромного экспорта нефти и газа, но всерьез не занимались совершенствованием экономической модели, как это начал делать Китай с 1978 г., Венгрия — с 1968 г., Польша — с 1971 г. В результате было потеряно много времени, и шанс, когда можно было бы постепенно и безболезненно перейти на рыночную модель, был упущен.

На кого работала модель советской экономики? Конечно, не на народ, не на рабочий класс. Она работала прежде всего на советскую номенклатуру, на партию, на укрепление их власти, положительного имиджа, на мощь страны. И здесь она достигла своих целей, пока внутренняя болезнь и начавшаяся эрозия всей системы «реального социализма» не ослабили ее.

Сегодня рыночная трансформация в России идет и медленнее, и противоречивее, и неизмеримо дороже, и неэффективнее, чем в Польше, Венгрии или Чехии. «Реальный социализм» у нас просуществовал намного дольше по времени, чем в этих странах, идеологическая и психологическая (чувство страха) заданность была намного сильнее. Эта историческая аномалия проросла глубокими корнями

в стране. Россия получила в наследство кадры могучей советской номенклатуры, идейно «подготовленных» директоров и ученых, не заклеивала социализм как неэффективную, бесчеловечную и аномальную систему, не запретила Компартию, не принесла покаяние, что помогло бы ей сейчас двигаться по рыночному пути. Утопические умозрительные конструкции XIX в. получили в России в XX в. реальное воплощение в жизнь, от которого так просто не уйти.

Все, что происходило в России после октябрьского переворота 1917 г., находилось в стороне от главной дороги развития мировой цивилизации. Мы сами загнали себя в тупик, в изоляцию от этой цивилизации. Марксизм-ленинизм тоже оказался в стороне, на обочине магистрального пути развития мировой науки. И сегодня во весь рост стоит вопрос о возврате страны и общества на круги своя.

Строй и экономическая модель, созданные большевиками, оказались самыми неразумными не только в нашей стране, но и в истории тех стран, которые также экспериментировали с ними на горе своих сограждан. Сегодня мы отказались от того строя и той модели. Но эксперимент продолжался более 70 лет и унес много человеческих жизней. Поэтому великая революция в нашей стране — это не революция большевиков, не создание советской политической системы или экономической модели, а *создание реальной модели демократической политической системы и рыночной экономики, т.е. то, что делает новая Россия.*

Не следует забывать, что деформация советской модели экономики началась задолго до ее развала, но советское руководство не сделало ничего, чтобы проанализировать этот процесс и встать на путь цивилизованного рыночно-демократического развития.

Выводы

1. Советскую экономическую модель трудно понять без рассмотрения вопросов об исторических корнях большевизма и его практики в период «военного коммунизма».

2. Существуют внешние и внутренние источники большевизма в нашей стране. Внешние источники — это марксизм, практика «государственного социализма» в Германии при Бисмарке, всевозможные

утопические теории и католицизм. Внутренние источники — это прежде всего российское народничество и первое поколение российских марксистов, вышедших из народничества.

3. Наиболее близким Ленину из всех народников был П. Ткачев, создавший свою теорию революции. С Г. Плехановым — последовательным марксистом — Ленин со временем разошелся. Плеханов не принял октябрьского переворота 1917 г. и предупредил о неизбежном крахе построения социализма в незрелой России.

4. Тем не менее большевики совершили переворот и в период «военного коммунизма» стали создавать нерыночную, работающую по плановым директивам экономику, отменили деньги, ввели продразверстку. Уже в этот период стали формироваться первые контуры советской экономической модели.

5. В полной мере советская экономическая модель сформировалась в 30-х годах в процессе индустриализации и коллективизации. Основные ее черты: однопартийная система, государственная собственность, планирование, правящая номенклатура, строгая идеология и изоляция от внешнего мира. Главными инструментами функционирования этой модели являются партаппарат, хозаппарат и аппарат тайной полиции (КГБ).

6. Замена рыночных стимулов аппаратным командованием привела советскую экономику к полной деградации. Чисто управленческие подходы не содержали экономической мотивации, тормозили НТП. Вполне понятно, что советская экономическая модель, ставшая тупиковым, ненаучным выбором, не выдержала проверку временем и умерла естественной смертью. Советский социализм — это Великий Тупик, в который временно вошла сначала только Россия, а затем и много других стран. Сегодня это, к счастью, уже позади.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте общее определение сути советской экономической модели. Из каких элементов и инструментов действия она состоит?

2. В чем вы видите истоки российского большевизма? Почему Россия отошла на практике от теоретической концепции Маркса?

3. Охарактеризуйте российское народничество.

4. Какую позицию в отношении социалистической революции занимал Плеханов?
5. Какие шаги предприняли большевики сразу после октябрьского переворота 1917 г.?
6. Почему провалился «военный коммунизм»?
7. Кто такие Мизес и Хайек и что они говорили по поводу социализма в СССР?
8. Как осуществлялось управление и планирование в советской экономической системе?
9. Что вы можете сказать о положении простого работника на советском предприятии?
10. Чем отличалась эпоха застоя при Брежневе?
11. Что вы знаете об управленческих аспектах функционирования советской экономической модели?
12. Мы получили огромное экономическое наследство от бывшего СССР. Почему его надо было перестраивать?

Литература

- Кудров В.М.* Крах советской модели экономики. М., 2000.
- Кудров В.М.* Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М., 2003.
- Шестаков В.* Социально-экономическая политика советского государства в 50-е — середине 60-х годов. М., 2006.
- Мизес Л.* Социализм: экономический и социологический анализ. М., 1994.
- Корнаи Я.* Силой мысли. М., 2008.
- Певзнер Я.* Вторая жизнь. М., 1995.
- Хайек Ф.* Дорога к рабству. М., 1992.
- Szatmely T.* The Russian Tradition. McGraw-Hill, 1974.

ГЛАВА 12

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

В последние десятилетия Россия переживает один из самых драматических периодов своей истории. Рухнул тоталитаризм — коммунистический режим. Величайшая из когда-либо созданных империй Советский Союз — главный продукт этого режима — распалась на 15 независимых государств. Сошла с исторической арены Коммунистическая партия Советского Союза — орден меченосцев в XX в., объединивший все функции управления во имя поддержания власти невиданного доселе партийного, хозяйственного и идеологического аппарата во главе с горсткой людей, обладавших огромной, всепроникающей и бесконтрольной властью над народом.

Исчерпала себя, доказав свою полную неэффективность, командно-распределительная социалистическая экономика, основанная не на реальной мотивации трудовой активности, а скорее на идеологических и националистических критериях, выдаваемых аппаратом за великую цель всей нации. Замедление темпов роста и кризис такой экономики были неизбежными. С конца 1970-х годов начался спад производства, т.е. реальный экономический кризис.

Социалистическая экономика производила огромное количество неконкурентоспособных, низкосортных продуктов на гигантских по размерам предприятиях и платила всем работникам заработную плату на **уровнительной** основе независимо от результатов трудовой деятельности. В таком качестве она устраивала огромные массы людей, не знакомых с реальной культурой труда и его мотивацией.

Естественно, что уход в небытие столь могучих сил породил не только вакуум, но и мощные, часто слепые центробежные сепаратистские силы, способные развалить и саму Россию. Именно в этих условиях в стране начались реальные экономические реформы как

главная гарантия удаления от коммунистического прошлого, перехода от тоталитаризма к демократии, от казарменного распределения продуктов и доходов к реальной рыночной и денежной системе.

Реальные экономические реформы в России начались в январе 1992 г. с освобождением от государственного контроля большинства розничных и оптовых цен, сопровождались неизбежным падением жизненного уровня населения, усилением экономического кризиса и вызвали у многих поначалу впечатление шока. И поскольку экономические реформы запоздали и проводились в условиях заметно продвинувшейся политической эмансипации и демократизации общества, гласности и непривычного для страны плюрализма мнений, становления новых политических движений и партий, они вызвали огромный резонанс в обществе. Спрятанный в бутылку и закупоренный коммунистическим режимом джинн политической свободы вырвался наружу и стал гулять по огромным просторам страны, подогревая страсти и сталкивая мнения и предпочтения разных людей, противопоставляя их друг другу.

Естественно, что в таких условиях обострение политической борьбы стало неизбежным. К сожалению, по ряду историко-культурных и национальных причин она приняла нецивилизованные, деструктивные формы. В 1992—1993 гг. образовалось двоевластие, принцип разделения властей был нарушен, возник блок консервативных, прокоммунистических и реваншистских сил, который привел к кровавому путчу в октябре 1993 г. Организаторы путча устроили кровавые побоища на улицах Москвы, что и закончилось расстрелом парламента.

Теперь уже ясно, что экономические реформы 90-х годов в России шли намного сложнее и противоречивее, чем в посткоммунистических странах ЦВЕ и Балтии. Начало реформ совпало с развалом СССР и СЭВ, усилившимися дезинтеграционными процессами в самой России, ликвидацией станового хребта бывшей советской империи — КПСС, резким ухудшением экономического положения в стране к концу 1991 г. Естественно, что в этих условиях реформы в России могли осуществляться лишь радикальным, а не постепенным путем. Бывшая партийно-хозяйственная номенклатура и силы истинных приверженцев антирыночной, марксистско-ленинской идеологии были деморализованы, иначе бы они не позволили поставить

под сомнение «ценности» «реального социализма», создававшегося в стране более 70 лет.

Переход от сверхцентрализованной командной к рыночной экономике в российских масштабах *исторически беспрецедентен* и крайне сложен. По своей сути он должен быть полным, последовательным и охватывать не только макро-, но и микроуровни всей экономической системы. Здесь необходимы решительная политическая воля к рыночным преобразованиям, широкое и твердое государственное регулирование в интересах этих преобразований и соответствующая помощь Запада.

Обычно принято говорить о внутренних трудностях и тяжелом наследстве, тормозивших ход экономических реформ в России. Но не надо забывать и о благоприятных факторах. К их числу относятся огромный ресурсный, производственный и научно-технический потенциал страны, образованное население, поддержка со стороны Запада, а также то историческое обстоятельство, что в процессе рыночного реформирования экономики Россия уже сменила несколько команд реформаторов, наблюдая их ошибки, и идет вслед за странами ЦВЕ и Балтией, учась на их ошибках тоже. Сегодня Россия имеет высокие темпы экономического роста, но не имеет четкой стратегии развития в рамках демократизма и рыночного хозяйствования.

12.1. Исторические рамки проблемы

С исторической точки зрения экономические реформы в нашей стране в послевоенный период полезно рассматривать как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле экономические реформы в бывшем Советском Союзе имеют долгую историю. Даже если оставить в стороне нэп, введенный в 1921 г., сразу же после смерти Сталина в стране заговорили о необходимости уделять больше внимания личному потреблению, пересмотру народно-хозяйственных пропорций в пользу производства предметов потребления, подъему сельского хозяйства и смягчению жесткости директивного централизованного планирования (за эти идеи вскоре некоторые советские экономисты получили прозвище «горе-экономисты»). Характерны в этом отношении сентябрьский (1953 г.) Пленум ЦК партии и реформы отраслевого управления 1957 г., когда были ликвидированы почти все отраслевые

министерства и созданы 105 территориальных органов управления — совнархозы. Это была попытка как-то скорректировать работу жесткого командно-распределительного, сверхцентрализованного механизма управления экономикой, созданного в 30-х годах.

Все это не дало ожидаемых результатов, но начавшиеся попытки реформ породили в первой половине 60-х годов широкие дискуссии по экономическим вопросам, которые привели к более продвинутой хозяйственной реформе 1965 г. (так называемой косыгинской). В соответствии с этой реформой были воссозданы отраслевые министерства, сокращено число обязательных плановых показателей, произошли изменения в системе ценообразования, появилась небольшая финансовая самостоятельность предприятий, введены некоторые элементы рыночного механизма.

Реформа 1965 г. оказала благоприятное влияние на развитие советской экономики, на короткий срок привела к ускорению темпов экономического роста. По официальным данным, произведенный национальный доход в 1966—1970 гг. возрастал в среднем за год на 7,8%; продукция промышленности — на 8,5; продукция сельского хозяйства — на 4,4%. (Для сравнения: в предыдущем пятилетии, в 1961—1965 гг., произведенный национальный доход возрастал в среднем за год на 6,5%; продукция промышленности — на 8,6; продукция сельского хозяйства — на 2,3%.) Эффект этой реформы был недолгим, и темпы экономического роста в следующем пятилетии заметно снизились. Они составили в 1971—1975 гг. по национальному доходу — 5,7%; по продукции промышленности — 7,4; по продукции сельского хозяйства — 0,8% в год.

В июле 1979 г. было принято совместное постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР об улучшении планирования и совершенствовании экономического механизма для повышения эффективности производства и качества работы. Постановление можно интерпретировать как новую попытку реформ, хотя и менее решительную и важную, чем в 1965 г. Главные цели этого документа заключались в усилении ответственности всех звеньев управления, повышении эффективности капиталовложений путем предоставления государственным предприятиям большей финансовой самостоятельности, усилении материального стимулирования для выполнения плана посредством более тесной увязки оплаты с резуль-

татами труда, увеличении доли прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, использовании значительной ее части в качестве поощрительных фондов, замене множества обязательных плановых показателей тремя — производительностью труда, качеством продукции и уровнем выполнения плановых поставок.

Характерно, что, ощущая *полную неэффективность* и бесперспективность плановой, командной, распределительной экономики, руководители бывшего Советского Союза не ставили прямо вопрос об отказе от планирования, о необходимости ориентации производства на спрос. Предлагалось лишь частичное, дозированное и под неусыпным их контролем введение некоторых элементов рыночной экономики в плановую. Именно тогда развернулась интересная дискуссия между «рыночниками» и «антирыночниками» в условиях социалистической экономики. Об отказе от социализма практически никто и не помышлял.

В первой половине 80-х годов были введены новые правила в практику хозяйственного развития. Они включали:

- усиление банковского контроля над финансами;

- более реалистичную процентную ставку;

- акцент на использование банковского кредита вместо бюджетных субсидий;

- расширение прав местных органов власти в использовании земли, трудовых ресурсов, в производстве потребительских товаров, в защите окружающей среды, в проведении строительных работ и т.д.

Однако реального перехода к рынку не было. Отраслевые министерства и Госплан продолжали держать предприятия в жестких руках административного подчинения и директивных плановых заданий. Экономика работала не на реальный платежеспособный спрос, а на заданные «сверху» показатели, и поэтому ежегодно производилось огромное количество ненужной продукции, которая частично уничтожалась.

В конце 70-х — начале 80-х годов у России была абстрактная возможность пойти по пути Китая и, начав с сельского хозяйства, даже в рамках агонизирующей социалистической системы проводить крупные и более комплексные рыночные реформы. Тогда политическая ситуация в стране, порядок и дисциплина были намного лучше, чем в 90-х годах. Но престарелые советские руководители не были столь

дальновидными, как китайские, и выбрали путь мелких и частичных попыток реформ, которые не смогли изменить традиционный экономический механизм, ибо не затрагивали базовых принципов административно-командной системы. (Китайские руководители такие принципы затронули, но строго отгородили реформационные процессы конкретными районами и отраслями при сохранении командно-распределительной тоталитарной системы.)

Экономическое содержание реформ в бывшем СССР носило не столько половинчатый, сколько косметический характер. Видимость преобладала над сущностью. Более того, весь аппарат административно-командной системы был сохранен, а он сопротивлялся даже слабым попыткам что-либо изменить в командно-распределительной экономике.

Тем не менее известный советский дипломат О. Трояновский в своих воспоминаниях высоко оценивает деятельность А.Н. Косыгина, под руководством которого предпринимались попытки реформирования советской экономики в 1965 и 1979 гг. Он писал, что если бы Косыгин, а не Брежнев стал первым человеком в государстве, то страна пошла бы по пути реформ, продуманных и хорошо обоснованных.

Но наиболее важные экономические реформы (речь идет о реформах в широком смысле) в бывшем Советском Союзе имели место во второй половине 80-х годов при М.С. Горбачеве. И хотя они проводились в тех же рамках «рыночного социализма», но по сравнению со всеми предыдущими попытками были *наиболее продвинутыми и далеко идущими*. Горбачевский период отличался прежде всего не экономическими, а политическими реформами, которые рассматривались как база для первых. Горбачев серьезно подорвал советскую тоталитарную систему, всеобъемлющую власть одной партии — КПСС, официальную государственную идеологию — марксизм-ленинизм, выдававшуюся официальной пропагандой за науку всех наук, сделал решающие шаги в направлении развития гласности, подлинной демократии, дал возможность специалистам показать всю порочность и бесперспективность сохранения централизованной планово-распределительной экономической системы.

В экономических реформах Горбачева необходимо отметить следующие вехи.

В феврале 1986 г. XXVII съезд КПСС призвал к перестройке всей системы управления в сфере экономики, которая предусматривала:

сосредоточение Госплана СССР на стратегических целях и задачах экономического развития;

трансформацию государственных предприятий и ассоциаций в гибкие, самофинансирующиеся организации на базе так называемого полного хозрасчета;

упор в управлении на экономические рычаги и стимулы;

перестройку систем снабжения, ценообразования, финансов и кредита.

Съезд дал «зеленый свет» развитию кооперативной и частной собственности в стране.

В ноябре 1986 г. был принят Закон об индивидуальной (частной) деятельности. В нем отмечались 29 форм индивидуально-трудовой деятельности, среди которых наконец-то нашлось место и для частных предприятий. В июне 1987 г. был принят Закон о государственном предприятии (ассоциации). В 25 статьях Закона изложены права и обязанности государственных предприятий. Главное, что предусматривалось в Законе, — финансовая самостоятельность предприятий, их ответственность за производство, реализацию собственной продукции и использование полученного дохода. Специально подчеркивалась роль конкуренции, необходимость банкротств несостоятельных предприятий, подчиненность указаниям государственного плана. Но, по существу, экономика строилась по принципу: разрешается все, что не запрещено. Взаимоотношения между государственными предприятиями и министерствами определялись в Законе по следующим направлениям: ориентация на показатели государственного плана (теперь уже необязательные), государственные заказы, стабильные долгосрочные нормативы и лимиты (коэффициенты капиталоемкости и материалоемкости и т.д.). Помимо этого предприятия должны были заключать между собой договоры в целях лучшего выполнения планов и обмена произведенной сверх плана продукцией.

В июне 1988 г. был принят Закон о кооперативах. Он определил экономические, социальные, организационные и правовые условия

функционирования кооперативов. По закону кооперативы — независимые организации граждан, объединившихся для осуществления экономической и других видов совместной деятельности на базе принадлежащей им или арендуемой у государства собственности. В соответствии с законом кооперативы являются экономически независимыми, самоуправляющимися и самофинансирующимися организациями. Для их создания требуется всего лишь согласие местного органа власти.

В итоге принятия названных выше законов предприятия получили значительную свободу и права в распоряжении своими доходами, поисках поставщиков сырья и покупателей возросшей части своей продукции. Концепция «полного» хозрасчета в условиях **рыночного социализма** получила наконец свое наиболее широкое воплощение, что не было сделано в 1965 и 1979 гг.

Эти законодательные акты *серьезно подорвали централизованную плановую систему*, однако не стали реальным шагом на пути к рынку. Реалии оказались далекими от намерений. Предприятия, получив самостоятельность, все свои доходы обратили на прирост заработной платы, а не на инвестиции. В результате экономическое положение в стране не улучшалось, спад производства реально продолжался, инфляция получила дополнительный импульс, дестабилизация общественной жизни и экономики усилилась. Партийная номенклатура раскололась на две части: одна требовала возврата к старой дисциплине, жесткому централизованному планированию, другая выступала за продолжение реформ на более радикальной основе. В начале 1990 г. было принято решение о проведении реформы партии и конституционной реформы, но практически в этом направлении ничего не было сделано.

В 1989—1990 гг. была принята программа регулируемой рыночной экономики Рыжкова—Абалкина, сориентированная на создание «социалистического» рынка в рамках «социалистического выбора» при сохранении командно-административного государственного вмешательства в экономику в условиях централизованного планирования.

Программа регулируемой рыночной экономики характеризовалась следующими основными чертами:

разнообразии форм собственности, их равенство перед законом, поощрение конкуренции между ними;

использование рынка как главного инструмента координации деятельности производителей, развитие не только рынка товаров и услуг, но и рынков труда и капитала;

макроэкономическое регулирование народного хозяйства посредством экономических рычагов и стимулов, индикативного планирования;

оплата труда строго в соответствии с реальными результатами.

Второй съезд народных депутатов СССР принял эту программу в конце 1989 г. Ее практическая реализация предусматривала две стадии: в 1990—1992 гг. ликвидировать бюджетный дефицит, несбалансированность потребительского рынка, провести налоговую реформу и реформу ценообразования; в 1993—1995 гг. создать рынок в условиях сохранения государственного плана, изменить структуру собственности.

Программа Рыжкова—Абалкина была более радикальной, чем реформаторские попытки в 1987 и 1988 гг., тем не менее она также исходила из утопического желания улучшить, перестроить социализм; ее адепты не понимали, что наш застарелый социализм в принципе перестраивать было бессмысленно, ибо он вместе с лежащей в его основе идеологией органически не вписывался в рамки эффективной рыночной экономики.

По оценке Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК), реформы Горбачева стали пятой по счету попыткой в послевоенные годы реформировать советскую экономическую систему, и она в очередной раз провалилась. У Горбачева тоже была историческая возможность осуществить постепенный переход к рынку: сначала по-китайски, т.е. по пути создания двухсекторной экономики с постепенным вытеснением государственного сектора за счет динамично развивающегося частного, а затем по пути использования внешних кредитов в целях смягчения социальных последствий реальных рыночных и системных преобразований в стране.

Однако оба пути, предлагавшиеся разными специалистами, были проигнорированы. Горбачев, проводя важные демократические преобразования и политическую перестройку, практически не осуществлял никакой серьезной экономической реформы и, более того, принципиально выступал против приватизации государственной собственности.

Пожалуй, *самой ранней* программой реформ для М.С. Горбачева была программа, предложенная в 1987 г. Н.П. Шмелевым в его работе «Авансы и долги»¹. Автор предложил начать реформы с сельского хозяйства, с насыщения потребительского рынка, с реального развития частной инициативы в мелком и среднем бизнесе, занять на эти цели на Западе 10—15 млрд долл. Это был мягкий, щадящий вариант реформы, но и он не был принят. Не была поддержана и знаменитая рыночная программа «500 дней» С. Шаталина и Г. Явлинского (о ней речь впереди). К концу своего пребывания у власти Горбачев практически покинул стан демократов, стал поддерживать консерваторов, испугавшись коренных институциональных преобразований в стране. Своих бывших союзников — демократов он стал называть «господами демократами».

Проводя перестройку, Горбачев и не мыслил ее как переход к капитализму. Его «новое мышление» витало вокруг «совершенствования социализма», «более полного использования его (социализма. — *В.К.*) преимуществ», активизации «человеческого фактора» и ничего реального не дало. Это была серьезная политическая и историческая ограниченность, которая вскоре определила судьбу Горбачева.

Более того, горбачевская перестройка, давшая важные плоды в деле расшатывания тоталитарной советской системы, в проведении необходимых политических преобразований, в сфере экономики оказалась связанной с грубыми, порой непростительными просчетами:

резким увеличением бюджетного дефицита, денежной эмиссии, приведшим к ускорению инфляции;

непродуманной антиалкогольной кампанией, осуществленной типично административными методами и обусловившей резкое сокращение доходов бюджета;

кампанией «ускорения» экономического развития на базе НТП, причинившей ущерб потребительскому потенциалу населения в результате искусственного нагнетания инвестиций в машиностроение;

резким сокращением золотого запаса страны;

¹ Шмелев Н. Авансы и долги. М.: Международные отношения, 1996.

чрезмерным ограничением кооперативной и индивидуально-трудовой деятельности;

повышением закупочных цен на сельхозпродукцию при фиксировании розничных цен на продовольствие, что привело к увеличению дотаций и стало одной из причин роста бюджетного дефицита;

распространением хозрасчета на отдельные территории, в результате чего последние перестали платить налоги в общегосударственную казну;

всеобщим переходом на бартер и ограничением на вывоз товаров с отдельных территорий;

резким увеличением задолженности страны Западу.

Отрицательно повлияли на экономику страны в горбачевские времена такие факторы, как падение мировых цен на нефть, Чернобыльская катастрофа, землетрясение в Армении, забастовки шахтеров, этнические конфликты и национальный сепаратизм.

Но главное заключалось в том, что социалистическая экономика к этому времени уже полностью себя изжила, доказав *абсолютную неэффективность* в результате отсутствия реальной мотивации трудовой активности, огромного перерасхода всех видов ресурсов в производстве. Парадокс в том, что марксизм, считая развитие производительных сил мотором общественного прогресса, на практике привел к их расточению, крайне неэффективному использованию, перенакоплению всех видов ресурсов. Лень и имитация работы стали нормой советской трудовой «этики». Замедление темпов роста, начавшееся еще в конце 50-х годов и перешедшее с конца 70-х годов в спад производства, т.е. в реальный экономический кризис, который был лишь усилен горбачевской перестройкой, явилось закономерным результатом исторического процесса в стране.

Как уже отмечалось, сталинская модель хозяйствования, созданная в бывшем Советском Союзе, могла давать частичный эффект лишь на короткое время, но в долгосрочной перспективе, а точнее, на постоянной основе она была абсолютно неэффективной. Реализация этой модели вела к изоляции Советского Союза от мирового рынка, от НТП, к производству некачественной и неконкурентоспособной продукции (не говоря уже о том, что выпускаемая продукция была далека от современных требований и моды), к изменению структуры

«социалистического производства». В конечном счете она себя исчерпала и провалилась.

Однако М. Горбачев не понял того, что разрушение советской тоталитарной общественной системы должно быть неразрывно связано с целенаправленной сменой сталинской модели хозяйствования. В первые годы своего правления он ввел по образцу своих предшественников, ратовавших за преимущественный рост производства средств производства, *программу «ускорения»* на базе стимулирования роста машиностроения. Лишь потом жизнь заставила его сделать некоторые шаги в сторону рынка. Но до последних дней в качестве руководителя СССР он был против частной собственности, против ликвидации централизованного планирования, против земельной реформы.

Конечно, командно-распределительная, административная, централизованно планируемая экономика пустила в стране глубокие корни. Были созданы гигантские промышленные и сельскохозяйственные предприятия-монополисты, экономические динозавры, которые могли вписываться только в натуральное хозяйство, в самообеспечивающееся производство, но не в рынок. Не было создано нормальной производственной инфраструктуры, ибо вложения в нее не приносили ускорения темпов развития, не существовало ни частных банков, ни кредита, была уничтожена наиболее работоспособная часть российского крестьянства — кулаки. В течение многих десятилетий запрещалось частное предпринимательство, все брало на свои плечи государство, которое не могло справиться с непосильными задачами и решало их по-своему: не экономическими, а казарменными и бюрократическими методами. Рубль не был конвертируемым, почти вся торговля осуществлялась по административным, а не рыночным ценам, владение твердой валютой запрещалось.

Все эти факты свидетельствовали о том, что переход к рынку в России будет неизбежно долгим и болезненным. Отход от рынка потребовал нескольких поколений, полный переход к нему займет не меньше времени. Естественно, что отход от плановой системы неизбежно ввергает страну в состояние болезненной трансформации. Но этот переходный период надо пройти, чтобы встать на торный путь цивилизованного развития, с которого страна сошла на достаточно продолжительный срок.

Перестройка, объявленная и практически начатая М. Горбачевым, была подготовлена либерально-демократической частью партийной элиты СССР, которая осознала неэффективность и в конечном счете историческую обреченность «реального социализма», созданного в СССР, и его экономики. Оппозиционные настроения стали довольно широко, хотя и негласно, распространяться в стране еще со времен брежневского застоя и довольно определенно проявляться в годы правления Ю. Андропова. Не случайно в это время на самом верху политической власти рассматривались варианты наиболее мрачных прогнозов, вплоть до развала общественной системы и распада страны. По существу, приход М. Горбачева с его перестройкой в известной мере был подготовлен Ю. Андроповым.

В узком смысле экономические реформы начались в России лишь в 1992 г. под руководством Б. Ельцина и Е. Гайдара. Именно эти реформы следует считать реальными, призванными создать не отдельные элементы рынка в чуждой ему среде, а подлинный рынок товаров и услуг, рынок капитала и рабочей силы с присущим ему механизмом конкуренции, а также естественную замену тоталитарной общественной системы цивилизованной, демократической, рыночной.

Однако и ельцинско-гайдаровские экономические реформы также были связаны с серией крупных ошибок и просчетов. Это и кризис платежей, и некомплексность и непоследовательность в проведении реформ, и слабая поддержка нарождающегося предпринимательства и многое другое. Но главное — рассматриваемый период реформ сопровождался политическим противостоянием законодательной и исполнительной ветвей власти, что не давало возможности реализовать истинные замыслы реформаторов. Свою роль сыграла и слабость управленческих институтов.

И тем не менее следует признать, что если экономические реформы при Горбачеве не проводились, а точнее, были псевдореформами, то ельцинские реформы стали фактом, реальностью. Они привели к *изменению социально-экономического строя* в России, осуществлению институциональной трансформации всего общества, хотя этот процесс и сегодня еще далек от завершения.

Радикальный период экономических реформ продолжался около полугода. Затем его сменил период застоя, шатаний и топтаний

практически на одном месте. И только в 1997 г., казалось, пришло время возвращаться вновь к радикальной экономической реформе, однако в августе 1998 г. произошла катастрофа: Россия объявила дефолт, на время отказалась выплачивать свой внешний долг; была разрушена худо-бедно сложившаяся финансово-банковская система, был фактически девальвирован рубль. Лишь с 1999 г. появились признаки стабилизации положения в стране. Но ход экономических реформ был замедленным и не отличался комплексностью и особой поддержкой со стороны властей, поэтому стабилизация положения с точки зрения давно начатых реформ не завершена до сих пор.

12.2. К вопросу о теории

Экономические реформы, проводимые во всех посткоммунистических странах, не имеют и не могут иметь надежной *теоретической базы*. Как известно, теоретическая база ковалась для перехода от рыночной экономики к нерыночной, от капитализма к социализму. Такой базой был марксизм-ленинизм — идеологический стержень тоталитарного общества, великий миф, околдовывавший значительную часть человечества на протяжении более 100 лет. Но почему-то никто не догадался сочинить теорию обратного перехода — от нерыночной (читай: неэффективной) экономики к рыночной (эффективной!), от социализма к капитализму. А зря. Сейчас бы она пригодилась.

В капиталистических странах с нормальной рыночной экономикой нет нужды в теоретизировании по поводу трансформации неэффективного нерыночного хозяйства в эффективное рыночное. Считается, по-видимому, что эффективность рано или поздно сама придет на смену неэффективности, демократия победит тоталитаризм. Во всяком случае в классических трудах Хайека и Мизеса этот вывод обосновывается достаточно убедительно.

Тем не менее напомним, что есть две «буржуазные» теории, на которые обычно опираются реформаторы во всех постсоциалистических странах: **кейнсианство** и **монетаризм**. В соответствии именно с этими теориями и складывается практика эволюционного или радикального проведения экономических реформ.

Эволюционисты, или «постепенники», выступают за длительный и осторожный путь к рынку с сохранением многих старых структур и механизмов, присущих тоталитарному обществу, социалистической системе. Опираясь на кейнсианскую концепцию, они требуют серьезного государственного вмешательства в экономику (в наших условиях — неизбежно административного и прямого), возврата к отраслевым министерствам, к системе государственных заказов и закупок, субсидий и льготных кредитов для внеэкономической поддержки неэффективных предприятий и целых секторов в экономике, к государственному установлению цен и заработных плат на фиксированном уровне, всячески тормозя начавшийся процесс приватизации. Отсюда исходят и предложения о возврате к «рыночному социализму», о создании двухсекторной экономики — рыночной и государственной, о протекционизме, об использовании китайского опыта и т.д.

Радикалы, опираясь на монетаризм, не отрицают необходимости серьезного государственного вмешательства в экономику. Но они имеют в виду экономическое регулирование, т.е. такое вмешательство государства в экономику, которое должно проходить не напрямую, а через интересы экономических субъектов, через экономические рычаги и стимулы в целях достижения высокой эффективности производства и высокого жизненного уровня населения. Но главное — это вмешательство должно быть направлено прежде всего на поощрение предпринимательства, частного самокупаемого сектора, многоукладности экономики и конкуренции.

Радикалы (они же монетаристы и либералы) выступают за быстрые и решительные не только рыночные, но и системные, институциональные преобразования как экономики, так и всего общества России, за ломку многих государственных структур отжившей командно-распределительной системы и замену их структурами рыночной, а точнее, капиталистической системы.

В 1990-х годах позиции монетаристов серьезно укрепились в мире после известных провалов кейнсианских методов регулирования на практике. Все западные демократии проповедуют свободу конкуренции и разных форм собственности с упором на частную и избегают прежних прямых методов государственного регулирования экономики. Коренной тезис либералов-монетаристов — освобождение,

либерализация цен, т.е. создание в экономике своего рода естественной сигнальной системы, дающей производителю и потребителю сигналы, что производить и что покупать, куда направлять ресурсы, учитывая критерий эффективности производства и потребления. Рынок же может создать такую сигнальную систему только в условиях свободы ценообразования. Экономическая стабилизация и рациональное поведение людей, по мнению родоначальника этой школы М. Фридмана, невозможны без господствующей роли свободных рыночных цен в экономике.

Наконец, монетаристы говорят о жестком регулировании денежной массы, о решительном снижении, а то и ликвидации бюджетного дефицита — важнейшей причине инфляции в стране. Отсюда исходят предложения о первичной роли **финансовой стабилизации** по отношению к антикризисной политике. И при этом — жесткое государственное регулирование денежной массы, денежной эмиссии, государственных кредитов и субсидий.

Деление ученых и политиков на кейнсианцев и монетаристов, на радикалов и эволюционистов-постепенников имеет место не только в России и других посткоммунистических странах, но и в странах Запада, где в последнее время появилось много специалистов по трансформации социализма в капитализм. Наиболее радикальную позицию на Западе занимают МВФ, американский экономист Д. Сакс и шведский экономист А. Ослунд. Это сторонники шоковой терапии, которая заложена и в *«стандартный метод» МВФ*, примененный на практике во многих развивающихся странах, попавших в критические ситуации. Суть этого подхода: либерализация цен, ликвидация так называемого денежного навеса и переход к структуре цен мирового рынка; либерализация внешней торговли, обеспечение хотя бы частичной конвертируемости валюты; дерегулирование экономики; отмена субсидий, резкое сокращение бюджетного дефицита; жесткая денежно-кредитная политика; быстрая приватизация.

Сегодня западные эволюционисты-постепенники также представлены именитыми учеными. Они критикуют концепции и практику МВФ, выступают против либерализации цен и быстрой приватизации. Они считают, что созданные при коммунистическом тоталитарном режиме институты имеют значительную ценность и могут не только сосуществовать с новыми рыночными институтами,

но и постепенно вращаться в них. Они полагают, что нужно иметь время не только для рождения нового, но и для трансформации старого. К такой точке зрения склоняются многие западные кейнсианцы и социал-демократы, сторонники «рыночного социализма», институционалисты и эволюционисты.

Однако это все больше в теории. Что же касается практики, то здесь ведущую роль играет живой опыт восточноевропейских стран и Китая, раньше нас начавших переход к рынку. Выбор модели реформы реально зависит от экономической и политической ситуации в стране, от степени ее готовности к переходу к рыночной системе. Обычно рекомендации МВФ склонны принять те страны, где уже существует высокая инфляция, грозит большой экономический кризис или даже развал экономики. Если страна более или менее благополучна, то она выбирает градуалистский (или эволюционистский) путь реформации. Но и в том и в другом случае необходима *твердая политическая воля*, четкая и сильная политика, широкая общественная поддержка проводимых реформ. Если этого нет, то любая модель реформ обречена на провал.

Совершенно четко по двум разным моделям реформирования экономики и общества пошли Польша и Венгрия. Обе страны добились реальных положительных результатов, так как правильно учли свою специфику. Китай в отличие от Польши, Венгрии и Чехословакии сохранил прежний *тоталитарный коммунистический режим*, коммунистическую партию и все структуры командно-распределительной системы, но в рамках «рыночного социализма» серьезно расширил рыночные отношения и стимулы, дав простор экономическому росту на базе вовлечения огромного аграрного сектора в товарно-денежные отношения и развития полутора десятков свободных экономических зон с широким участием иностранного капитала (эффект нэпа).

Несмотря на постепенную трансформацию своей экономики, Китай скрупулезно следует рекомендациям МВФ, проводя политику макроэкономической стабилизации, сбалансирования бюджета и недопущения инфляционных процессов. В 1978 г., когда в Китае начались экономические реформы, основная часть населения работала в коммунах, т.е. в коллективном и не получавшем дотаций сельском хозяйстве, а на госпредприятиях работало менее 20% населения.

Кроме того, экономика Китая не была столь сверхцентрализована и монополизирована, как экономика бывшего СССР, там не было и такого количества крупных промышленных предприятий. Поэтому китайские опыт и модель реформирования для России вряд ли подходят.

Как оценить экономические реформы в России и какая модель этих реформ лучше соответствует ее экономической, политической и социальной сути?

На практике Россия проводит свои экономические реформы не строго в соответствии с какой-либо одной точкой зрения или школой, а по-разному, сочетая радикализм и эволюционизм и платя при этом огромную цену.

Ход российских экономических реформ не уместается в узкие рамки той или иной теории. Он объясняется не одной, а многими теориями, да и то лишь частично. Поэтому заранее, априорно исходить из какой-либо одной теории, как кое-кто это делал раньше при подходе к той или иной реформе, — это неплодотворный подход. Теория — обобщение практики, а практика должна быть прагматичной и ориентироваться исключительно на здравый смысл, экономический и социальный интерес. Рожденная таким образом теория тоже, в свою очередь, должна претерпевать изменения под воздействием последующей практики. И если теория не меняется, она отрывается от жизни и исторически отвергается как несостоятельная для изменившихся условий. Примеров тому много, и марксизм-ленинизм является лишь одним из них.

Конкретный выбор окончательного варианта реформы в решающей степени зависит от социально-экономического положения страны, исторических и национальных предпосылок. В России к тому же этот выбор происходил на фоне распада Советского Союза, развала СЭВ, растущей дезинтеграции страны, падения КПСС. Не будь путча в августе 1991 г., давшего толчок к развалу СССР и КПСС, вряд ли гайдаровский вариант был бы возможен. Процесс реформ резко интенсифицировался именно под влиянием неудавшегося путча и ухода со сцены консервативного правительства В. Павлова при президентстве М. Горбачева. Однако радикализм экономической реформы Е. Гайдара просуществовал недолго, менее чем через полгода он сменился эволюционизмом под влиянием мощных консервативных

сил и настроений в обществе. В последующем страна испытала на себе экономические реформы при В. Чернобырдине (5,5 года), С. Кириенко (5 месяцев), Е. Примакове (8 месяцев), С. Степашине (3 месяца), при В. Путине—М. Касьянове (4,5 года), при М. Фрадкове и В. Зубкове (с 2004 г.) и при Д. Медведеве — В. Путине (с 2008 г.).

12.3. Программа правительства Е. Гайдара

Ельцинско-гайдаровские реформы, проводимые с начала 1992 г., как уже говорилось, впервые стали реальными рыночными реформами на практике. Взятому курсу на радикальные экономические реформы противоречила вся предыдущая история трусливых и безуспешных попыток введения каких-либо элементов рынка, учета реального спроса в рамках «реального социализма», системы централизованного планирования. Все они, однако, провалились и никак не повлияли на тот пагубный тренд, который неумолимо вел советскую экономику, основанную на государственном централизованном распределении ресурсов, к неизбежному краху.

Главная задача, поставленная перед правительством Гайдара, заключалась в сломе старой командной системы, создании основ рыночной экономики и реальном вхождении страны в рынок до неизбежной отставки правительства. Команда Гайдара вначале была дружной и однородной, состояла из единомышленников. Это была команда, которая сразу же предупредила общественность, что проводимые ею реформы будут трудными и болезненными, поэтому их надо проводить решительно и быстро, иначе они захлебнутся, а члены команды Гайдара превратятся в обычных камикадзе.

Экономический кризис в стране после августовского путча 1991 г. набирал темпы, после распада СССР еще больше усилился. К началу 1992 г. сложилась критическая ситуация, когда, по существу, был разрушен потребительский рынок, возникла угроза финансового краха, неплатежей в госбюджет, а старая система государственных цен полностью себя изжила. В результате инфляции никто не хотел продавать продукцию по искусственно низким государственным ценам, соотношение между государственными и рыночными ценами установилось на уровне 1:40—1:50. Деньги стали терять смысл, начал-

ся переход к натуральному обмену между предприятиями. Регионы принимали запретительные меры по вывозу продукции со своих территорий, возникли таможни. Повсеместно стал использоваться бартер. В этих условиях надо было либо вводить карточную систему, систему жесткого государственного уравнительного распределения продукции в натуре, либо идти на радикальную экономическую реформу, связанную в первую очередь с либерализацией финансовой и денежной системы, приватизацией.

Президент и его команда вполне разумно избрали путь **радикальных экономических реформ**, учитывая инерционность нашего прошлого. Конечно, можно было пойти более умеренным путем, указанным в ранее принятой Россией программой «500 дней», но был избран более твердый и жесткий курс, предложенный Е. Гайдаром.

В программе «500 дней», подготовленной в 1990 г. группой советских экономистов под руководством С. Шаталина и Г. Явлинского, называлась главная цель экономической реформы — «экономическая свобода граждан и создание на этой основе эффективной хозяйственной системы».

Авторы программы «500 дней» как новой экономической системы отмечали следующие принципы ее функционирования:

- максимальная свобода экономического субъекта (предприятия, предпринимателя);

- полная ответственность экономического субъекта за результаты хозяйственной деятельности, опирающаяся на юридическое равноправие всех видов собственности, включая частную;

- конкуренция производителей как важнейший фактор стимулирования хозяйственной активности;

- свободное ценообразование, балансирующее спрос и предложение;

- дополнение товарного рынка рынком рабочей силы и финансовым рынком;

- открытость экономики, ее последовательная интеграция в мировое хозяйство;

- обеспечение высокой степени социальной защищенности граждан;

- отказ всех органов государственной власти от прямого участия в хозяйственной деятельности.

В соответствии с программой «500 дней» в течение первых 100 дней (так называемая программа чрезвычайных мер) предусматривалось принятие пакета законов, необходимых для функционирования рыночной экономики; начало приватизации и акционирования государственной собственности; проведение жесткой финансово-денежной политики, ведущей к резкому сокращению бюджетного дефицита и прекращению роста денежной массы; начало земельной реформы; проведение сокращения военных расходов и инвестиций за счет бюджета; прекращение выплат всех дотаций и субсидий предприятиям; начало поэтапной либерализации розничных цен. В течение следующих 150 дней (101—250-й дни) намечалось снятие государственного контроля за ценами уже для широкой товарной массы, полная ликвидация бюджетного дефицита, широкое развитие приватизации, демонаполизация и ликвидация устаревших административных структур, индексация доходов с учетом динамики цен.

В течение последующих 150 дней (251—400-й дни) на базе развития рыночных отношений и все более полного насыщения рынка намечалось достичь его стабилизации, еще дальше продвинуть приватизацию и либерализацию цен, ввести конвертабельность рубля. Наконец, в оставшиеся 100 дней (401—500-й дни) ожидалось начало подъема в экономике, развертывания масштабной структурной перестройки.

Из этого краткого напоминания о программе «500 дней» видно, что она представляла собой не более чем схему последовательности действий в рамках перехода к рынку. Сам переход к рынку за 500 дней осуществить нереально. В лучшем случае эту программу следует рассматривать в качестве стартера запуска рыночных преобразований. И не более того.

Вместе с тем ясно, что программа «500 дней», как и ельцинско-гайдаровская программа, находилась в русле радикальных системных преобразований экономики и общества. Однако в отличие от последней в ней больше внимания уделялось социальной поддержке населения и меньше — борьбе с инфляцией, а либерализация цен отнесена ко второму этапу вслед за начавшейся приватизацией и жесткой финансово-денежной политикой, проводимых в чрезвычайном порядке. За эти отличия оппозиция потом будет отчаянно ругать

ельцинско-гайдаровскую программу, в целом более технологичную, но и жесткую.

Это было связано прежде всего с тем, что в стране к началу 1992 г. сложилась острейшая критическая ситуация, когда цены бесконтрольно резко взметнулись вверх, рынок распался и полки магазинов оказались пустыми в буквальном смысле. В 1991 г. страна, по существу, находилась в состоянии экономического коллапса. Производство сокращалось, бюджетный дефицит составлял 27% ВВП, скрытая безработица достигла 35% численности рабочей силы, спрос намного превышал предложение, образовался огромный «денежный навес», достигавший сотен миллиардов рублей. Одновременно быстро увеличивался государственный долг (в 1985 г. — 20 млрд долл., в 1991 г. — 103 млрд) и снижался золотой запас страны (в 1985 г. — 1500 т, в 1991 г. — лишь 80 т). За такие итоги никто не взял на себя ответственность. В ноябре—декабре 1991 г. очереди возникали везде — за хлебом, мясом, колбасными изделиями, водкой, овощами... По регионам вводились карточки, в московских магазинах для покупателей порой требовалась визитка с фотографией.

В этих условиях, как уже говорилось, необходимо было либо вводить карточки, либо отпустить цены. Был принят второй вариант. Однако по просьбе Украины либерализацию цен отложили на 1,5 месяца и провели лишь 2 января 1992 г.

По расчетам нового правительства Е. Гайдара, рост розничных цен ожидался в 2—3 раза. На деле же они увеличились в течение первого квартала 1992 г. более чем в 6 раз, а по сравнению с началом 1991 г. — в 13—15 раз. Общество ощутило сильный шоковый удар. Но без него нельзя было и думать о рынке. В отличие от Польши в России были отпущены не только цены, но и заработная плата, более решительно начата приватизация. Либерализация коснулась 90% розничных и 80% оптовых цен. Старые цены сохранялись, в частности, по 15 наименованиям потребительских благ, начиная с хлеба и кончая платой за жилье и коммунальные услуги.

Однако после резкого взлета цен динамика их роста замедлилась, и в апреле 1992 г. розничные цены выросли всего лишь на 22%, кредитная и денежная эмиссии были взяты под контроль, бюджетный дефицит значительно сократился. Стала улучшаться ситуация на рынке прежде всего за счет старых запасов. Тем не менее предложе-

ние товарной массы было слабым, спад производства усиливался. По существу, директора государственных предприятий реформу *не поддержали*; вместо наращивания производства и предложения на этой основе товаров на рынке они стали залезать во взаимные долги, устанавливать монопольные цены, пытаясь сохранить уровень занятости и заработной платы.

Непопулярные радикальные меры, а также реакция значительной части директорского корпуса укрепили оппозицию, раздавленную после путча 1991 г. К ней присоединилась часть демократов во главе с бывшим председателем Верховного Совета РФ Р. Хасбулатовым. Уж слишком был велик соблазн перехвата власти у молодых, хотя и профессионально грамотных, но политически не искусшенных реформаторов. Уже в январе 1992 г. Р. Хасбулатов обвинил только что созданное молодое правительство России в некомпетентности. Затем под его руководством была составлена альтернативная «антикризисная программа» в расчете на поддержку директорского корпуса. Суть этой программы заключалась в смягчении шока, торможении начавшихся рыночных реформ, усилении государственного контроля над экономикой, т.е. в частичном возврате к командной экономике. Р. Хасбулатов открыто признал тогда, что он возглавляет в некотором смысле *оппозицию ходу экономической реформы в стране*.

Выступая в апреле 1992 г. на VI Съезде народных депутатов России, он заявил, что проводимые правительством реформы лишь внешне выглядят радикально. А на деле, будучи оторванными от реальной действительности, они не дают нужного эффекта. Стало ясно, что спикер парламента уже тогда начал добиваться смены кабинета. И он был не одинок. Большинство выступавших по этому вопросу на съезде депутатов критиковали правительство в весьма резкой форме. Типичными были такие выражения: «правительство не сумело», «не обеспечило», «развалило», «полностью провалило», «поставило под удар», «проводит линию на разоружение» и т.д. Более того, на состоявшейся в последний день этого съезда пресс-конференции руководители блока «Российское единство» С. Горячева, В. Исаков, М. Астафьев, В. Аксютин и ряд других депутатов заявили о своей готовности *немедленно взять власть в стране в свои руки*¹.

¹ В наши дни коммунистическая фракция в Государственной Думе предлагает практически то же самое. Но времена уже изменились.

Какие же альтернативные предложения выдвигались против правительственной программы реформ в 1992—1993 гг.? Представители хасбулатовского парламента, «Гражданского союза» и другие выдвигали следующие предложения:

вести государственное регулирование заработной платы и цен (прежде всего на сырье и основные продукты питания);

выдавать предприятиям специальные кредиты на пополнение оборотных средств и их индексацию;

дотировать сельскохозяйственное производство;

увеличить централизованное финансирование деятельности и развития объектов социальной сферы;

вести льготное кредитование инвестиций в структурную перестройку производства важнейших потребительских продуктов и сельского хозяйства;

индексировать сбережения населения;

отказаться от форсированной приватизации.

Почти все перечисленные пункты носят либо антирыночный, проинфляционный, либо популистский характер, и, естественно, команда Гайдара не могла с ними согласиться, ибо в то время они означали шаг назад — к рыжковско-абалкинскому «рыночному социализму». При этом Р. Хасбулатов не устал повторять, что он и возглавляемая им оппозиция выступают за *реальные реформы*, а правительство Е. Гайдара проводит *псевдореформы*, на деле разваливая экономику страны. Во всем этом было много *демагогии* и мало конструктивизма.

Президент Б. Ельцин поначалу решительно поддержал правительственный курс экономических реформ. Он говорил о провале попытки консервативного реванша, о достигнутом зыбком компромиссе между правительством и депутатским корпусом, призвал к равноправному и постоянному диалогу между законодательной и исполнительной властями. «Без сильной исполнительной власти, — говорил Президент, — не будет ни реформ, ни порядка, ни государственности, достойной России, ее истории и традиций. Если сохраним гражданский мир, если удержимся от конфронтации, есть реальная возможность обеспечить экономическую стабилизацию уже к концу текущего года. Россия разбужена. Она двинулась к рыночной экономике, к нормальной, полноценной жизни. И как бы ни было

трудно, какие бы препятствия ни стояли на этом пути, ход истории уже не остановить»¹.

Однако события развивались по-другому: оппозиция консолидировалась и крепла. Под давлением парламента и части директорского корпуса к лету 1992 г. правительство Е. Гайдара вынуждено было ослабить свою макроэкономическую политику. Возросли кредитные вливания в экономику в целях предотвращения спада производства, резко увеличилась инфляция. Все усилия по укреплению финансовой дисциплины результатов не дали. Контроль над экономикой был утрачен. В декабре 1992 г. на VII Съезде народных депутатов произошла сильнейшая конфронтация между исполнительной и представительной властями. Президент ослабил свои позиции, Е. Гайдар был вынужден уйти в отставку, однако общий курс радикальных экономических реформ сохранился. Стало ясно: неизбежна новая, еще более острая конфронтация. В позиции Р. Хасбулатова все время происходил дрейф от демократов к махровым консерваторам, часть ближайшего окружения президента, включая вице-президента, также стала отступать от него, сближаться с консервативной оппозицией.

Место премьера после Е. Гайдара занял В. Черномырдин. Он не отступил от принятой ранее стратегии реформ и начал важный процесс укрепления политической консолидации прежде всего исполнительной и президентской властей, хотя в самом правительстве наметились разногласия между радикалами (Б. Федоров, А. Чубайс) и эволюционистами (О. Лобов, В. Хлыстун). Однако конфронтация между исполнительной и президентской властями, с одной стороны, и представительной властью (Верховный Совет) — с другой, нарастала и достигла своего апогея в конце сентября — начале октября 1993 г., когда президент распустил Верховный Совет, а тот, в свою очередь, назначил нового президента и новое правительство. Все это завершилось, как известно, кровавым антиправительственным путчем и последовавшим за ним разгромом хасбулатовского Верховного Совета. В конечном счете после выборов 12 декабря 1993 г. был сформирован новый парламент, и, несмотря на сохранившееся

¹ Российская газета. 1992. 23 апр.

противостояние разных сил, общая политическая ситуация в стране стала явно улучшаться.

Теперь рассмотрим более конкретно правительственную экономическую программу и программу новой оппозиции.

Первый проект гайдаровской программы экономических реформ был опубликован еще в ноябре 1991 г. В нем говорилось, что основная цель трансформации заключается в достижении *финансовой стабилизации и установлении рыночной экономики*. Затем программа дорабатывалась в сотрудничестве с экспертами МВФ и независимыми западными учеными-монетаристами. Более продвинутая версия программы опубликована в известном Меморандуме об экономической политике Российской Федерации. Именно этот текст стал базой для переговоров с МВФ и «семеркой» о предоставлении России западной помощи. В июле 1992 г. был опубликован окончательный текст программы экономических реформ, рассчитанный теперь на среднесрочную перспективу.

Оба документа имели целью определение путей перехода к рыночной экономике и включения ее в мировое хозяйство, в сообщество цивилизованных стран. По существу, речь шла о реальной трансформации не только экономики, но и всей общественной системы.

Основные положения *гайдаровской программы экономических реформ* заключались в следующем:

дерегулирование экономики, снятие административного контроля над ценами и хозяйственными связями (включая внешне-экономическую деятельность), развитие торговли взамен прежнего командно-бюрократического распределения товаров и услуг;

стабилизация финансов и денежной системы, укрепление рубля;

приватизация, развитие предпринимательства, создание институциональных предпосылок эффективного рыночного хозяйства и экономического роста;

активная социальная политика в целях адаптации трудоспособного населения к новым условиям, защита наиболее уязвимых слоев населения;

структурная перестройка экономики, ее демилитаризация, приспособление к структуре реального спроса, повышение конкурентоспособности, интеграция в мировое хозяйство;

создание конкурентной рыночной среды для повышения эффективности и качества производства, увеличения разнообразия продукции, снижения издержек и цен.

Логика авторов правительственной программы экономических реформ исходила из комплексного подхода к реформированию сверхцентрализованной командной экономики. Так, дерегулирование экономики и либерализация цен, по их мысли, открывают дорогу предпринимательству, развитию торговли, формированию механизмов рыночного самоуправления. Стабилизация финансов и денежной системы усиливает экономические стимулы, дает в руки государства эффективные рычаги воздействия на поведение субъектов хозяйствования, делает объективной необходимостью структурную перестройку, позволяя отделить банкротов. Следующий шаг в рамках программы — приватизация. Она необходима, чтобы привести в действие рыночный механизм, активизировать хозяйственные и трудовые мотивации, сформировать полноценных рыночных агентов и класс собственников — *социальную базу подлинной демократии*. Структурная перестройка экономики жизненно необходима для преодоления доставшихся в наследство от «реального социализма» грубейших деформаций в структуре производства в сторону сверхмилитаризации и чрезмерного производства средств производства.

Но не все получилось (и не могло получиться!) так, как задумывалось.

Во-первых, не были обеспечены политическая стабильность и политическая воля к практической реализации основных положений программы экономических реформ. Наоборот, разразилось великое противостояние между исполнительной и законодательной ветвями власти. В обществе возникло такое политическое и социальное явление, как хасбулатовщина: стремление перехватить исполнительную власть, вернуть страну частично в прошлое за счет восстановления прежних административных структур; дешевый популизм в сочетании с блокированием ряда важных реформаторских политических направлений (приватизация, антиинфляционная политика, в частности путем сокращения бюджетного дефицита); линия на выделение кредитов и субсидий неприбыльным предприятиям и отраслям (а они в то время составляли не менее 20% всей промышленности; теперь же на такие предприятия

приходится до 40% промышленной продукции). Противостояние властей в значительной степени подорвало потенциал экономических реформ.

Во-вторых, не удалось достичь макроэкономической стабилизации.

В-третьих, цена экономических реформ оказалась непомерно велика: произошло значительное снижение жизненного уровня населения, усилился спад производства, резко возросла инфляция (1992—1993 гг.), активно разрушался научно-технический потенциал страны, ухудшалась структура производства, падала его эффективность и т.д. В результате этого зрело и укреплялось сопротивление радикальным экономическим реформам, возникла почва для объединения и консолидации сил оппозиции.

В-четвертых, стремясь вывести государство из сферы административного вмешательства в экономику, чтобы дать ей свободу и импульс к саморазвитию, радикальные демократы допустили неуправляемость в хозяйстве, не сумели направить реформу в последовательное русло системных преобразований. Они шарахались от проинфляционной к антиинфляционной политике, занимались латанием дыр, в самой их среде зрели противоречия, которые потом оказались для них роковыми.

Переход на экономические рычаги управления не дал эффекта и в стимулировании предпринимательства. Жесткая налоговая политика серьезно ослабила стимулы к развитию предпринимательства. Не проводилась эффективная промышленная политика в интересах борьбы со спадом и стимулирования прогрессивных структурных сдвигов в производстве, в результате чего образовалась опасная тенденция к вывозу российского капитала за границу и сдерживанию иностранных инвестиций в хозяйство страны.

В-пятых, молодые реформаторы совершали элементарные ошибки. Например, вовремя не напечатали деньги перед либерализацией цен, допустили кризис неплатежей, который впоследствии нарастал как снежный ком, и т.д.

В-шестых, правительство не достигло успеха в борьбе с преступностью в стране, допустив разгул коррупции, создание целых кланов мафиозных групп, организованной преступности. Это породило резкое недовольство в обществе.

В-седьмых, из-за недооценки развития малого и среднего бизнеса возникли неоправданные бюрократические, налоговые и иные ограничения.

Этими причинами объясняется то, что смена правительства радикалов-реформаторов *стала неизбежной*. Оно в значительной степени утратило доверие общества, а следовательно, и президента, что и показали результаты парламентских выборов 12 декабря 1993 г. Была признана необходимость корректировки принятого курса реформ.

Рассмотрим более подробно, почему не была достигнута финансовая стабилизация в 1992 г.

Практику проведения реформ в этот период можно разделить на три этапа.

1. В январе—марте после резкого взлета цен (напомним, что было освобождено от государственного контроля 90% розничных и 80% оптовых цен, контроль сохранился над ценами на топливо, электроэнергию, продовольственные товары, включая хлеб, молоко, соль, транспорт, жилье) правительство проводило жесткую антиинфляционную политику, держало под строгим контролем денежную массу, сокращало госрасходы и контролировало кредитную эмиссию. В результате к концу первого квартала 1992 г. бюджетный дефицит достиг 3,5% ВВП. В нормальных рыночных условиях такая политика неизбежно вызывает рост банкротств и безработицы. Но Россия не пошла по этому пути. Не были приняты законы о банкротстве, о контрактной занятости, слишком сильны оказались коммунистические привычки, сопротивление политической оппозиции. Продавая продукцию по высоким рыночным ценам, директора предприятий стали наращивать неплатежи, требовать, как и в прошлом, государственных субсидий и льготных кредитов. Их реакция была типично монополистической, коммунистической, отнюдь не рыночной.

2. В июне—сентябре под давлением нарастающей оппозиции правительство отступило от радикальных экономических реформ, ослабило макроэкономическую политику, пошло на выдачу крупных субсидий и кредитов государственным предприятиям, АПК за счет увеличения денежной эмиссии. Только в июне эмиссия увеличилась на 30%, бюджетный дефицит достиг 7,5% ВВП, но уже в третьем квартале он возрос до 13,2%.

3. В сентябре—декабре правительство вновь попыталось вернуться к жесткой, рестриктивной, антиинфляционной политике, но практически уже ничего не могло сделать. *Макроэкономический контроль был утрачен.*

Вместе с тем деятельность радикалов-реформаторов имела и положительные стороны. Они состоят в следующем.

Команда молодых реформаторов начала все же не псевдореформы, а реальные рыночные реформы: она запустила их мотор, который продолжает работать. Е. Гайдар в конкретных условиях конца 1991 г. после развала СССР был вынужден предпринять быстрые и решительные действия, чтобы дать импульс реальным реформам, преодолеть огромное политическое сопротивление и инерцию исторически обанкротившейся старой, планово-распределительной системы.

После либерализации цен в январе—марте 1992 г. и кратковременного шока рынок начал довольно быстро насыщаться товарной массой. Более того, появились реальные признаки формирования рынка потребителя (а не производителя, как раньше), т.е. нормального рынка. Наконец-то заработал рубль, начала повышаться роль денег, которые при административно-распределительной системе выполняли всего лишь формальную расчетную функцию, появилось большое стремление их зарабатывать, возникли первые признаки экономической мотивации к труду (правда, в самокупаемой, а не в бюджетной сфере), стал меняться менталитет населения в сторону принятия рыночных ценностей, предприятия и население начали менять свое поведение и приспосабливаться к рыночным условиям, столкнувшись с новыми объективными реалиями. Резко сократилось и качественно изменилось государственное вмешательство в экономику. Прежнее командное централизованное распределение материальных ресурсов все больше замещалось *рынком, индивидуальной инициативой, конкуренцией за ресурсы и покупателя.* Правительство стало распределять не материальные ресурсы, а деньги, льготные кредиты и субсидии. По своему характеру это вмешательство стало более индикативным, не прямым, а косвенным, ориентированным на интересы, экономический прагматизм.

Особо следует сказать о приватизации государственной собственности, где также были достигнуты важные успехи (далее этому вопросу посвящается специальная глава). Больше всего продвинулась «малая

приватизация» — переход в частную собственность мелких предприятий. Уже к марту 1994 г. было приватизировано 70% объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания с числом занятых до 200 человек. Как правило, в этой сфере уже появился хозяин, частный собственник, берущий на себя ответственность за собственный бизнес. Население страны стало собственником своего жилья.

Сложнее дело обстояло с «большой приватизацией» — переходом в частную собственность крупных и средних предприятий и особенно их объединений по технологическому признаку. Здесь шел процесс первичной приватизации, разгосударствления и акционирования. В отличие от «малой приватизации» «большая» не отличалась четко определенным и ответственным собственником, состоящим из одного владельца или их группы. Потребуется еще многостадийный и длительный переход к действительной частной собственности. Тем не менее, по данным на конец 1997 г., более 3/4 промышленных рабочих уже трудились в негосударственном секторе, где занятость была более стабильной, а заработная плата — выше. На приватизированных предприятиях производилось более половины ВВП, а спад производства был в среднем на 10% меньше, чем на государственных.

Резко сократилось централизованное распределение материальных ресурсов, которое все больше замещалось рынком, индивидуальной инициативой, *механизмом спроса и предложения*.

В числе положительных результатов экономических реформ следует отметить улучшение ситуации во многих отношениях после наиболее трудного 1992 г. Уменьшились темпы инфляции, удалось избавиться от импорта зерна, что раньше вообще казалось неосуществимой мечтой. В 1993—1997 гг. достигнуто крупное положительное сальдо торгового баланса, а валютные запасы страны заметно возросли. Наряду с неработающими или плохо работающими предприятиями практически в каждой отрасли появились высокоэффективные предприятия, производство на которых в условиях общего спада постоянно росло. Даже характер самого спада в 1995—1997 гг. приобрел в известном смысле положительный оттенок. Он стал определяться не распадом прежних межреспубликанских и внутрисэвовских связей, а спросом. Спад производства вызывался в значительной мере нарастанием неплатежей. В 1992 г. всплеск неплатежей удалось по-

гасить за счет учета взаимной задолженности. Но с 1993 г. неплатежи стали расти вновь и в 1997 г. составили почти 770 трлн руб., в том числе свыше 50 трлн руб. в бюджетной сфере.

В 1993 г. розничный товарооборот в реальных ценах увеличился на 2%, реальные доходы населения — на 16%. В 1994 г. эта тенденция продолжилась: их рост составил соответственно 0,1 и 12%. Улучшилась общая ситуация на потребительском рынке. В 1995 и 1996 гг. спад производства продолжался, но темпы инфляции уменьшились. В 1997 г. произошел перелом: спад производства прекратился, появились реальные возможности для инвестиций. Похоже, что *экономика дефицита, экономика недостат*, порожденная «реальным социализмом» с его централизованным планированием и пренебрежением к платежеспособному спросу, осталась позади. Впереди, казалось, нормальный рынок, где все определяется соотношением спроса и предложения и откуда идут сигналы производителю, что производить и по какой цене продавать. Однако 1998 г. привел к иным результатам. Была допущена серьезная стратегическая ошибка в курсе реформ, связанная с отказом страны от взятых на себя долговых обязательств и девальвацией рубля, дефолтом.

Но самое главное: удалось избежать страшных предсказаний, которые сыпались (и еще сыпятся!) как из рога изобилия из уст представителей оппозиции, а именно предсказаний неизбежного распада России, гражданской войны, голода, страшного неурожая, гигантской безработицы, социального взрыва и т.д.

В целом можно выделить *4 этапа* в развитии российских экономических реформ после 1992 г.

Первый этап: 1992—1994 гг. Это этап кризисного развития, отличавшийся большим спадом производства, особенно инвестиций. Составляющие спада: быстрая демилитаризация экономики и резкое сокращение военного производства, прекращение производства товаров гражданского назначения, не пользовавшихся внутренним спросом, развал СССР и СЭВ, приведший к разрушению важных внешних для России рынков, и, наконец, нарастающие трудности, связанные с реальной системной трансформацией страны. Социальный мир в обществе нарушен не был, хотя за это пришлось заплатить уступками оппозиции. Цены не только выросли, но и стала меняться их структура, приближаясь к общемировой. Так, бензин стал нако-

нец стоить дороже лимонада, что не имело места в бывшем СССР. Тем не менее в 1993 г. инфляция оставалась на высоком уровне, что пагубно влияло на динамику инвестиций, поэтому в 1994 г. производство вновь резко сократилось. Для исправления положения в правительство временно вновь был приглашен Е. Гайдар.

Второй этап: 1994—1996 гг. Стала деформироваться нормальная рыночная инфраструктура, началось кредитование экономики по положительной процентной ставке (раньше она часто была отрицательной). В 1995 и 1996 гг. удалось серьезно ослабить инфляцию. Однако преодолеть спад производства правительство не смогло. Тем не менее во внешней торговле страны образовалось устойчивое положительное сальдо.

Третий этап: 1996—1998 гг. Главным стал вопрос о возобновлении экономического роста. Была заметно снижена, а затем практически побеждена инфляция. Уменьшена ставка рефинансирования Центробанка, появились первые признаки начинающегося экономического роста, на макроэкономическом уровне достигнута стабилизация. На передний план вышли проблемы реформ на микроуровне, прежде всего на уровне предприятий. Но в августе 1998 г. наступил дефолт, определивший переход к следующему этапу реформ.

Четвертый этап: 1999 г. — по настоящее время. Начался рост производства, поначалу вызванный дефолтом. Появился стимул к замещению импорта отечественным производством. Росту производства в России способствовал рост мировых цен на нефть и газ. В целом в 1999—2007 гг. ВВП страны вырос на 80%, промышленное производство — почти так же, народно-хозяйственные капиталовложения — в 3 раза (1998 г. = 100).

Начиная с 2000 г. стали быстро расти реальные доходы населения. Экономика монетизировалась не столько путем роста денежной массы, сколько путем изживания бартера, неплатежей и взаимозачетов на путях совершенствования рыночной системы. Центробанк ожил и стал накапливать золотовалютные резервы. Уже к концу 2000 г. они составили 36 млрд долл. (в августе 1998 г. — 10 млрд долл.), а в 2007 г. — свыше 500 млрд долл. Страна наконец-то обрела бюджетный профицит, продолжалось снижение темпов инфляции.

Тем не менее оппозиция продолжала свое наступление и требовала радикальной смены курса реформ. Чем объяснить непримиримость

оппозиции правительственному курсу экономических реформ, разгул разнузданной критики с ее стороны?

Во-первых, ностальгией по старым советским временам, когда был великий Советский Союз, и жили мы лучше, и производство вроде бы не падало. «Я анализирую то, что есть и что было, — говорит философ-эмигрант, бывший советский диссидент А. Зиновьев, — и прихожу к выводу: та система власти и тот социальный строй, что существовали до 1985 года, были вершиной русской истории. Это оптимально. Если бы можно было к тому вернуться сейчас, это было бы величайшее благо»¹.

Примерно ту же удивительную мысль высказывает и российский экономист С. Губанов: «С точки зрения критериев конкурентоспособности потенциал советской модели наиболее высок, если сравнивать ее с государственно-капиталистической ступенью. Она вполне позволяет соединить в одно целое процесс увеличения производства товаров, сокращения издержек и повышения качества... В данном отношении советская модель намного опережала любую другую. Будущее принадлежит модели, аналогичной советской»².

Другой экономист, Э. Васильев, считает, что «в действительности к своему главному достижению в сфере хозяйствования человечество пришло лишь недавно. Это достижение — централизованная плановая экономика, свободная от расточительной стихии рынка, ее общественно вредных критериев конкурентной борьбы производителей, от барьеров частного интереса. Это достижение было достоянием СССР и других социалистических стран...»³.

Приведенные цитаты показывают, что в нашем обществе открыто высказываются *реванистские предпочтения*. Более того, многие высокопоставленные лица в чиновничьем аппарате порой тоже не скрывают свои антирыночные взгляды.

Глубинная причина столь серьезного и опасного положения заключается в том, что в стране не сформировался мощный средний социальный класс, кровно заинтересованный в сохранении реального реформаторского курса, в высокой национальной идее и цели, поддерживаемой большинством сознательного населения страны.

¹ Правда. 1994. 22 марта.

² Экономист. 1992. № 6. С. 68, 70.

³ Переход к рынку: борьба мнений. М., 1993. С. 29.

В такой атмосфере легко выдвигаются и поддерживаются поверхностные популистские и националистические лозунги. На наш взгляд, важнейшей национальной идеей должно стать создание современного *правового демократического общества со смешанной социально ориентированной рыночной экономикой, эффективной и конкурентоспособной.*

Во-вторых, сопротивление реальному реформаторскому курсу объясняется разгулом обывательских настроений в обществе, усилением политической роли криминальных структур, не склонных к реалистическому пониманию экономических процессов и тоскующих по былому имперскому величию и силе власти. Власть-то действительно должна быть сильной и эффективной. Но только во имя отхода от прошлого, всемерного приближения к таким общечеловеческим ценностям, как *рынок и демократия.* Без этого у России нет будущего. К сожалению, обывательские настроения не безвредны: они прямо связаны с утратой профессионализма.

В-третьих, алармистский синдром, которым охвачено общество, основывается не только на ностальгии по прошлому, но и на несовершенстве официальной статистики. Мы живем лучше, чем показывает официальная статистика. Так, статистикой не учитываются полностью продукция в частном секторе, импорт дешевых товаров «челноками», заметно увеличившееся число деловых и туристских поездок за рубеж, массовое частное жилищное и дачное строительство. Небывалое развитие получили торговля и банковское дело, другие отрасли сферы услуг, компьютеризация населения.

В-четвертых, сохранение на высоких постах в государстве и науке реваншистки настроенных начальников из прежней советской номенклатуры, которым к тому же в принципе не свойственно рыночное мышление.

Многие критики экономических реформ сегодня опять предлагают не просто медлительность и постепенность в реализации этих реформ, но и частичный возврат к прошлому. При этом, декларируя «новые подходы», они, по существу, предлагают идеи политически обанкротившейся хасбулатовской или гэкачепистской программы.

12.4. Программы правительства В. Черномырдина

С приходом к руководству российским правительством В. Черномырдина в декабре 1992 г. появились опасения полного прекращения экономических реформ в России. Они были связаны с его заявлениями о готовности бороться с инфляцией «немонетарными методами», о недопущении впредь «шоковой терапии» и выделении низкопроцентного кредита топливно-энергетическому комплексу в размере 200 млрд руб. Было даже подписано постановление о прямом контроле над ценами на ряд товаров, которое, однако, через две недели было отменено. Тем не менее 1993-й, 1994-й и последующие годы показали, что Черномырдин не отошел от эволюционистской практики умеренно реформаторского курса второй половины 1992 г. и, по существу, не отступая назад, ввел страну в состояние застоя реформ. С приходом в 1997 г. в правительство молодых реформаторов реформы стали проводиться более последовательно и активно. Но в марте 1998 г. правительство Черномырдина ушло в отставку из-за неспособности к радикальным реформам, а в августе случился дефолт из-за слабости и непоследовательности самих реформаторов.

В первые месяцы пребывания у власти (по крайней мере до апреля 1993 г.) правительство В. Черномырдина вновь вернулось к проинфляционной кредитно-финансовой политике. Несмотря на падение производства, денежно-кредитная эмиссия продолжалась. После апрельского референдума о доверии президенту позиции правительства укрепились, оно ужесточило кредитно-финансовую политику, и темпы инфляции стали снижаться. Но после парламентских выборов в декабре 1993 г. этот антиинфляционный курс вновь подвергся критике оппозиции, и правительство опять смягчило свою экономическую политику, уступив требованиям директоров крупных государственных предприятий, прежде всего ВПК и агропромышленного комплекса.

В октябре 1993 г. в Москве произошел антиправительственный мятеж, направленный против трансформационных и системных реформ. Оппозиция использовала давно сформировавшийся раскол в обществе, чтобы добиться реванша. В случае победы оппозиции возникла бы угроза установления недемократического режима, приостановления приватизации и других реформ. Однако в любом случае

октябрьский путч 1993 г. был актом гражданской войны, вооруженного противостояния с человеческими жертвами. Противостоящие стороны шли в нем до конца, при этом президент Б. Ельцин опирался на поддержку сторонников апрельского референдума 1993 г. и как Верховный главнокомандующий — на армию, а Р. Хасбулатов, А. Руцкой и весь оппозиционный Верховный Совет РФ — на левую оппозицию в стране, на КПРФ, имевшую большинство членов в Совете. Обе противоборствующие стороны нарушали Конституцию и стремились реализовать свои политические интересы: Ельцин — сохранить власть, Хасбулатов — перехватить эту власть. Но в итоге правительственные силы остановили мятеж и насилие, не допустили гражданской войны и восстановления диктаторского режима, к которому шла оппозиция, вновь открыли путь к дальнейшим демократическим и экономическим реформам.

Проект бюджета на 1994 г. вызвал бурю в Государственной Думе, которая требовала увеличения кредитов и субсидий производству, социальной защиты населения. Правительство вновь отступило, запустив печатный станок, цены и бюджетный дефицит опять поползли вверх. Подобное маятниковое движение, свидетельствующее о непоследовательности и нерешительности проводимого курса, продолжалось вплоть до 1997 г. Более того, из-за высокой инфляции падение производства в 1994 г. оказалось более глубоким, чем в 1993 г.

Так же как и правительство Е. Гайдара, правительство В. Черномырдина приняло ряд программ экономических реформ. В 1993 г. оно разработало и приняло программу «Развитие реформ и стабилизация российской экономики» на 1993—1995 гг. Летом 1994 г. появилась новая программа. В ней содержался тезис об уже начавшейся стабилизации российской экономики. Провозглашались такие цели, как возобновление экономического роста, снижение к концу 1995 г. уровня инфляции до 3—5% в месяц, сокращение бюджетного дефицита до 5—6% ВВП и т.д. Конечно, в указанные сроки эти цели достигнуты не были. Ситуация стала улучшаться лишь в 1997 г. В 1998 г. появилась новая правительственная программа с более реалистичными целями.

По мнению разработчиков этих программ, для их реализации необходимо было продолжать умеренно-ограничительную финансово-кредитную политику, которая опиралась бы на сокращение дотаций

и льгот, военных расходов; налоговую реформу; переключение расходов государства с поддержки старых и бесперспективных производств на стимулирование роста частного сектора.

На словах все правильно. Однако на деле в 1993—1997 гг. экономическая политика правительства Черномырдина не отличалась последовательностью и не принесла ожидаемых результатов. Прежде всего не была достигнута макроэкономическая стабилизация, что стало особенно очевидно, когда произошел известный крах на валютной бирже 11 октября 1994 г.

В этот день Министерство финансов продало Центральному банку около 450 млн долл. по курсу около 4000 руб. за доллар, вручив тем самым около 2 трлн руб. Все это говорило о том, что правительство было даже заинтересовано в дестабилизации валютного и финансового рынков. Во всяком случае, оно явно стимулировало финансовый крах многих коммерческих банков с целью финансирования бюджетного дефицита и погашения своей задолженности предприятиям. Это нанесло серьезный ущерб не только коммерческим банкам, но и значительной части населения страны.

Не оправдались и другие программные цели правительства Черномырдина. Разработанные программы намечали прекращение спада производства уже в 1993 г. При этом локомотивом экономического оживления признавалась инвестиционная сфера, где ежегодные темпы роста капиталовложений в 1993 и 1994 гг. ожидалось на уровне 10%. На деле же капвложения все время снижались. Не оправдались прогнозы и в отношении уровней инфляции и размеров бюджетного дефицита.

Более того, правительство Черномырдина вместо того, чтобы всячески содействовать рыночным преобразованиям в стране, приняло ряд антирыночных мер. Так, были ужесточены правила экспорта и импорта ряда товаров и тем самым нарушены требования свободной торговли, приняты антилиберальные документы по регулированию рынка ценных бумаг.

Несмотря на проведенную еще при Гайдаре либерализацию цен и дерегулирование деятельности предприятий, ряд важных отраслей народного хозяйства сохранил прежний статус, не перешел на рыночные рельсы, что явно не соответствовало программам и интересам рыночной трансформации. Так, справедливо считается, что самой

богатой и прибыльной сферой экономической деятельности в России является топливно-энергетический комплекс. Но именно в этой «золотой жиле» не была проведена либерализация и разукрупнение. Более того, эта курица, несущая золотые яйца, получала огромные субсидии и льготы со стороны государства и находилась под его прямым бюрократическим управлением. Бизнес не отделен от государства, что недопустимо для зрелой рыночной экономики.

И тем не менее, несмотря на все эти негативные явления, нерешительность и противоречивость экономической политики правительства В. Черномырдина, Россия сохранила потенциал для перехода к новому этапу экономических реформ, призванному реализовать на практике те программные требования по дальнейшему развитию реформ, которые само же правительство неоднократно выдвигало и постоянно не выполняло.

12.5. Последующие программы российского правительства

В марте 1998 г. правительство Черномырдина ушло в отставку, а в августе этого же года был объявлен финансовый дефолт из-за допущенных реформаторами новых серьезных ошибок, связанных с финансовыми манипуляциями с государственными казначейскими облигациями (ГКО) и облигациями федерального займа (ОФЗ), выпущенными для покрытия бюджетного дефицита (осенью 1997 г. сбор налогов достигал лишь 67% запланированного уровня). Пирамида ГКО-ОФЗ стала основой внутренних заимствований в этот период. Негативную роль сыграли и низкие мировые цены на нефть и газ. В 1998 г. мировая цена на нефть упала до 13,4 долл. за баррель — самый низкий уровень с 1976 г., а в декабре 1998 г. она составила 9,7 долл.

Таким образом дефолт наступил тогда, когда в одной точке сошлись нерешенные внутренние проблемы российской экономики (падение производства, бюджетный дефицит, отсутствие необходимого золотовалютного резерва и инфляция). К этому надо добавить и внешний напор финансового кризиса, начавшегося в Юго-Восточной Азии, и низких мировых цен на нефть и газ.

Вновь назначенный премьер С. Кириенко, похоже, не ожидал дефолта и целиком полагался на политику Центробанка, которая, однако, была направлена не на достижение стабильного экономического роста, а на борьбу с бюджетным дефицитом методами финансовой спекуляции (доходность по облигациям ГКО превышала 100% в год). Теперь уже ясно, что дефолта можно было избежать, приняв разумные превентивные меры, в частности, проведя налоговую реформу.

Практически сразу же после дефолта С. Кириенко был заменен Е. Примаковым в качестве премьер-министра РФ. Несмотря на все опасения в отношении отказа от курса рыночных и демократических реформ, которые тогда открыто выражались в российском обществе, Е. Примаков не сошел с ранее намеченного стратегического курса (который, кстати, продолжается и до сих пор при В. Путине и Д. Медведеве). Более того, удалось составить и провести в жизнь бездефицитный бюджет на 1999 г.

План правительства по преодолению дефолта (он был согласован с МВФ) включал три группы мер: введение плавающего курса рубля с его последующей девальвацией; введение трехмесячного моратория на погашение внешних долгов российских банков; принудительная реструктуризация долгов по ГКО-ОФЗ¹. Госдума, которая до этого «торпедировала» все попытки реформаторов принять ряд законопроектов по сокращению госрасходов и реформированию налогообложения, поддержала политику нового премьера. Возникли проблески внутривластной стабилизации.

Премьерство С. Степашина (всего лишь 3 месяца) не отмечено сколько-нибудь заметными сдвигами в области экономических реформ. Но с приходом В. Путина — сначала в кресло премьер-министра, а затем и к руководству страной — ситуация стала меняться в позитивном направлении. В начале 2000 г. в стране начали складываться основы **внутриполитической стабильности**, появился центристский парламент, оппозиция потеряла в нем большинство голосов, была укреплена, а точнее, отстроена заново вертикаль федеральной исполнительной власти.

¹ См.: Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России 1998—2002. М., 2003. С. 75.

Продолжился (и довольно быстрыми темпами) экономический рост. Прирост ВВП в 2003 г. составил 7,3%, появилась стабильность рубля, страна активно выплачивала внешний долг, одновременно наращивая свой золотовалютный запас. Рост производства и капиталовложений усилил инвестиционную привлекательность России в мире и более четкими стали перспективы ее развития в будущем.

Смена правительства РФ в марте 2004 г. также была связана с желанием подтолкнуть и ускорить процесс экономических реформ и системной трансформации. На повестку дня поставлены административная и налоговая реформы, сокращение численности министерств, ведомств и государственных чиновников, реформа естественных монополий, более решительная поддержка мелкого и среднего бизнеса, борьба с коррупцией и т.д. Среднегодовой прирост ВВП в 2004—2007 гг. превышал 7%.

Тем не менее современный этап экономического развития России характеризуется недостаточной стабильностью роста производства, чрезмерной зависимостью от мировых цен на сырье, недостаточной опорой на внутренний платежеспособный спрос со стороны как населения (потребительские товары), так и производителей (инвестиции). Сказывается и слабость институциональной базы для современных рыночных механизмов (финансово-банковская система, фондовые рынки, государственная политика проведения реформ и т.д.), а также наличие значительных областей экономики, которых рыночные реформы либо вообще не коснулись, либо коснулись лишь в «косметической» форме (ЖСК, естественные монополии, наука и т.д.).

Сказывается и отсутствие четкого политического вектора в сторону долгосрочного развития на пути демократизации и совершенствования рыночных механизмов в экономике. Россия, говоря словами П. Чаадаева, остается заблудшей страной. Поэтому государство должно четко направлять дальнейшее развитие страны по правильной и современной цивилизационной стезе.

Выводы

1. Реальные экономические реформы в России начались лишь с развалом СССР после запрета КПСС и отказа от советской эконо-

мической модели. Реформы эти идут трудно и противоречиво. Они будут продолжаться еще долгое время.

2. Реальным рыночным реформам в России предшествовало пять попыток экономических реформ в СССР в послевоенный период. Все они не привели к рынку, но порядком расшатали старую советскую нерыночную экономику.

3. Период горбачевской перестройки явился наиболее значимым в подготовке реальных рыночных реформ. Он был связан с разработкой важной законодательной базы для них и появлением первой рыночной программы («500 дней»).

4. Отсутствие теории трансформации от нерыночной к рыночной экономике компенсируется наличием кейнсианской и монетаристской концепций, на базе которых и осуществляются на практике рыночные реформы в разных странах. Россия использует обе концепции.

5. Экономические реформы Гайдара, проведенные в стране в 1992 г., имели как негативные, так и позитивные последствия. Важно, что они принесли в экономику страны новое качество в виде создания рыночной инфраструктуры, развития предпринимательства, появления элементов рыночного механизма, отказ от тоталитаризма.

6. Экономические реформы 1993—1998 гг. под руководством В. Черномырдина замедлились, но продолжались в заданном русле, хотя возникли новые трудности и противоречия. Однако с приходом нового правительства страна вступила в новый этап экономических реформ.

7. Финансовый дефолт в августе 1998 г. был вызван ошибками реформаторов, связанными с чрезмерным увлечением рынком ценных бумаг, влиянием азиатского финансового кризиса и низкими мировыми ценами на нефть и газ.

8. В 1989—1998 гг. начавшееся еще в советские годы падение производства в России в результате трансформации общественной системы усилилось: ВВП сократился на 44%, промышленное производство — в 3 раза, капитальные вложения в народное хозяйство — в 5 раз. Однако начиная с 1999 г. начался подъем российской экономики. За период с 1999 по 2007 г. ВВП страны увеличился на 80%, промышленное производство — тоже на 80%, а капитальные вложения — в 3 раза.

9. В начале XXI в. Россия встала на путь формирования стабильного экономического роста на основе интенсификации производства и научно-технического прогресса.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие предпринимались попытки экономических реформ в бывшем СССР в послевоенный период?

2. В чем суть реформ А. Косыгина?

3. Что дала нашей стране перестройка М. Горбачева?

4. В чем суть программы «500 дней»?

5. В чем суть экономической политики Е. Гайдара?

6. Каковы были положительные и отрицательные последствия экономической политики Е. Гайдара в 1992 г.?

7. В чем суть кейнсианства и монетаризма применительно к экономике переходного периода?

8. Каковы основные направления деятельности правительства В. Черномырдина в области экономических реформ?

9. Оцените состояние экономических реформ в России в настоящее время.

10. Оцените экономическое положение нашей страны в настоящее время.

11. Объясните, почему правительство В. Черномырдина ушло в отставку.

Литература

Гайдар Е. Дни поражений и побед. М., 1996.

Европа и Россия: опыт экономических преобразований. М., 1996.

Стародубровская И., Май В. Великие революции от Кромвеля до Путина. М., 2002.

Эпоха Ельцина. М., 2001.

Ясин Е. Российская экономика. М., 2002.

Лопатников Л. Перевал. М., 2006.

Стратегический ответ России на вызовы нового века. М., 2004.

ГЛАВА 13

ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ

В наследство от «реального социализма» новой России досталась практически тотально огосударствленная экономика. Поэтому российский рынок пока еще не имеет полноценной инфраструктуры, а механизм конкуренции не работает в полную меру. Рынок капитала и рынок труда — неотъемлемые части рыночной системы — еще слабо представлены в посткоммунистической экономике страны, а те экономические агенты, которые в той или иной степени уже стали руководствоваться рыночными критериями, еще слишком зависимы от государства. Государственный аппарат, сохранившийся с прошлых времен, сплошь и рядом не желал уступать своих позиций и претендовал на восстановление широкого административного вмешательства в экономику. В таких условиях процесс приватизации приобрел особую важность.

Создание многоукладной конкурентной рыночной экономики, превращение частной собственности в преобладающую форму собственности являются центральным элементом всех системных преобразований и экономических реформ в России. Однако на деле этот процесс протекал трудно и непоследовательно.

Как уже говорилось в предыдущей главе, приватизация подразделяется на «малую» и «большую». **Малая приватизация** — это переход в частные руки предприятий сферы услуг, мелких и средних производственных предприятий; **большая приватизация** — это различные формы приватизации крупных производственных государственных предприятий. Иначе говоря, реальными участниками приватизационного процесса являются не только отдельные граждане и частные организации, но и государственные производственные, финансовые и управленческие организации.

Главная цель приватизации в теории заключается в том, чтобы дать хозяйствующим субъектам действенного собственника в рамках рыночной экономики, создать эффективную, конкурентоспособную

экономику, на равных взаимодействующую на мировом и внутреннем рынках с другими странами, сформировать многочисленный средний класс — реальную базу демократии и политической стабильности. Как эта цель реализовывалась на практике? Ответ на этот вопрос мы попытались дать в настоящей главе.

13.1. Государственная программа приватизации

По Закону о приватизации, принятому в июле 1992 г., Правительство РФ поначалу ежегодно разрабатывало **Государственную программу приватизации**, утверждаемую парламентом страны не позднее чем за месяц до начала обсуждения Закона о бюджете Федерации. Программа рассчитывалась на три года и состояла из конкретных заданий на текущий год и прогноза на два последующих.

Все объекты государственной и муниципальной собственности разделялись в программе на несколько групп в зависимости от возможности их приватизации. Не регулировалась программой лишь приватизация совхозов, земельного и жилищного фондов.

К *первой группе* относились объекты и предприятия, приватизация которых запрещена. Это прежде всего недра, водные ресурсы, воздушное пространство, объекты исторического и культурного наследия народов России, золотой запас и Алмазный фонд, Центральный банк, штатное и резервное имущество Вооруженных Сил, Министерство безопасности и внутренних дел, теле- и радиопередающие центры, предприятия по производству расщепляющихся и радиоактивных материалов, ядерного оружия, космических аппаратов, предприятия по производству наркотических и ядовитых веществ, автодороги общего пользования, объекты инженерной инфраструктуры городов и районов, кладбища, крематории и т.д.

Вторую группу составляли предприятия, приватизация которых требует решения Правительства России или республик в ее составе в зависимости от вида собственности. К ним относятся объекты и предприятия по изготовлению и ремонту систем и элементов любых видов вооружений, производству боеприпасов, предприятия

атомного машиностроения, топливно-энергетического комплекса, добывающей промышленности, коммерческие банки, предприятия связи, информационные и телеграфные агентства, предприятия и учреждения социально-культурного назначения, полиграфические предприятия и издательства, государственные санаторно-курортные хозяйства и т.д. Приватизацию таких объектов и предприятий разрешает заместитель председателя правительства по представлению Госкомимущества России и соответствующего министерства. Решение должно быть принято в месячный срок после поступления в территориальное агентство Госкомимущества России заявки на приватизацию.

В *третью группу* включались объединенные объекты и предприятия, приватизирующиеся только по решению Госкомимущества России с учетом мнения отраслевых министерств. Это предприятия всех отраслей, занимающие доминирующее положение на федеральном или местных рынках товаров, работ и услуг, крупнейшие предприятия с численностью работников более 10 тыс. человек, предприятия железнодорожного, авиационного, морского и речного транспорта, высшие и средние учебные заведения, предприятия медицинской промышленности, предприятия по производству спиртовой, ликероводочной, винной продукции и табачных изделий.

В *четвертую группу* включались предприятия, в которых могут быть изменены отношения собственности только в соответствии с местными программами приватизации: городской пассажирский транспорт, бани, прачечные, аптеки и т.п. Решения об их приватизации принимали комитеты по управлению имуществом.

И наконец, в *пятую группу* вносились объекты и предприятия, подлежащие обязательной приватизации. Сюда входили в наибольшей степени влияющие на формирование рыночных отношений предприятия оптовой и розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, строительства, пищевой и легкой промышленности и т.д. В эту же группу включались убыточные предприятия всех отраслей, законсервированные объекты и объекты незавершенного строительства, для которых истекли нормативные сроки строительства, а также имущество предприятий, ликвидированных без правопреемства.

13.2. Механизм и законодательная база приватизации

В системе экономических реформ и всего процесса трансформации и преобразования экономического строя России приватизация играет ключевую роль. Приватизация официально началась лишь в 1992 г., в годы же горбачевской перестройки о ней, как правило, не говорилось. Тогда речь шла о коммерциализации, полном хозрасчете, разгосударствлении, трансформации государственной собственности в «коллективную» и т.д. Как полагали Горбачев и многие его сподвижники, «народ против приватизации»¹. В декабре 1989 г. бывший премьер-министр СССР Н. Рыжков заявил, что правительство не согласно с «введением частной собственности, включая частную собственность на землю», с «денационализацией государственной собственности в широком масштабе, включая мелкие и средние предприятия».

Подобного рода настроения сохраняются и сейчас, однако ныне они играют несколько иную роль, скрыто присутствуя прежде всего в практике акционирования, сохранения государственных предприятий, создания крупных государственных корпораций и так называемого государственно-частного партнерства.

Российская Федерация унаследовала от бывшего Союза ССР огромный имущественный массив. По данным на начало 1990 г., *воспроизводимое национальное богатство СССР достигало 2,7 трлн руб. в «дореформенных» ценах. Более 70% этого богатства приходилось на государственную собственность, которая в то время вообще исключала какие-либо институты республиканской, региональной или муниципальной собственности. Если же в состав национального богатства включить природные ресурсы, то на долю государственной собственности придется не менее 90% всего национального богатства бывшего СССР. Все это говорит об огромных масштабах задачи приватизации этой собственности.*

¹ В книге «Августовский путч» (М., 1991. С. 29—30) М. Горбачев пишет: «Я отношусь к людям, которые никогда не скрывали своих позиций, являюсь убежденным приверженцем социалистической идеи... Рассуждая о социализме, мы должны отдавать себе отчет в том, что крах потерпела модель социализма, которая была в нашей стране, а не сама социалистическая идея».

Общий стратегический план приватизации готовился еще в 1991 г.: первая программа приватизации Правительства РСФСР появилась на свет в мае 1991 г., задолго до гайдаровских реформ. Затем был принят целый пакет законов и постановлений исполнительной власти по приватизации, в том числе «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации в 1992 г.», Закон РФ о приватизации государственных и муниципальных предприятий, Закон РФ об изменениях и дополнениях к Закону о приватизации, постановление Правительства РФ «О порядке введения системы приватизационных чеков в Российской Федерации» и т.п. Наконец, 11 июля 1992 г. российский парламент во втором чтении принял Государственную программу приватизации, которая предусматривала, что главными объектами приватизации должны стать предприятия легкой и пищевой промышленности, строительства и промышленности строительных материалов, производственно-технического обслуживания сельского хозяйства, автомобильного транспорта, общественного питания и бытового обслуживания. В каждой из этих отраслей предполагалось приватизировать 50—60% всех предприятий. Однако уже через 3 недели вышел Указ Президента, объявивший форсированное преобразование предприятий большинства отраслей промышленности в акционерные общества открытого типа, утверждавший процедуры такого преобразования и в том числе Типовой устав акционерного общества. Затем были приняты еще законы, указы и постановления. В результате была создана необходимая *правовая база* для широкой приватизации.

На практике в нашей стране использовались несколько путей и методов приватизации¹. Из всех возможных путей приватизации акцент делался, во-первых, на распродажу мелких предприятий с численностью занятых до 200 человек через аукционы (малая приватизация), во-вторых, акционирование крупных государственных предприятий с числом занятых свыше 1000 человек (большая приватизация), в-третьих, на раздачу всему населению **ваучеров** с правом последующего обмена на акции приватизируемых предприятий. Конечно, использовались и иные пути приватизации, но они были

¹ См.: Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1993 г. // Российские вести. 1993. 4 февр.

не столь типичными. Среди главных методов приватизации отметим следующие 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.

При акционировании государственных предприятий коллективам предлагались на выбор три варианта приватизации.

Вариант 1. Рабочим предоставляется право безвозмездно получить 25% привилегированных и купить еще 10% обыкновенных акций на льготных условиях (за чеки). В дальнейшем рабочие и администрация могли также безвозмездно получить еще 10% акций, которые резервировались в фонд акционирования работников предприятий (ФАРП). Администрация предприятий была вправе приобрести 5% акций. Оставшиеся 50% акций могли свободно продаваться на рынке, в том числе (по обязательной квоте) на чековых аукционах.

На такой вариант согласились коллективы примерно 16% акционируемых предприятий.

Вариант 2. Трудовому коллективу предоставлялось право покупки контрольного пакета акций, который составлял 51% всех обыкновенных акций. К этому можно было добавить еще 5% акций, взятых из ФАРП по завершении чекового аукциона.

Второй вариант оказался самым популярным, его выбрали около 80% всех акционируемых предприятий. На практике многие трудовые коллективы приобретали не 51, а до 71% акций, освобождая для свободных аукционов за ваучеры не более 10% акций.

Вариант 3. Руководящие работники заключали договор на реконструкцию и реорганизацию предприятия, получали под это 20% акций и право на дальнейшее инвестирование, а 50% акций поступало в свободную продажу.

Отметим, что третий вариант — самый прогрессивный, хотя его избрали лишь 2—3% акционируемых предприятий. По существу, в нем оказались заинтересованы лишь окончательно устаревшие заводы, находившиеся на грани банкротства, или не завершённые строительством и, следовательно, не выпускавшие никакой продукции.

Все сказанное свидетельствует о том, что трудовые коллективы акционируемых предприятий получали огромные льготы, которых не было ни у одной другой социальной группы населения. К сожалению, эта социальная несправедливость заложена в самом механизме приватизации и не может быть компенсирована никакими ваучерами. Появилась даже грустная шутка: рабочий класс опять «обгегемонил» весь народ. Практически трудовой коллектив в ходе аукциона всегда мог предложить цену большую, чем конкурент, потому что с учетом всех льгот заплатит лишь 2/3 объявленной цены. А в результате главная цель приватизации — получить компетентного, энергичного хозяина, полностью ответственного за эффективность и конкурентоспособность производства, — не достигалась. Она могла быть достигнута лишь после осуществления ряда переходов собственности, ряда ее итераций.

Помимо приватизации промышленных и иных предприятий с течением времени серьезно продвинулось решение вопроса о приватизации земли. Президент России еще в октябре 1993 г. подписал Указ «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России», в соответствии с которым государство гарантировало неприкосновенность и защиту прав собственников земли. Указ разрешал всем российским юридическим и физическим лицам, владеющим земельными участками, распоряжаться ими по собственному усмотрению: продавать и покупать, передавать по наследству, дарить, сдавать в залог, аренду, обменивать, передавать земельный участок или часть его в качестве взноса в уставные фонды различных предприятий.

Помимо законодательной, или правовой, базы был создан и организационный механизм приватизации. Прежде всего были образованы специальные государственные организации, обеспечивающие общее руководство процессом приватизации. Это Госкомимущество РФ, выполнявшее организационно-правовые функции, и Российский фонд федерального имущества (РФФИ), на который были возложены исполнительные функции. Оба ведомства помимо центрального аппарата в Москве имели на местах территориальные структуры, соответствующие комитеты на уровне республик Федерации, областей и городов.

Наряду с этим были организованы инвестиционные институты, специализирующиеся на услугах по организации первичного раз-

мещения ценных бумаг приватизируемых предприятий (консалтинговые и брокерские фирмы, инвестиционные компании и банки), а также инвестиционные институты, выступающие опосредующим звеном, аккумулирующим сбережения для их последующего инвестирования (инвестиционные фонды и фирмы). Созданы разнообразные организации по купле-продаже приватизируемых объектов (аукционы, инвестиционные торги, международные тендеры и др.), а также структуры организованного рынка ценных бумаг (фондовые биржи, фондовые отделы товарных бирж, инвестиционные компании и корпорации).

Целью организации такого механизма приватизации было создание **рынка капитала**. Однако законодательная база, регулирующая создание и функционирование частных предприятий и фирм, была слабой, недостаточно проработанной. Тем не менее к 1994 г. доля государственного сектора в ВВП страны снизилась до 38%, доля приватизированных предприятий составила 37, а изначально частных предприятий — 25%.

Чековой приватизацией по существу закончился первый этап приватизации в России. После 1 июля 1994 г. начался ее второй этап. Суть этого этапа состоит в том, что предприятия теперь стали приватизироваться непосредственно за деньги. В «Основных положениях государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 года», опубликованных летом 1994 г., названы основные цели приватизации государственных и муниципальных предприятий на данном этапе:

повышение эффективности российской экономики в целом и деятельности отдельных предприятий;

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

привлечение в производство инвестиций, в том числе иностранных;

социальная защита населения, и в том числе прав частных собственников (акционеров).

Предусматривались следующие виды конкурсов по проведению денежных торгов (продажа акций акционерных обществ): **инвести-**

ционные, коммерческие, аукционные. Предприятие продавалось тому, кто предлагал за него самую высокую цену. Все предприятия, подлежащие продаже, распределялись по группам исходя из их экономического состояния и условий приватизации. Судьба объектов федеральной собственности определялась решением Правительства или Госкомимущества. Предприятия, отнесенные к разряду муниципальной собственности, продавались по решению органов власти. Местные комитеты Госкомимущества и РФФИ обязаны были детально разбираться в обстановке, оказывать квалифицированную помощь местным властям.

Результатом второго этапа приватизации явилось дальнейшее сокращение доли государственного сектора в ВВП страны. В 1996 г. она снизилась до 23%, доля приватизированных предприятий возросла до 39, а изначально частных — до 38%. Однако задача получения значительных доходов от приватизации, равно как и задача привлечения инвестиций и реструктурирования предприятий, как и на первом этапе, решены не были. Решалась иная задача: перейти от социализма к капитализму при минимуме социальных конфликтов в обществе, т.е. прежде всего политическая задача. Таким образом, процесс приватизации определялся в первую очередь политическими, а не экономическими мотивами («95 против 5», как потом скажет А. Чубайс).

После 1996 г. приватизация в России вступила в третий этап своего развития. В отличие от первых двух этапов (безденежного и денежного) этот этап получил название остаточной, или выборочной (селективной), приватизации, когда приватизации подвергаются крупные, дорогостоящие предприятия по специальному решению правительственных органов.

Темпы приватизации по мере ее продвижения вширь стали сокращаться. Более того, приватизация как составная часть экономических реформ вообще стала терять свое значение, поскольку практически оказалась в существенной мере выполненной. На передний план выдвинулись другие задачи, а именно совершенствование корпоративного управления, реструктурирование приватизированных предприятий, контроль со стороны государства за приватизированными предприятиями как на федеральном, так и на региональном уровнях и т.д. Но при этом хронически не решались задачи пополнения бюджета за счет приватизации и наращивания инвестиций.

13.3. Некоторые общие итоги приватизации в России

По мнению многих специалистов, несмотря на политическое противостояние исполнительной и представительной ветвей власти в 1992—1998 гг., нанесшее огромный ущерб не только приватизации, но и всей экономической реформе в стране и, как следствие, отразившееся на невыполнении ранее намеченных темпов приватизации, именно в области приватизации в России произошли самые важные и серьезные перемены на пути от командной к рыночной экономике. По полному праву утверждается частная собственность, собственниками стали уже десятки миллионов людей, на некоторых приватизированных предприятиях начались структурные преобразования, осваивались современные технологии, обновлялась продукция.

Пожалуй, лучшую оценку результатов приватизации в России дала *большая семерка* Запада, которая была готова поддержать наш успех и выделяла финансовые средства для прямой помощи частному бизнесу в России. Многие частные фирмы Запада проявили дальновидность и прозорливость, вкладывая свои капиталы в экономику России, несмотря на то что многие законы и юридические правила в отношении иностранного капитала были проработаны слабо или вовсе не проработаны. И если в стране, где пока сохраняется неблагополучие в экономике, что-то (и причем очень важное) решительно получается к лучшему, это вселяет надежду, вызывает интерес.

Вместе с тем ясно, что наиболее высокие темпы приватизации характерны для торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения. В одном только 1993 г. было приватизировано свыше 40 тыс. предприятий, в 1996 г. — около 5 тыс., а в 2001 г. — 2,3 тыс.

Число фермерских хозяйств в последние годы не увеличивается, а сокращается. По официальным данным, после бурного роста числа фермерских хозяйств в 1991—1994 гг. (в 1991 г. их насчитывалось всего 4,4 тыс., в 1992 г. — 49 тыс., а в 1993 г. — 183 тыс.) в 1994—1997 гг. их число стабилизировалось на уровне 270—280 тыс., а затем сократилось. Наряду с процессом создания новых фермерских хозяйств происходит процесс их ликвидации из-за трудностей с материально-техническим обеспечением, ухудшением финансового положения и т.д. Средний размер фермерского участка стабилизировался на уровне 43—44 га.

Что касается земельных участков населения, то в 1991—1993 гг. их число удвоилось и стабилизировалось на уровне 50 млн (5% пахотных земель). Практически это означает один участок на одну семью. Большинство горожан стало владеть двумя домами: один в городе, другой на даче. Любой мог получить земельный участок. И в результате принятия ряда законов и указов к 2002 г. монополия государственной собственности на землю была отменена, чего не смогли сделать ни Александр II, ни П. Столыпин. Тем самым было преодолено серьезное препятствие на пути дальнейшего развития рыночных отношений не только в аграрном секторе, но и в экономике страны в целом.

Однако главное движение в процессе приватизации происходит в промышленности. Слой «буржуа» здесь стремительно растет. В целом по промышленности России более 70% занятых работает на приватизированных предприятиях, что представляет собой главный вклад в экономическую реформу, системную трансформацию России. Ельцинский капитализм был связан с бурным ростом числа богатых предпринимателей в промышленности и получил название олигархического. Сегодня становятся известными факты невыплаты налогов и иные нарушения. Однако общих итогов приватизации никто пересматривать не собирается.

В легкой и пищевой промышленности большинство предприятий перестали быть государственными. Но в этих отраслях велика доля предприятий, приватизированных путем акционирования, что, строго говоря, является скорее разгосударствлением, но не приватизацией. В результате акционирования на первом этапе создавалась не частная, а все-таки коллективная собственность, собственность работников данного предприятия, своего рода колхоз в промышленности и в других несельскохозяйственных отраслях.

Практика показала, что переход государственной собственности в руки трудовых коллективов — это лишь первый шаг, уход от государственной, но не создание частной собственности. Он не приводит к формированию частной собственности и реального собственника. В результате разгосударствления формируются не более чем предпосылки для последующего формирования такого собственника внутри предприятия через перераспределение и концентрацию акций у ограниченного числа акционеров. В условиях отсутствия зрелого

рынка и мощного частного сектора в России, по существу, создавался на первом этапе приватизации сектор акционерных предприятий, которые не являются ни государственными, ни частными и работают по принципу группового эгоизма.

Хуже обстоит дело с приватизацией в отраслях тяжелой индустрии: в машиностроении, металлургии, химической и добывающей промышленности. Именно в этих отраслях в России созданы особо крупные предприятия, приватизация которых порождает самые трудные проблемы и на деле, как правило, направляется в русло того же акционирования. Приватизация крупных предприятий, или большая приватизация, является делом более сложным и длительным.

По официальным данным, на 1 января 2000 г. в стране было приватизировано около 138 тыс. предприятий, или почти 60% общего числа предприятий на начало процесса приватизации. В распоряжении государства тем не менее оставалось значительное количество пакетов акций предприятий (свыше 10 тыс.), которые, как правило, являются крупными.

В 1993 г. в ходе малой приватизации доля предприятий, приватизированных путем выкупа арендованного имущества, составила 31%; предприятий, проданных по коммерческому конкурсу, — столько же и на аукционе — 7; приватизированных посредством акционирования — 29%. Не получила сколько-нибудь значительного распространения продажа с инвестиционных торгов, а также продажа имущества ликвидированных предприятий — на их долю пришлось всего лишь 2% приватизированных предприятий.

Таким образом, на первом этапе приватизации в России фактически не получили распространения инвестиционные торги — важная форма увязки приватизации с экономическим ростом страны. Впоследствии они получили более широкое развитие.

Серьезным вопросом всего процесса приватизации в России является оценка капитала, подлежащего разгосударствлению и приватизации. Основные фонды в процессе приватизации оценивались по балансовой стоимости без учета фактически изменившейся их стоимости в связи с либерализацией цен с января 1992 г. Это означало занижение их реальной стоимости.

Реальная стоимость приватизационных чеков, выпущенных на сумму 1/3 старой балансовой стоимости основных фондов, также

была занижена, что не только уменьшало доход их держателей, но и создавало благоприятные условия наживы для всевозможных криминальных структур. Установлены далеко не единичные факты, когда комитеты по управлению имуществом продавали государственное или муниципальное имущество частным предприятиям и лицам по чисто символической цене, а тысячи ваучеров за бесценок скупали богатые ловкачи, представители теневых или мафиозных структур. В то же время продажа государственной собственности в частные руки осуществлялась, как правило, по рыночной цене. Если цена была низкой, то это чаще всего было связано с низким спросом потенциальных инвесторов на приобретение этой собственности. Не следует забывать, что советские заводы и другие объекты приватизации в новых рыночных условиях не могли стоить дорого, так как требовали крупных вложений для приведения их состояния в соответствие с новыми требованиями рынка.

В обществе были сильны настроения против продажи государственной собственности иностранному капиталу. Широко распространено мнение, что среди новых собственников-капиталистов преобладают выходцы из старой партийно-хозяйственной номенклатуры, которые накопили свои капиталы нелегально. И тем не менее одной из наиболее важных современных черт в развитии российской приватизации является увеличение числа иностранных инвесторов, которые приобрели акции предприятий на чековых аукционах.

Нельзя не сказать и о серьезных противоречиях в принципиальном подходе к приватизации. Среди экономистов были сторонники бесплатной раздачи государственного имущества трудовым коллективам (О. Богомолов, П. Бунич, Г. Попов, Л. Пияшева, Б. Пинскер и др.). По иному пути проходила приватизация в Москве. Ее антиподом была приватизация в Нижнем Новгороде, которая осуществлялась в соответствии с Государственной программой приватизации. По мнению Госкомимущества РФ, люди, бесплатно получившие собственность, работать лучше не стали, там же, где предприятия выкупались за плату, эффективность их работы значительно возросла.

Сопrotивление процессу приватизации оказывала и правящая российская элита, не утратившая своей тяги к социалистическим «ценностям». Так, не без покровительства со стороны премьер-министра В. Черномырдина 65% госсобственности в топливно-

энергетическом комплексе страны были выведены из приватизационного процесса в первой половине 1993 г., предпринимались попытки отменить уже принятые решения о приватизации (Балтийский завод), закрепить контрольный пакет акций за федеральным правительством и т.д.

13.4. Малая приватизация

В 1993 г. малой приватизацией было охвачено 63% всех имеющих-ся объектов по данному приватизационному блоку. Здесь процесс приватизации уже вышел практически на финишную прямую.

Начнем с итогов 1992 г., потому что именно тогда, по существу, и развернулась малая приватизация. На конкурсах и аукционах было продано предприятий розничной торговли 38%, объектов оптовой торговли — 34,5, предприятий общественного питания — 21,7, бытового обслуживания — 39,8%. Всего в 1992 г. в рамках малой приватизации было продано более 28 тыс. объектов. Эти цифры ниже тех, которые намечались Госкомимуществом. Однако в результате этой приватизации было получено больше денег, чем рассчитывалось. В 1993 г. частными стали 59,4% предприятий бытового обслуживания и 57,2% — торговли. Вплотную к ним подошла приватизация малых предприятий в легкой, пищевой промышленности и промышленности стройматериалов — соответственно 56,5; 55,5; 50,8%.

К 1996 г. малая приватизация в России практически состоялась. Она охватила предприятия с численностью работников до 200 человек и стоимостью основных фондов до 1 млн руб. (в старых ценах). Открытая продажа таких предприятий на аукционах и конкурсах, во-первых, позволяла сразу же определить их реальную рыночную стоимость, во-вторых, дала возможность покупателям конкурировать друг с другом. Но главное заключалась в том, что малая приватизация достаточно определенно создавала *реального собственника*, т.е. именно физическое лицо, купившее данное малое предприятие. После продажи предприятия частному владельцу все его работники получают 10% дохода, вырученного от продажи. Принцип продажи закладывается как основной принцип всей малой приватизации вообще.

Сначала предполагалось, что малая приватизация завершится к концу 1992 г. Однако она не завершилась практически до 1996 г. В целом малая приватизация, несмотря на пролонгацию первоначально намеченных сроков ее реализации, осуществлялась сравнительно легко, и особых разногласий среди партий и политических движений не возникало (не считая сопротивления принципиальных противников частной собственности, сторонников возврата к старой, распределительной системе, основанной на государственной собственности). Она не затрагивала интересов ВПК или «директорского корпуса».

Поскольку купля-продажа, как правило, проходила на торгах, то проблема оценки имущества и назначения стартовой цены серьезно упрощалась. При этом фактор нехватки или даже отсутствия денег для нормального выкупа не был главным. Практически почти всегда удавалось собрать нужную сумму. Конфликты обычно возникали по социальному вопросу: кто будет покупателем — «свой» или «чужой»? кто станет инвестором приватизированного малого предприятия? Развернувшаяся в печати пропаганда неплодотворной идеи узурпации государственной собственности трудовым коллективом за символическую цену, а также приоритета прав собственности коллектива лишь усугубила эти конфликты.

Тем не менее и в малой приватизации имело место акционирование, а не купля-продажа. Более того, трудовые коллективы, используя аренду с выкупом и все более адаптируясь к процедуре конкурсов и акционирования, постепенно расширяли свою долю среди приватизированных предприятий. По данным на 1 апреля 1993 г., покупателями более чем 2/3 приватизированных малых предприятий являлись трудовые коллективы. Особенно заметен был сдвиг в пользу трудовых коллективов в торговле и общественном питании, т.е. в тех отраслях, где аренда стала наиболее активным способом приватизации.

Необходимо отметить стремление властных структур на местах вести малую приватизацию с учетом своих интересов и удерживать под своим управлением значительную часть акционированных малых предприятий. По мере же расширения прав регионов, что предусмотрено в Государственной программе приватизации, эта тенденция усиливалась. Действующие принципы формирования

совета директоров вновь создаваемых акционерных обществ давали возможность реального захвата контроля в них местными властями. До 20% голосующих акций находились у местного фонда имущества, представитель которого вместе с представителем местных властей входил в совет директоров наравне с генеральным директором и представителем трудового коллектива.

По данным на начало 1998 г., в частный сектор перешло около 86% всех предприятий, подпадающих под программу малой приватизации, в том числе в торговле — 87%, в общественном питании и бытовом обслуживании — 85%. В 2001 г. в России действовало около 1 млн малых предприятий с числом занятых порядка 8 млн человек. Доля малых предприятий с учетом теневого сектора в общем объеме промышленного производства составила 5—6%, в общем объеме ВВП — около 10%.

На сегодняшний день вполне очевидно, что малая приватизация состоялась. Она обеспечила, по существу, запуск всего приватизационного процесса в стране, способствовала общей либерализации хозяйственной деятельности и нормализации положения на потребительском рынке. В настоящее время государственные и муниципальные предприятия обеспечивают лишь 7% розничного товарооборота, все остальное легло на плечи малого бизнеса, и население страны получило возможность приобретать огромное разнообразие, как правило, качественных потребительских товаров и услуг¹.

13.5. Большая приватизация

Начало большой приватизации было положено Указом Президента России от 1 июля 1992 г. «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества». Поскольку малая приватизация уже продвинулась довольно далеко, вопрос о большой приватизации встал на передний план приватизационного процесса в России. Большая приватизация является главным рычагом необходимых изменений в структуре собственности в процессе

¹ См.: Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. М., 2001. С. 95, 96.

производства, а следовательно, и в структуре самого производства. В конечном счете успех рыночной реформы в России в огромной степени зависит от того, насколько грамотно и масштабно будет создана смешанная многосекторная экономика, опирающаяся в своем развитии на зрелую рыночную инфраструктуру и механизм конкуренции.

Важно учитывать также, что для промышленности России характерен высокий уровень **концентрации и монополизации** производства. Удельный вес крупных предприятий в общем числе предприятий по ряду отраслей составляет: в топливной энергетике — 28%, в черной металлургии — 24, в цветной — 36, в химической промышленности — 24%. Средняя численность занятых на таких предприятиях колеблется от 5,6 тыс. до 14 тыс. человек.

Известно также, что промышленность России сильно монополизирована. Более 600 предприятий производят от 35 до 100% общего выпуска отдельных видов продукции в стране. Так, производственное объединение «Коломенский завод» выпускает 100% магистральных тепловозов, объединение «Ленинградский металлургический завод» — 85% паровых турбин, Рязанский комбайновый завод — 100% картофелеуборочных комбайнов. Тихорецкий мясокомбинат — 100% мясных консервов для детей и т.д. Список предприятий-монополистов можно продолжить. Ясно одно: такого положения нет и не может быть ни в Западной Европе, ни в США, ни вообще в странах со зрелой рыночной экономикой.

В отличие от малой приватизации, где быстро создается не только собственник, но и рыночная среда, большая приватизация представляет собой часто очень долгий и болезненный процесс, и рыночная среда здесь формируется с трудом, и главным вопросом всей приватизации является **инвестиционный процесс**. Разрушить в этом секторе хозяйства централизованную систему материально-технического снабжения, государственных дотаций, государственного финансирования программ развития и модернизации можно довольно легко и быстро. А вот заменить все это столь же быстро рыночными горизонтальными связями невозможно. Поэтому процесс большой приватизации, более длительный и трудный, часто вызывает состояние депрессии у многих приватизируемых предприятий.

Личных сбережений на большую приватизацию хватить не может. Поэтому для вовлечения в нее значительного числа людей их наделяют специальными платежными средствами в виде акций и других ценных бумаг. Такая система уже давно существует на Западе, однако в России она еще только создается, товарный и денежный рынки пока существуют без адекватных им рынков капитала и труда.

Тем не менее, по опубликованным данным, 2/3 крупных промышленных предприятий, подлежащих приватизации, уже к концу 1993 г. сменили форму собственности. Из 14,5 тыс. крупных промышленных предприятий 11 тыс. зарегистрированы как акционерные общества, 7 тыс. прошли через чековые аукционы. Однако практика проведения большой приватизации порождает много проблем. Рассмотрим лишь одну из них — проблему создания крупных финансово-промышленных групп (ФПГ).

Приватизация крупных промышленных предприятий может привести к дезинтеграции сложившихся технологических цепочек и, следовательно, к деиндустриализации российской экономики. Дело в том, что Россия получила в наследство от бывшего СССР крупные монополизированные самодостаточные производственные комплексы с целостными организмами и высокой способностью к самообеспечению и самоорганизации. С ликвидацией министерств они сохранились в форме разнообразных концернов и ассоциаций, поддерживающих технологическую кооперацию и живучесть составляющих их предприятий. Эти комплексы (куда входят также исследовательские подразделения) по форме напоминают крупные корпорации капиталистических стран. Приватизация отдельных предприятий, входящих в эти объединения, и их структурных подразделений способна лишь разорвать сложившиеся кооперационные связи и прекратить выпуск технологически сложной продукции. Поэтому было принято решение рассматривать такие объединения как холдинги и трансформировать их в нормальные капиталистические корпорации. Иначе Россия просто потеряет авиакосмическую, судостроительную, электротехническую, автомобильную и другие важнейшие отрасли машиностроения.

Решение непростое и вызывает много возражений, поскольку возможна консервация монополизма, присущего прошлой административной системе. Это решение зафиксировано в Указе Президента

РФ от 5 декабря 1993 г. «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», предусматривающем приватизацию такого рода объединений.

Примером служила группа «Уральские заводы», в которую входили 9 предприятий, банки, Центральный чековый инвестиционный фонд Удмуртской Республики, страховые компании и торговые дома. Индустриальный базис этой группы образовывали 11 заводов — 6 машиностроительных и 5 приборостроительных. Другой пример — объединение «Авто ВАЗ», включавшее специализированные предприятия по производству двигателей, кузовов, электрооборудования.

В настоящее время число официально созданных ФПГ с государственным участием превышает 100. В стране активно идут процессы слияния и поглощения предприятий и фирм, которые проходят не только на добровольной, но и на принудительной основе. Так, только в 2002 г. произошло 1870 слияний, из которых три четверти носили принудительный характер. Тем не менее российская экономика находится на пути широкой консолидации и реорганизации предприятий и фирм. Нового решения требуют проблемы взаимоотношений бизнеса и государственного аппарата. Все это имеет что-то общее с мировым опытом развития промышленности в индустриальную эпоху многих ныне развитых стран мира. Но теперь эти страны живут в постиндустриальное время, преодолев многочисленные трудности и противоречия, связанные с налаживанием продуктивных и конструктивных отношений между бизнесом и властью. Мировой опыт свидетельствует о том, что бизнес и власть должны дистанцироваться друг от друга и придерживаться строгих правил корпоративного поведения и государственной мудрости.

13.6. Ваучеризация

Приватизация бывает не только большой и малой, но и *народной*, или *массовой*. Под народной приватизацией понимается массовое акционирование, а также **ваучеризация**. Последняя явилась важным звеном в реализации многовекторного подхода Госкомимущества РФ к приватизации. Его специфика заключалась в *равнительном*

распределении «по головам» одной и той же суммы государственной собственности: по 10 тыс. руб. в виде приватизационного чека, или ваучера, всем 150 млн граждан России, т.е. 150 млн по 10 тыс. руб. дают 1,5 трлн руб. в старых ценах. Именно эту часть государственной собственности государство отдало народу в процессе ваучеризации. Если в малой и большой приватизации при акционировании или купле-продаже не может быть равенства в распределении государственной собственности, то здесь равенство при первичном распределении ваучеров полное. Каждый ваучер меняется на акцию приватизируемого предприятия. По существу, это популистская политическая мера, имевшая целью успокоить население, создать иллюзию равных стартовых возможностей при вхождении в рынок. На деле же ваучеры все же способствовали созданию рыночного пространства и сформировали определенную часть инвестиционных ресурсов.

При выпуске ваучеров в оборот государство придерживалось следующих основных принципов:

- ваучер, или приватизационный чек, представляет собой государственную ценную бумагу на предъявителя и может стать объектом купли-продажи;

- все граждане России получают ваучеры одинакового номинального достоинства;

- граждане имеют право продать ваучеры по рыночной цене либо приобрести на них акции предприятий или ценные бумаги инвестиционных фондов;

- государственные и коммерческие структуры получают возможность учреждать инвестиционные фонды, приобретающие ваучеры для размещения их в акции приватизируемых предприятий;

- инвестиционные фонды не могут приобретать более 10% акций одного приватизируемого предприятия;

- до 80% акций приватизируемых предприятий поступает в обмен на ваучеры;

- приватизационные чеки используются в качестве средства платежа в процессе приватизации однократно.

После своего появления 1 октября 1992 г. ваучер неоднократно изменял цену. Практически к середине 1993 г. цена ваучера снизилась более чем в 2 раза в реальном выражении. Однако к концу

1993 г. по мере расширения масштабов ваучеризации и увеличения числа объектов приватизации реальный курс ваучера практически сравнялся с номиналом. В 1993—1994 гг. ежемесячно проходило до 800 чековых аукционов во всех регионах страны. Более 70% акций было реализовано за ваучеры.

К концу 1993 г. в России функционировало около 600 чековых инвестиционных фондов, заявленный ими уставный капитал приближался к 1 трлн руб. В среднем на каждый фонд приходилось около 46 тыс. ваучеров, а на долю трех крупнейших — 16% их общего числа, равного 4 млн: это Первый ваучерный фонд, «Альфа-капитал» и «Московская недвижимость». В Московском регионе была сосредоточена большая часть фондов — 96, в Санкт-Петербурге — 38, в Екатеринбурге — 20. В российских регионах лидировали такие фонды, как «Вяткаинвест-фонд» и «Саха-Инвест». Невысокой была концентрация фондов на севере и востоке России: от 1 до 6 фондов на регион. Если отбросить самые крупные фонды, то на остальные пришлось намного меньше, чем по 46 тыс. чеков. Существовали и фонды-малютки, возможности которых в получении прибыли были весьма ограничены.

Акционирование с помощью приватизационных чеков (ваучеров) позволяло привлекать крупные иностранные капиталы. Приток иностранного капитала нарастал и уже достиг 10% объема всех инвестиций в приватизируемые объекты. Среди отраслей, в которые западные инвесторы предпочитали вкладывать свои средства, следует отметить топливно-энергетический комплекс, лесную, пищевую промышленность, строительство и производство стройматериалов, здравоохранение.

В российской печати было высказано немало опасений относительно негативного влияния ваучерной приватизации на инфляцию, но жизнь их не подтвердила. Несмотря на наращивание темпов и масштабов ваучеризации, инфляция в стране стала заметно снижаться. В июле—сентябре 1993 г. ежемесячный прирост розничных цен составил 26—27%, в ноябре-декабре — 12%, а в 1997 г. прирост розничных цен за весь год составил всего 11%, что меньше, чем в 2007 г. Зато можно признать, что ваучерная приватизация оказалась лучше защищена от инфляции, чем приватизация за деньги, поскольку ваучеры и имущество приватизируемых предприятий оценивались не в рыночных ценах, а по номиналу и балансовой стоимости.

Всплеск инфляции произошел после 17 августа 1998 г. в связи с девальвацией рубля, но затем темпы инфляции стали снижаться и в 2007 г. составили 11,9%.

13.7. Некоторые обобщения и прогноз

Выступая в октябре 1993 г. в Москве на конгрессе «Приватизация в России», первый заместитель Госкомимущества РФ А. Иваненко заявил, что, когда будет приватизировано более 50% государственного имущества, Россия перейдет к капиталистическому способу производства, к экономике, основанной на частной собственности. Сегодня эта цель вполне достигнута, но проблем, связанных с приватизацией и функционированием приватизированного сектора российской экономики, еще очень много.

Специалистам необходимо разобраться в том, что же реально произошло и как можно объективно оценить процесс приватизации в России. Здесь же на основании вышесказанного можно сделать ряд выводов.

1. Приватизация — несомненный *центральный пункт* проводимых в России экономических реформ. Вместе с реформами страна испытала на себе все противоречия и изгибы, связанные не только с трудностями процесса приватизации, но и с перипетиями политической борьбы, согласований, уступок и компромиссов. Велики были и есть силы сопротивления. На протяжении долгого времени Государственная Дума делала все, чтобы не только приостановить процесс приватизации, но и повернуть его вспять.

2. В разговорах о целях и методах приватизации, о ее народном характере и т.д. обычно скрывается суть. А она состоит в перераспределении государственной собственности в пользу таких групп, как:

- директора заводов;
- чиновники госаппарата, министерская номенклатура;
- политическая номенклатура (партии, движения, фонды и т.д.);
- субъекты Федерации;
- трудовые коллективы;
- внешние акционеры.

Приватизация привела к резкому изменению как юридических отношений собственности, так и связей между основными социаль-

ными группами населения страны. Образовались новые социальные слои, которые не заинтересованы в возврате страны к прошлому и ориентированы на высокую эффективность экономики и развитие демократии в обществе.

В ходе приватизации резко возросла доля частных и снизилась доля государственных предприятий. Так, доля государственного сектора в общей численности занятых в 2001 г. составила 37%, в 1990 г. она была равна 83%¹.

3. В процессе приватизации в России большинство государственных предприятий было акционировано, что означает коллективизацию промышленности без *персонифицированного собственника*. Это только первый (хотя во многих случаях и необходимый) шаг к приватизации, вслед за которым собственность будет перераспределяться, акции — перепродаваться, пока не появится настоящий собственник. Владение акциями еще не делает акционера собственником данного предприятия. Последующее развитие российской приватизации призвано решить эти проблемы.

4. Процесс приватизации должен быть органически связан с массовым банкротством, скупкой нерентабельных предприятий и с борьбой против монополизации. Однако ни того, ни другого в России пока не происходит. В настоящее время порядка 30% промышленных предприятий в стране убыточны.

Много и других недоработок. Так, в соответствии с законодательством российские акционерные общества вообще не обязаны выплачивать дивиденды. На практике имеет место массовое занижение в отчетности полученной прибыли с целью ухода от налогообложения. Широко распространено занижение капитализации российских компаний, сокрытие информации об их работе и отсутствие соответствующего контроля. Медленно идет процесс перехода на международные стандарты по бухучету. Но главное заключается в том, что российские чиновники широко втянуты в бизнес не только как акционеры, но и как реальные функционеры в бизнесе, а действующее законодательство не препятствует этому. При этом если что-то происходит не так или не по закону, государство склонно винить в этом предпринимателей, а не своих чиновников, хотя именно они

¹ См.: Общество и экономика. 2004. № 1. С. 8.

могли быть в центре имевших место нарушений. Оснований для таких выводов немало. Например, государственные чиновники были замешаны в обогащении при строительстве финансовых пирамид ГКО-ОФЗ, пирамид для присвоения сбережений населения типа «МММ», хищении и нецелевом использовании средств государственного бюджета и т.д.

5. Приватизация в России породила разгул коррупции и преступности. Практически она шла и идет не снизу, а сверху, государство часто сохраняет свой контроль над приватизированными предприятиями, государственные чиновники и различного рода теневые структуры не без успеха пытаются нажиться на этом процессе. Слабость новых финансовых институтов (банки, инвестиционные фонды и фирмы), неразвитость рыночной инфраструктуры вообще грозят восстановлением государственного бюрократического контроля как в Центре, так и на местах. Там, где мало рынка, возникает много бюрократии.

6. В России слабо разработана система **частного права**. Без серьезной и детально разработанной правовой основы ошибки и издержки в дальнейшем развитии приватизационного процесса неизбежны. Правовая защита собственника — важная задача государства, которая решается, к сожалению, не всегда грамотно и последовательно.

7. Российских реформаторов часто упрекают в том, что они все хотят делать быстро, не считаясь с социальными последствиями. Но с точки зрения исторической тенденции ясно одно: в конкретных российских условиях любая, даже самая несовершенная, но осуществляемая рыночная реформа лучше самой идеальной, но отложенной на потом. Решающим стал фактор времени. Слишком сильна тяга к возврату в прошлое, пусть даже частично. Непростая сложилась и политическая обстановка в стране. Поэтому как реформу в целом, так и приватизацию, в частности, необходимо делать решительно, квалифицированно, грамотно, по возможности быстро и радикально.

Однако сегодня левая оппозиция и псевдопатриоты требуют пересмотра итогов приватизации, точнее, проведения новой национализации. Но встать на этот путь — значит свернуть страну в состояние политической дестабилизации. Правительство не раз заявляло, что этого оно не допустит¹.

¹ См., напр.: Независимая газета. 2003. 30 окт.

8. Ход приватизации в России свидетельствует о необходимости серьезного участия в этом процессе государства. Требуется усилить роль государства не только в создании самофинансирующихся **финансово-промышленных групп**, но и в поддержке и более грамотном направлении всего процесса большой и массовой приватизации. Опыт показывает, что после акционирования на предприятиях почти ничего не делается для приведения в соответствие новому статусу их внутренней организации и управления. Появление нового собственника — это не конец, а начало приватизации. Здесь требуется целый комплекс организационно-экономических преобразований на самих предприятиях. Роль государства в данном случае должна проявиться в том, чтобы содействовать развитию консалтинговых услуг, договорного процесса, подготовке кадров, распространению информации и т.д., причем частично на коммерческой основе. Иными словами, необходимо, чтобы государство организационно обеспечивало перевод постсоциалистической экономики на рыночные рельсы.

9. В целом можно заключить, что приватизация в России осуществляется эффективно. Конечно, имеются серьезные недостатки, но прогресс идет, его маховик продолжает раскручиваться, хотя и с замедлением. Приватизация делает предприятие свободным и ответственным, способным на инициативу, на нововведения, поиск и организацию новых рынков, повышение качества своей продукции, экономии ресурсов.

Приватизация в России принципиально отличается от приватизации на Западе, в странах с развитой рыночной экономикой. Еще совсем недавно собственность в России практически вся была государственной, т.е. ничейной или чиновничьей. Переход от государственной собственности к частной в России означает не просто смену собственности, а создание (или воссоздание) реальной собственности, разрушенной и вытравленной из сознания народа. В недавнем прошлом в стране не было ни рынка капитала, ни рынка труда, ни банкротств, ни рыночной инфраструктуры. Поэтому цель приватизации состоит в создании *экономически независимых*, берущих на себя всю ответственность и риск частных предприятий, которые должны стать основой рыночной экономики.

10. После приватизации бывшие государственные предприятия, как правило, начинают работать лучше, приносят прибыль, рабочие

получают заметно увеличенную оплату труда. Весной 1996 г. эксперты Москвы и Санкт-Петербурга провели сравнительный анализ экономических результатов работы 2438 предприятий в восьми отраслях промышленности различных форм собственности. Обследование показало, что по всем основным показателям приватизированные предприятия значительно опережают государственные. При этом чем меньше доля государства в предприятии, тем выше его финансово-экономические показатели. По общему показателю экономической эффективности отрыв увеличивается с течением времени.

Тем не менее принятая в России схема приватизации далеко не идеальна. Она является плодом компромиссов и политической борьбы. Никакой социальной справедливости или равенства она не несет. Однако это рабочая схема, и ее реализация на практике уже дала в целом неплохой результат. Практически завершена малая приватизация. Большая приватизация протекает болезненно, ей предстоит еще долгий путь. Контрольные пакеты акций на акционированных предприятиях и фирмах еще длительное время будут переходить из рук в руки, пока не установится оптимальная структура собственности. Формально уже превзойден 50%-й рубеж в приватизации экономики. Но это лишь первый рубеж довольно продолжительного процесса, за которым последуют другие. Не одно десятилетие удельный вес частного сектора в экономике России будет ниже, чем в экономике стран Запада.

Но жизнь все расставит по своим местам, появится и эффективный собственник, и эффективный инвестор. В послевоенной Германии Аденауэр и Эрхард, проводившие радикальные экономические реформы, не пользовались поддержкой значительной части населения страны, их ругали самыми последними словами. Но сегодня имена Эрхарда и Аденауэра в Германии произносятся с сакральным пиететом. Они многое сделали для своей страны.

В заключение этой главы полезно привести текст из письма А. Чубайса и Б. Федорова президенту Б.Н. Ельцину в 1994 г.

«...Идет тяжелая внутриправительственная борьба. Сначала в полускрытой, а теперь уже и в явной форме. Почти на каждом заседании консервативная группа отраслевых министерств и заместителей Председателя Правительства в жесткой форме требует «восстановления управляемости», т.е. возврата к прямому управ-

лению народным хозяйством, наращивания объемов льготного кредитования сельского хозяйства, оборонных отраслей, резкого замедления приватизации, передачи прав управления имуществом от ГКИ отраслевым министерствам. Надо прямо сказать, что эти требования не встречают никаких возражений со стороны Председателя Правительства, на что и опирается консервативная группа. Только чрезвычайными усилиями реформаторского крыла удается сдерживать этот натиск. Однако баланс сил все больше смещается в сторону консервативного крыла. Уже не хватает сил уследить за всеми разрушительными по отношению к реформам замыслами и действиями наших оппонентов, «выловить» и устранить из проектов решений правительства открыто антирыночные статьи.

В таких условиях все наши усилия идут не на реальную работу, а на преодоление внутривластного сопротивления... Все это делает реальную работу почти безрезультатной. Мы превращаемся в ширму, за которой идет развернутая подготовка к смене курса Правительства.

Перед нами всерьез встает вопрос об уходе из Правительства¹.

Президент Ельцин тогда, как известно, поддержал реформаторов.

Сегодня частный сектор доминирует в не до конца приватизированной российской экономике. Жизнь среднего россиянина практически во всем связана с частной собственностью. Он просыпается утром в своей частной квартире, идет на работу в акционерное общество, после работы — в частный магазин. В отпуск летит на 1—2 недели в Египет или Турцию, чего обычно советский человек позволить себе не мог.

Несмотря на требования левой оппозиции о широкой деприватизации, президенты В. Путин и Д. Медведев твердо придерживаются линии на недопущение такого поворота вспять, на продолжение приватизационного процесса. Выступая на пресс-конференции в Риме в ноябре 2003 г., В. Путин заявил, что процесс приватизации, несмотря на все сложности и противоречия, с которыми он проходил, пересматриваться не будет. Тем не менее в последующие годы начался скрытый процесс «бархатной реприватизации» и проникновения

¹ Приватизация по-русски. М., 1999. С. 181.

государства в частный бизнес в форме государственно-частного партнерства. Россия еще не встала на определенный путь и, похоже, находится между социализмом и капитализмом.

Выводы

1. Приватизация является главным элементом проводимых в России экономических реформ.

2. В процессе приватизации государственных предприятий в России использовались три пути и шесть методов. Каждый из них имеет особенности, недостатки и положительные стороны.

3. В результате приватизации свыше 65% бывших государственных предприятий сменили форму собственности. 70% ВВП России уже создаются в негосударственном секторе.

4. Малая и массовая приватизации уже завершены. В целом они принесли положительные результаты.

5. Большая приватизация, т.е. приватизация крупных предприятий, идет трудно и медленно. Она далека от завершения.

6. Государство тем не менее продолжает играть большую роль в экономике страны, но многие вопросы по дальнейшему развитию приватизационного процесса не решаются. В частности, отсутствует четкая долгосрочная стратегия приватизации, нет полной ясности в том, какие предприятия и даже отрасли должны при любых условиях быть в собственности Российской Федерации и когда государство откажется от своего присутствия в уже приватизированных предприятиях и фирмах. По официальным данным, государство распродало активы большинства госпредприятий, но его явное и особенно неявное присутствие в них избыточно. Много проблем остается и в отношении прозрачности сделок по приватизации и слияниям, а также по соблюдению принципа равенства покупателей приватизируемой недвижимости.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Как сложилась история приватизации в России?

2. В чем суть государственной программы приватизации?
3. Какие использовались пути и применялись методы приватизации?
4. Какие применялись варианты акционирования предприятий?
5. В чем смысл малой приватизации?
6. Что такое большая приватизация?
7. Что дала ваучеризация в России?
8. Назовите этапы приватизации в России и их особенности.
9. Дайте анализ итогов приватизации.

Литература

- Ясин Е.* Российская экономика. М., 2002.
- Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996.
- Приватизация по-российски. М., 1999.
- Экономика переходного периода: очерки экономической политики посткоммунистической России 1998—2002. М., 2003.
- Глинкина С.* Приватизация: концепции, реализация, эффективность. М., 2006.
- Приватизация. М., 2007.

ГЛАВА 14

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В СССР И РОССИИ

Общеизвестно, что научно-технический прогресс является главным фактором повышения эффективности производства и его конкурентоспособности, перехода всех хозяйственных процессов на преимущественно интенсивный путь развития.

Со второй половины 70-х годов XIX в. НТП в мире вступил в новый этап, отличающийся массовым характером нововведений, переходом к новому техническому укладу. На этом этапе объем производства перестал быть критерием оценки того или иного производителя. Таким критерием стали новизна, соответствие продукции постоянно меняющемуся спросу, **гибкость производства**, его конкурентоспособность и технический уровень. Данный эффект достигался органичным вращением научной и технологической активности в систему рыночного механизма и его ценностей.

В СССР наука и НТП были делом прежде всего государственными, требующим не только бюджетного финансирования, но и повседневного руководства со стороны государственных (включая партийные) органов. Свыше 95% финансирования сферы научной деятельности осуществлялось через государственный бюджет. Но парадокс заключается в том, что СССР никогда не имел четко сформулированной концепции научно-технической политики. На практике политика в области научно-технического прогресса складывалась в виде *набора частных решений* по тем или иным вопросам, прежде всего в отраслевом разрезе, в условиях господства командно-административной системы. Эти решения базировались на следующих принципах:

все научные организации каждый свой шаг согласовывали с вышестоящими инстанциями и по цепочке сверху вниз получали соответствующие указания, инструкции и нормативы, о выполне-

нии которых обязательно докладывали по предписанным «сверху» формам отчетности;

в сложной иерархической системе управления наиболее компетентным автоматически считался не исследователь, а высшее должностное лицо, невзирая на его реальные научные возможности. Этот принцип был направлен на подавление исследовательской инициативы, без которой прогресс науки немислим;

финансирование и материально-техническое снабжение ориентировались на научно-исследовательские организации, а не на конкретные исследовательские проекты или тех или иных ученых.

Не случайно поэтому НТП в бывшем СССР, несмотря на значительный научно-технический потенциал, был *малоэффективен* и выразался не в массовых нововведениях и крупных технических и организационных сдвигах в производстве на базе конкурентной борьбы за лучшее и прогрессивное, а в монополизме производителя и руководителей научно-исследовательских институтов, лабораторий и конструкторских бюро, в мелких разрозненных «мероприятиях», не оказывающих существенного влияния на техническое совершенствование производства, повышение его эффективности. К тому же наука в СССР была оторвана не только от вузовской сферы, т.е. сферы высшего образования, но и от производства.

Перед новой Россией стоит сложная задача: ввести НТП в русло осуществляемых экономических реформ, поставить всю его инфраструктуру на колеса рыночной экономики, внедрить рыночные механизмы и стимулы в систему НТП.

14.1. Наследство бывшего СССР

Наука и вся инфраструктура НТП были одним из выдающихся достижений старой, тоталитарной системы, находящейся ныне в процессе **рыночной трансформации**. Масштабы науки и инфраструктуры НТП, созданные на базе определенной политики и идеологии, бюрократической логики, военных и геополитических целей, оказались поистине громадными, несоизмеримыми с их масштабами ни в одной европейской стране. Только США могли быть и были в

реальной действительности настоящим конкурентом СССР в этой области.

В конце 80-х годов в сфере науки работали 4,4 млн человек, в том числе 1,52 млн научных и преподавательских кадров, включая 542 тыс. докторов и кандидатов наук. Ежегодно регистрировалось 80—85 тыс. изобретений. Многие изобретения и открытия советских ученых обогатили науку, явились важным источником перспективных направлений развития производства во многих отраслях экономики (например, в области микроструктуры материи, физики элементарных частиц, использования энергии атомного ядра и др.).

В 60-х годах прошедшего века страна пережила техническую эйфорию под влиянием выдающихся успехов в космосе, ядерной энергетике, судо- и ракетостроении и т.д. Но одновременно с этим накапливалась общая *техническая отсталость*. Так, по уровню телефонизации и качеству связи СССР занимал одно из последних мест в мире, уступая даже многим молодым африканским государствам. На крайне низком техническом уровне традиционно находились в СССР вся народно-хозяйственная инфраструктура (дороги, порты и проч.), сельское хозяйство, социальное обслуживание. Низким был технический уровень производства и качество товаров народного потребления, не производились многие самые необходимые человеку товары (в том числе продукты детского питания, отдельные виды парфюмерии, туалетная бумага и т.д.). Они не включались в план производства и воспринимались как «буржуазные излишества».

По официальной статистике, общее число научных работников в СССР на 1 января 1991 г. достигло 1985 тыс. человек. В 1990 г. затраты на НИОКР составили 35,2 млрд руб., или 5,0% произведенного национального дохода и 3,5% ВВП. По этим показателям СССР превышал все страны с рыночной экономикой, хотя и уступал США по абсолютной величине затрат на НИОКР. Вместе с тем СССР превышал уровень США по годовому выпуску и общей численности инженеров, занятых в народном хозяйстве, что является немаловажной чертой **научно-технического потенциала** для любой страны.

В целом же СССР занимал второе место в мире (после США) по научно-техническому потенциалу. Как и в США, этот потенциал практически был ориентирован на исследования по всем направлениям знаний, но одновременно на достижение военного

превосходства (так же, как и в США) и поддержку официальной идеологии (в отличие от США). Примерно 75% затрат на НИОКР в СССР направлялись на военные цели. Бюджет НИОКР одной только атомной промышленности был сравним с бюджетом всей Академии наук СССР.

Необходимо отметить, что научно-технический потенциал СССР включал большое число бесталанного и бесперспективного персонала при острой нехватке квалифицированных исследователей в ряде новых и наиболее прогрессивных направлений НТП. Не отличался новизной и парк научного оборудования и инструментов, а организация НИОКР была ниже всякой критики, так как базировалась не на здоровой трудовой мотивации, а на штатном расписании, которое позволяло вольготно жить псевдоученым и обслуживающему персоналу, не отвечая за результаты своей бездеятельности. Обслуживание реальных исследований вспомогательным персоналом сплошь и рядом подменялось обслуживанием начальства от науки, т.е. администраторов, как это принято в любом управленческом аппарате (т.е. помпадуров).

Следует признать, что в советской науке процветали *конформизм* и *послушничество*. «Лысенковщина» поразила не только биологию, но и практически все отрасли научных исследований. Работа на ЦК КПСС, признание своей науки «партийной» — широко распространенные «ценности» нашего недавнего прошлого. И это касалось как гуманитарных, так и технических и естественных наук. Т. Лысенко провозглашал, что настоящий расцвет науки возможен только в стране социализма, где научная работа «следует указаниям великого Сталина» и мы обязаны «впитать в себя сталинские методы работы». Ведь только при социализме можно было создать в государственном масштабе лженауку и превозносить ее достижения.

В условиях «реального социализма» обычно неплохо жили и даже процветали так называемые массовые, лояльные ученые, не обремененные блестящими талантами, неожиданными или порой еретическими идеями, либо занимающие начальствующие посты администраторы. Последние обычно и представляли научные достижения своих подчиненных, стремились наверх в иерархии управленческой системы, явно стараясь взлететь выше сферы чисто научной деятельности. А яркие личности, строптивые и несговорчивые таланты притеснялись.

Почти каждый исследовательский институт имел немногочисленное ядро действительно творческих работников, которые независимо от ученых степеней «тянули» всю науку и выполняли план за весь институт. Но большинство было серой, малоинтересной в научном отношении массой, которая и «питалась» значительной частью ресурсов НИОКР, не давая *творческой продукции*.

Привилегии административных постов, в свою очередь, часто привлекали к себе энергичных, но далеких от научного творчества молодых людей. Прежде чем стать директором или заместителем директора НИИ, как правило, надо было поработать секретарем парткома института, заслужить доверие вышестоящего начальства. Административный же пост давал возможность получить не только существенно более высокую зарплату, но и квартиру, служебную машину, бесплатное лечение в лучших поликлиниках, больницах и санаториях, а главное — *власть*. Впрочем, все это имело место и в других кругах советской номенклатуры.

В Академии наук СССР особенно привлекала возможность получения звания академика или члена-корреспондента тоже с соответствующими привилегиями. Для получения этих званий не требовалось никаких научных открытий. Работали другие факторы: по выражению известного юриста Б. Курашвили, — законы формирования и самоподдержания номенклатуры. Преимущества имели ученые среднего уровня с организаторскими способностями, ориентированные на власть и пользовавшиеся расположением «верхов». Недостаток научного авторитета они восполняли должностью и академическим званием.

Долгие годы советские ученые находились под гнетом невежественных партруководителей, идеологов, бюрократов, номенклатурщиков от науки, бдительных кадровиков. Ведь для того чтобы занять пост директора исследовательского института, заведующего кафедрой общественных наук, требовалось специальное решение ЦК, обкома или райкома КПСС. Значительный слой ученых был уничтожен как якобы враждебный элемент. На этой почве появились лояльные конъюнктурщики, так называемые партийные ученые, возрос удельный вес посредственностей, массовых, средних ученых. Неуютно было блистательным и оригинальным умам.

Лысенковщина постепенно превратилась в один из принципов научной деятельности в СССР. Партийная идеология оседлала все

обществоведение и погоняла его, как хорошую лошадь, в нужном направлении. Но и среди самих «ученых» находились рьяные деятели, которые лучше любого партократа направляли науку в нужное руководителям страны русло. Чего, например, стоят «исследования» в области общего кризиса капитализма, экономических законов социализма, преимуществ социализма и т.д.?

В советские времена в области общественных наук, по существу, не нужны были настоящие ученые, генераторы новых идей, направленных против заплесневелых догм, а требовались послушные схоласты, комментаторы, проводники «линии партии». Приветствовались и поощрялись «теоретики», развивающие те или иные положения последних съездов и пленумов ЦК КПСС о «преимуществах» социализма, о розовых перспективах развития советской экономики, о растущем загнивании капитализма и т.д. Тех, кто был не согласен с такими установками, либо устранили, либо вынуждали отмалчиваться, скрывать свои убеждения. По логике формирования отрасли «наука и научное обслуживание» роль науки изначально определялась как *прислужницы* руководства страны и всесильных монополистов в лице министерств и ведомств. Сегодня об этом забывать нельзя.

В советских общественных науках процветали посредственность и серость. Что требовалось от них? Например, доказательство и аргументирование следующих «ценностей»:

партия и руководство страны никогда не ошибаются;
наша жизнь прекрасна, а созданное в стране общество замечательно;

мы впереди большинства стран, а если где-то и отстали, то осталось совсем немного времени для ликвидации этой малости;

мы самые лучшие, хотя и есть отдельные недостатки, и т.д.

Политическая экономия социализма занималась такими абстракциями, как система экономических законов, развитие производственных отношений в рамках государственной экономики, нетоварного хозяйственного механизма, и всячески оперировала бессодержательными лозунгами и терминами типа: «от каждого по способностям — каждому по потребностям», «догоним и перегоним», «развитой социализм», «преимущества социализма» и т.д.

Практически до самого развала СССР большинство советских экономистов говорили о пользе планирования, о сочетании плана и рынка, о том, что социализм имеет своей целью благосостояние народа. В разработке горбачевской «концепции ускорения», основанной на традиционных советских подходах, принимали участие лучшие представители советской экономической науки, которая, однако, оказалась не готовой к переходу к рынку, не смогла разработать современную обоснованную программу экономических реформ в России, потому что десятилетиями занималась *не тем, чем надо*. Поэтому к руководству пришлось привлечь новых, молодых экономистов, не столь замешанных на советских и марксистско-ленинских традициях, чего «маститые» советские ученые не могут простить им до сих пор.

Но, как уже говорилось, речь должна идти не только об общественных, но и о технических науках. На совести советской науки в области техники много принципиальных ошибок: загрязнение Байкала и рек, обмеление Арала, идеи о повороте рек, Чернобыль наконец. К экспертизе часто привлекали не ученых, а генералов от науки.

В настоящее время многие машиностроительные заводы и их КБ простаивают, не могут перейти на изготовление новой, конкурентоспособной продукции. Где наши гении-изобретатели, где современные гении менеджмента, способные использовать рыночные стимулы для нововведений? Где наши качественные автомобили и компьютеры? Не говорит ли это о том, что полученное Россией наследство от советских НИОКР и всей государственной инфраструктуры НТП не годится для новых условий? А вот восточные «молодые тигры» (Сингапур, Южная Корея, Тайвань), в частности, на этом и обеспечили свое экономическое процветание.

Наши сегодняшние провалы в технике и экономике, неконкурентоспособность многих российских товаров на мировых рынках свидетельствуют о том, что все рассмотренные недостатки в научной сфере на деле дали негативную отдачу. Ученые-естественники и так называемые технари, в большинстве своем воспитанные на идеях марксизма-ленинизма, верили в его «научность», стояли на его позиции вопреки фактам и жизненной практике.

На эффективность НИОКР в СССР большое влияние оказывала командная система распределения ресурсов — через бюрократиче-

ский аппарат министерств. При этом явное предпочтение отдавали институтам ВПК и тяжелой промышленности. Огромную тормозящую роль в развитии исследований играла засекреченность многих тем и самих исследователей, оторванность и даже практическая изоляция науки от производства. Министерства же были заинтересованы не в научно-техническом прогрессе и даже не в росте производительности труда, а в выполнении планов производства продукции по валу и привлечении дополнительной рабочей силы. Как уже отмечалось, исследовательские институты часто использовались для решения не научных, а текущих производственных проблем в отрасли и в то же время служили «отстойниками» для уволенных министерских чиновников.

Полное использование производственных мощностей на заводах рассматривалось как особое преимущество и «особая заслуга» социализма. Как в таких условиях проводить эксперименты по созданию новой продукции или технологических процессов? Ведь для этого необходимы резервные мощности и специальные экспериментальные участки. Не случайно экспериментальная база в СССР всегда была крайне слаба. Цели, связанные с НТП, явно отступали перед целями и задачами по выполнению и перевыполнению производственных планов.

В СССР на сектор фундаментальных исследований приходилось около 10% затрат на НИОКР, но именно этот сектор был особенно оторван от производства. Во многих научных центрах, институтах и лабораториях Академии наук СССР был достигнут высокий уровень теоретических исследований, по некоторым из них страна имела бесспорное мировое первенство, и на Западе это хорошо понимали и по достоинству оценивали тесное взаимодействие и концентрацию ученых по отдельным исследовательским академическим институтам, в то время как на Западе ученые такого же уровня в основном были рассредоточены по разным университетам и городам.

Но главная область неэффективности советских НИОКР находилась в сфере не академических, а **прикладных промышленных исследований и разработок**, которые, естественно, были более тесно связаны с производством именно благодаря примату производства, а не НТП. В советской экономической литературе указывалось, например, что в 1965—1973 гг. фонды экономического стимулирования

предприятий (за основную деятельность) выросли в 9 раз, а премирование за внедрение новой техники — лишь в 1,5 раза и составило в 1973 г. только 2,4% фондов экономического стимулирования. В 1971—1973 гг. удельный вес премий за новую технику в общей сумме премий в расчете на одного работника снизился с 1,91 до 1,86%.

Ни в какое сравнение с Западом не шла продолжительность цикла «наука—производство»: 4—5 лет занимала лишь конструкторская и технологическая подготовка выпуска нового изделия. Приходилось превышать пороги многих инстанций, каждая из которых имела право вето, хотя никакой ответственности за выпуск нового изделия не несла. Для нового станка, например, требовалось собрать вне завода 100 подписей, из них 35 — с печатями. Только на это уходило 2—3 года. В результате уже к моменту выпуска новое изделие *переставало быть новым*.

Подсчитано, что средняя продолжительность научно-производственного цикла в СССР составляла в 70-х годах 17,5 года, в то время как в США — 6—8 лет при снижении к концу этого десятилетия до 4—5 лет. Фактические сроки освоения новой техники в производстве достигали в СССР 6—8 лет, в США — 2 года.

Кроме того, предприятия страны были мало заинтересованы в распространении уже созданных новшеств. По данным специального обследования, результаты НИОКР, которые обычно выполняются в НИИ и КБ, в 80% случаев внедрялись лишь на одном-двух предприятиях и только в 0,6% случаев — на пяти и более предприятиях. Столь узкую сферу распространения технических новшеств можно объяснить тем, что предприятия вообще не получали вознаграждения за диффузию новшеств и, следовательно, не были заинтересованы в распространении своего детища.

В целом же НТП в СССР носил в значительной мере *имитационный характер*, поскольку практически задавался не рыночным платежеспособным спросом в соответствии с реальными общественными потребностями, а техническим прогрессом, идущим на Западе, и прежде всего в США. Задача была проста — не отстать, взять у Запада все, что только можно, и сконцентрировать собственный научно-технический потенциал на приоритетных направлениях. Главным приоритетным направлением был **ВПК**. Такой характер НТП уже по определению обрекал СССР на отставание.

Нельзя не сказать и о том, что процесс создания новой техники в СССР всегда был весьма капиталоемким. По данным Госкомцен СССР, на 1% прироста индивидуальной производительности или мощности новой машины по сравнению со старой рост цен составлял, например, по станочному оборудованию в среднем 14—15%. Это значит, что, вместо того чтобы служить фактором сдерживания роста цен или их снижения, реально НТП в СССР был фактором скрытого инфляционного процесса.

Содержание огромного монстра в виде раздувшейся сферы НИОКР в условиях замедления темпов экономического роста и снижения эффективности производства на базе командно-распределительной нерыночной экономики становилось делом все более и более затруднительным. К этому следует добавить начавшееся в 80-х годах отставание СССР от Запада по качеству новейшей электронной военной техники. Поскольку основная часть затрат на НИОКР имела милитаристский характер, это затронуло практически всю сферу НТП.

Пытаясь как-то устранять все эти неудачи и просчеты, советское руководство не принимало в расчет необходимость соизмерения затрат и результатов, ориентацию на наиболее эффективные направления, что было бы возможно на путях реальных рыночных реформ, а *наращивало затраты ресурсов* в рамках традиционной нерыночной экономической модели, т.е. был выбран обычный экстенсивный путь, который объективно загонял страну в тупик, подрывал ее ресурсную базу и самым негативным образом сказывался на жизненном уровне населения и социальной обстановке в стране. Отставание в качестве, как обычно, пытались компенсировать количеством. Но это уже не помогало. На базе несрабатываемости и истощения ресурса экономической системы стал развиваться и кризис системы НТП.

В сфере НИОКР, как и в советской экономике в целом, особенно быстро росли *ресурсная база*, затраты на эту сферу и значительно менее впечатляющими были результаты таких затрат: число научных открытий, изобретений, нововведений. С 1950 по 1990 г. общее число занятых в сфере НИОКР возросло более чем в 12 раз (со 162,5 тыс. до 2 млн человек), денежные расходы — в 35 раз (с 1 млрд до 35 млрд руб.). Этот сектор экономики получал опережающее по сравнению с другими отраслями финансирование и увеличивал свои размеры

более высокими темпами, чем вся экономика в целом (численность рабочих и служащих, занятых во всем народном хозяйстве СССР, возросла за указанный период в 2,8 раза, а национальный доход в текущих ценах — более чем в 12 раз). По официальным данным, опережающий рост сферы НИОКР имел место и в 70-х, и в 80-х годах, когда темпы экономического роста стали сокращаться, а ее относительная нагрузка на ВВП страны нарастала.

Как показывают данные табл. 12, в СССР расходы на науку и численность занятых в ней длительное время возрастали быстрее, чем рос национальный доход. Следовательно, увеличивалась **наукоемкость производства** в СССР. Однако это сопровождалось падением эффективности затрат на НИОКР и темпов НТП, что являлось естественным результатом функционирования нерыночной экономики.

В отличие от народного хозяйства в целом в сфере НИОКР нет ни измеряемого конечного продукта, ни сколько-нибудь надежных его составных частей или компонентов. И хотя конечным продуктом науки и НТП являются все же знания, никто еще не изобрел для них надежного статистического измерителя.

В СССР публиковались такие частные технико-экономические показатели результатов НТП, как число созданных новых типов машин и аппаратов, число зарегистрированных патентов, структура станочного парка. Ущербность этих показателей очевидна (чего стоит, например, одно лишь понятие «новизна», не имеющее четкого критерия), и тем не менее воспользуемся ими для анализа.

Несмотря на заметное увеличение всех видов ресурсов, затрачиваемых на НИОКР, в частности трудовых и финансовых, общее число произведенных в СССР новых типов машин, оборудования и аппаратов снижалось начиная с середины 60-х годов, о чем свидетельствуют даже официальные, явно приукрашенные данные. Так, в 1950 г. число созданных в СССР новых типов машин, оборудования и аппаратов составляло, по официальным данным, 650, в 1960 г. — 3099, в 1965 г. — 3366, в 1970 г. — 3007, в 1975 г. — 3038, в 1980 г. — 2718, в 1985 г. — 2650 и в 1990 г. — 1767. Об изменении этого показателя по отдельным периодам красноречиво говорят следующие приростные величины (в %): +337 в 1950—1960 гг., +9 в 1960—1965 гг., -11 в 1965—1970 гг., +1 в 1970—1975 гг., -3 в 1980—1985 гг., -33 в 1985—1990 гг.

Таблица 12

Число занятых и затраты в сфере НИОКР СССР

Год	Всего занятых в народном хозяйстве, тыс. чел.	В том числе в сфере НИОКР		Национальный доход, млрд руб.	Затраты на НИОКР	
		тыс. чел.	%		млрд руб.	% к национальному доходу
1950	40 420	162,5	0,4	74,0	1,0	1,35
1955	50 251	223,9	0,4	—	—	—
1960	62 032	354,2	0,6	145,0	3,9	2,7
1965	76 914	664,6	0,9	193,5	6,9	3,6
1970	90 186	927,7	1,0	289,9	11,7	4,0
1975	10 2160	1223,4	1,2	363,3	17,4	4,8
1980	112 498	1373,3	1,2	462,2	18,6	4,0
1985	117 798	1491,3	1,3	578,5	24,2	4,2
1990	112 936	1985,1	1,8	700,6	35,2	5,0

Источники: Народное хозяйство СССР в 1967 г. М., 1968. С. 671, 888; Труд в СССР. М., 1968. С. 25, 247; Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1991. С. 9, 307; Народное хозяйство СССР, 1922—1982. М., 1982. С. 126, 329, 417, 564.

Еще отчетливее тенденция к замедлению темпов НТП в СССР вырисовывается, если приводимые технико-экономические показатели соотносить с ресурсами, затрачиваемыми на НИОКР (табл. 13).

Данные табл. 13 свидетельствуют о катастрофическом снижении эффективности затрат на НИОКР в бывшем СССР, т.е. о падении эффективности НТП.

Таблица 13

**Число созданных в СССР новых типов машин, оборудования
и аппаратов в расчете на единицу затрат на НИОКР в 1950—1990 гг.**

Год	Число созданных новых типов машин и т.п.	
	на 100 тыс. занятых в сфере НИОКР	на 1 млрд руб. затрат на НИОКР
1950	400	650
1960	875	795
1965	506	488
1970	324	258
1975	248	175
1980	198	146
1985	178	110
1990	89	50

См. источники к табл. 12, а также: Народное хозяйство СССР в 1970 г. М., 1971. С. 221; Народное хозяйство СССР в 1982 г. М., 1983. С. 92; Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1991. С. 113.

Можно привести и другие показатели (или параметры), так или иначе характеризующие отдельные стороны эффективности НТП в СССР, но динамика которых не столь однозначно негативна. При исключительной скудности советской статистики в области НТП можно все же воспользоваться, например, данными о числе изобретений, рекомендованных министерствами и ведомствами для патентования за границей. Надо полагать, что для такого патентования отбирались действительно лучшие изобретения. В 1970 г. их число составило 1619, в 1981—1985 гг. — 1108 (в среднем за год), в 1986—1990 гг. — 1419 (в среднем за год), в том числе в 1988 г. — 1068, в 1989 г. — 1742 и в 1990 г. — 1095. Здесь тенденция к понижению уровня показателя выражена не столь резко, как в предыдущем случае. Или возьмем число поданных рационализаторских предложений и заявок на предполагаемые изобретения. В 1965 г. их было 2,9 млн, в 1970 г. — 3,7 млн, в 1971—1975 гг. — 4,9 млн, в 1976—1980 гг. — 5,1 млн, в 1981—1985 гг. — 4,9 млн (в среднем за год), в 1986 г. — 5,0 млн и в 1988 г. — 4,2 млн.

Несмотря на более сглаженную динамику этих показателей в расчете на единицу затрат на НИОКР или на одного научного работника, наличие *понижательного тренда* в эффективности обнаруживается без каких-либо сомнений. Снижалось в последние годы советского режима также число изобретений и открытий в расчете на одного научного работника.

Представленная статистика, основанная на советских официальных данных, достаточно условна. Во-первых, из-за элементарных приписок. Если такая практика была широко распространена в отчетности по выпуску продукции, то нет никаких причин полагать, что дело обстоит лучше по показателям НТП. Во-вторых, в СССР за новую очень часто выдавалась тривиально старая продукция, но претерпевшая незначительные улучшения. Все это имело место при исчислении индекса цен и показателей ВВП.

Известно, что в СССР на отечественных изобретениях основывалось лишь менее 1/3 прикладных научных проектов, остальные заимствовались на Западе, для чего существовала целая система поиска технических новшеств и вообще товарных новинок, которые массово и постоянно пополняли рынки Запада, а в СССР либо вообще не появлялись, либо не могли появляться в таком количестве и разнообразии.

Несмотря на изоляцию СССР от развитого в научно-техническом отношении мира и жесткую позицию Запада по недопущению продажи СССР и другим социалистическим странам самой передовой техники, в нашей стране все же находили пути и способы ее заимствования. Благодаря этому в страну попадали современные компьютеры разного класса, периферийные устройства, программные средства, запчасти и т.п. Так, известный самолет «Мрия» не поднялся бы в воздух, если бы его предварительно не тестировали на этих компьютерах, не родился бы и мотороллер «Вятка», как и десятки видов холодильников, пылесосов, электробритв, аудио- и видеотехники и др., если бы не было таких заимствований.

Большая часть (70%) лауреатов еще Сталинской премии добились этого звания путем имитации новой техники, созданной на Западе в условиях рыночной экономики с ее механизмом конкуренции. Но по мере деградации экономики СССР отечественные изобретения, открытия и рационализаторские предложения становились все более простыми и менее крупными. Так считают многие эксперты.

По имеющимся данным, число открытий в послевоенные годы стало снижаться. В 1971—1975 гг. в государственном реестре было зарегистрировано 78 открытий, т.е. 15,6 открытия в среднем за год, в 1976—1980 гг. — 69, или 13,8 ежегодно, за 1981—1984 гг. — 59, или 14,8 открытия в среднем за год. По поводу открытий можно привести и другие данные, полученные из материалов патентоведческой практики. Они также подтверждают *тенденцию к снижению* числа открытий с середины 70-х годов (табл. 14).

Таблица 14

Число научных открытий, сделанных в СССР в 1931—1990 гг.

Период	Объект открытий			Всего открытий
	Закономерность	Свойство	Явление	
1931—1935	—	—	1	1
1936—1940	1	1	2	4
1941—1945	1	—	3	4
1946—1950	7	7	11	25
1951—1955	5	6	21	32
1956—1960	15	11	48	74
1961—1965	7	10	73	90
1966—1970	16	12	61	89
1971—1975	11	6	30	47
1976—1980	2	8	10	20
1981—1985	—	—	6	6
1986—1990	—	—	—	—

Источник: Вестник Российской академии наук. 1996. Май. С. 419.

Специалисты полагали, что наряду со снижением числа открытий происходил процесс снижения числа изобретений, при этом падал технический уровень последних. Примерно 98% изобретений не отвечали требованиям даже поверхностного анализа на патентную чистоту.

Конечно, как мы уже отмечали, наиболее значительным сектором НИОКР в СССР был военный, куда направлялась основная часть ресурсов. Однако никаких открытых, опубликованных данных о военных НИОКР в СССР нет до сих пор, хотя именно в этой области чаще всего и создавались чудеса военной техники. Но тенденция к снижению их эффективности по мере исчерпания потенциала командно-распределительной экономики не вызывает сомнения. Более того, управление военными исследовательскими институтами (как правило, очень большими) было еще более командным и жестким, чем гражданскими. Многие военные институты имели открытые счета в банке, здесь работали лучшие специалисты и была самая высокая заработная плата во всей сфере советских НИОКР. По существу, ресурсы из гражданского сектора НИОКР перекачивались в военный. Но последний все же не сумел отстоять позиции СССР перед лицом конкуренции со стороны Запада. Война в Персидском заливе в 1991 г. показала это достаточно убедительно.

В условиях снижения эффективности затрат на НИОКР в СССР и отторжения нерыночной экономикой научно-технического прогресса, который приходилось «внедрять» силой, не могло быть и речи об интенсификации производства или ускорения НТП, к чему призывали партия, руководство страны, а также многие советские экономисты, которые не понимали, что при социализме это невозможно *в принципе*, так сказать *по определению*.

Принималось множество решений об ускорении НТП, но они оказывались пустыми. Таким было, например, постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР 1983 г. «О мерах по ускорению научно-технического прогресса в народном хозяйстве». Много говорилось, особенно в 70—80-х годах, о том, что ведущим разделом планов как по всему народному хозяйству, так и по отраслям должен стать план НТП, степень выполнения которого будет служить базой для оценки деятельности министерств и ведомств. Так, на период 1981—1985 гг. правительство утвердило 160 комплексных программ НТП, включая 38 целевых программ по реализации крупных научно-технических достижений и 122 программы по созданию принципиально новых видов техники и технологии. Но НТП не шел.

При М. Горбачеве, в годы перестройки, особый акцент был сделан на ускорение НТП, прежде всего в машиностроении. На эти цели

были выделены огромные капвложения. Но НТП опять не шел. Не понимая, в чем тут дело, М. Горбачев говорил: «Корни трудностей, с которыми мы столкнулись в последние годы, не в природе социалистического строя, а в недостаточном использовании его возможностей, не в социалистической демократии как таковой, а в недостатках ее функционирования»¹. И это говорилось в 1987 г., когда о природе социализма, хотя бы на примере Польши и Венгрии, уже следовало бы задуматься всерьез.

«Незыблемость» и «непреодолимую ценность» социалистического строя поддерживала и защищала большая часть советской экономической науки, которая проводила «линию партии». Так, Л. Абалкин писал, что «решающим фактором научно-технического прогресса всегда являются производственные отношения», и призывал совершенствовать прежде всего социалистические производственные отношения. Он подчеркивал: «Совершенствование социалистических производственных отношений призвано не только ускорить, революционизировать научно-технический прогресс в стране, но и мобилизовать возможности главной производительной силы — работника». И далее: «На основе всесторонне обоснованного, сбалансированного пятилетнего плана хорошо отлаженный хозрасчет, помноженный на высочайшую организованность и дисциплину, выступает главным средством эффективного развития экономики. Совершенствование хозрасчетных отношений позволяет полнее реализовать преимущества общественной собственности, разумно согласовывать экономические интересы, активнее использовать социальные факторы развития». Автор специально подчеркивал «незыблемость принципов социалистического хозяйствования». Одним из таких принципов «было и остается плановое руководство экономикой»².

Вот так. Никакой системной трансформации, никакой частной собственности, конкуренции, рынка. Все должно оставаться по-старому, только макияж надо сделать более или менее современным. А если есть какие-то недостатки, то они устраняются путем *совершенствования социалистических производственных отношений*. И это написано в 1986 г. Ясно, что быстро перестроиться на рыноч-

¹ Правда. 1987. 20 мая.

² Проблемы мира и социализма. 1986. № 12. С. 58—60.

ное мышление при такой «закваске» невозможно. К тому же автор никогда не отрекался от этих оценок публично.

Другой советский политэконом, Г. Попов, ставший впоследствии рыночником, писал в то время: «В условиях социализма роль управления принципиально изменилась. Ведь именно управление, а не рынок — основной фактор, от которого зависят итоги деятельности всей нашей экономики»¹. И много цитировал Ленина. Подобно Попову, ряд экономистов также видели путь повышения эффективности НТП не в смене экономического механизма, а в совершенствовании планирования, подготовке все новых постановлений.

Даже такой крупный советский ученый, как лауреат Нобелевской премии Л. Канторович, не выходил за рамки «социалистических ценностей». В 1986 г. он писал: «...Хочу повторить еще раз — при производстве новой продукции, внедрении современной техники и технологий нужен иной, чем раньше, порядок планирования, хозрасчета, финансирования и ценообразования. Интенсивная экономика для своего управления требует обращения к новым, глубинным пластам нашего народно-хозяйственного механизма»². Опять ни слова о смене модели неэффективной командной экономики, а лишь о ее совершенствовании. Парадоксально, но Горбачев в одном из своих выступлений очень метко привел действительно подходящие для оценки текущей ситуации слова В. Ленина: «Не беритесь решать новые задачи на основе старых подходов, ничего из этого не выйдет».

Другая часть советских экономистов видела перспективу ускорения НТП, повышения эффективности производства и капложений в замене централизованного планирования так называемой **системой оптимального функционирования экономики (СОФЭ)**, где с помощью математических методов рассчитываются искусственные оптимальные цены, определяются объемы производства и направления распределения продукции.

Многие советские экономисты-прикладники много сил потратили на то, чтобы вместо нормального рыночного ценообразования ввести искусственную оценку эффекта от внедрения и применения новой техники по так называемым приведенным затратам. При этом

¹ Наука и жизнь. 1986. № 2. С. 44.

² Известия. 1986. 15 февр.

в расчет принималась разница между приведенными затратами на базовую и новую технику с использованием искусственного коэффициента окупаемости вложений.

Внедрение новой техники после 1979 г. стало более активно стимулироваться премиальной системой и ценообразованием за счет отчислений от прибыли, из фонда материального поощрения. Были введены надбавки к цене за эффективность и качество. Однако созданная в СССР система стимулирования внедрения новой техники не была ориентирована на лучшие образцы, хотя методика определения эффективности новой техники в качестве базы для расчета эффекта призывала брать лучшую отечественную или зарубежную технику.

Советские экономисты-международники с восторгом описывали чудеса НТР на Западе, но применительно к «реальному социализму» не делали радикальных выводов, не призывали сменить плановую систему или сложившуюся форму собственности. В лучшем случае из их предложений можно было сделать вывод о пользе *конвергенции* двух систем — капитализма и социализма — и не больше. Но тут же следовала (для баланса) разностная критика капитализма по накатанному пути за узкие границы НТП, противоречия, кризисы, безработицу, историческую ограниченность и т.д.

В 1979 г. бывший директор ИМЭМО АН СССР академик Н. Иноземцев в статье «Что ожидает капитализм через два десятилетия» прогнозировал глубокие экономические кризисы, высокий уровень инфляции, хроническую безработицу, структурные кризисы, обострение внешнеэкономических противоречий и, конечно, замедление темпов экономического развития в капиталистических странах и новые победы социализма в соревновании двух систем¹.

Сейчас, когда мир уже пережил тот год, на который был составлен прогноз, любой читатель сам сделает выводы, особенно в сравнении с тем положением, в каком оказалась экономика России.

Весьма модной темой для советских экономических исследований была критика так называемых буржуазных теорий и оценок

¹ См.: Проблемы мира и социализма. 1979. № 8. С. 34.

западными советологами советской экономики, в частности НТП в СССР. В числе таких критиков особенно часто мелькали С. Хавина и Ю. Ольсевич.

На справедливую критику советологов Д. Берлинера, Г. Гроссмана, А. Ноува и Р. Хатгингса, отмечавших, что у советских предприятий отсутствует *склонность к нововведениям*, что в советском мире нет нужды в развитой системе стимулов, у С. Хавиной ответ был один: «необоснованность подобного толкования механизма управления НТП при социализме связана с его порочной концептуальной основой — теориями «центрально-управляемого хозяйства» и «командной экономики», научная несостоятельность которых убедительно раскрыта марксистской критикой»¹. Как бы вторя ей, Ю. Ольсевич критикует «реакционных советологов» (или «социаломоведов») за «далекие от действительности представления о науке при социализме», ибо «социализм — первая в истории система общественных отношений, созданная на научных основах»².

Сегодня эти оценки могут показаться чудовищными, и не только с позиций нынешнего времени. Они были чудовищными и тогда, когда писались, т.е. с позиций того времени, когда в стране социальное положение было крайне тяжелым, планы производства систематически не выполнялись, ассортимент производимой продукции отличался поразительной скудностью и крайне низким качеством товаров. Находясь на реальной почве социально-экономического убожества страны, советские экономисты не так уж редко делали столь странные выводы, демонстрируя свою идеологическую зомбированность.

В то же время многие советские экономисты и в те времена обращались с закрытыми докладными записками в ЦК КПСС и Совет Министров СССР, давая довольно смелые предложения. Но надо признать честно, никто из них не поднимался до уровня академика А. Сахарова, до самопожертвования и героизма.

В порядке иллюстрации предлагаю читателям собственную закрытую докладную записку, направленную в начале 80-х годов через Институт США и Канады АН СССР заместителю Председателя Совета Министров СССР В.Н. Талызину.

¹ Вопросы экономики. 1984. № 3. С. 128.

² Там же. 1985. № 1. С. 135, 144.

Зам. Председателя
Совета Министров СССР
тов. *Талызину В.Н.*

Предложения по ускорению научно-технического прогресса в СССР

1. Нельзя рассматривать научно-технический прогресс (НТП) только как процесс развития техники и технологии. Прежде всего это социально-экономический феномен. Если экономический механизм страны не принимает или даже отторгает технические новшества, то никакие блестящие изобретения и инженерные разработки, никакие организационные меры управленческого характера делу не помогут. *Без серьезной реформы экономического механизма в нашей стране полноценный научно-технический прогресс невозможен.* Пока же СССР все более отстает от США, Японии и других развитых капиталистических стран по темпам НТП и уровню технического развития.

2. Современный этап НТП отличается принципиальной новизной: наука органически вошла в производство, идет создание нового технического уклада, страны различаются между собой не столько по уже достигнутому уровню экономического развития, сколько по темпам НТП, скорости нововведений. В мире происходит настоящая «технологическая гонка». Последняя базируется на научно-технической инфраструктуре, которую уже создали главные капиталистические страны. В США основу этой инфраструктуры составляют три сектора, связанные между собой по принципу сообщающихся сосудов: университеты, государственные лаборатории, промышленность. В СССР эти сектора действуют разрозненно и плохо заинтересованы в контактах между собой. В числе приоритетов внедрение научно-технических новшеств в промышленности занимает далеко не первое место. *Это положение надо в корне изменить.*

3. Полноценный НТП невозможен без значительной самостоятельности НИИ, КБ, НПО, исследовательских подразделений вузов, без освобождения их от ненужной регламентации, командования сверху.

4. Ускорение НТП невозможно без его *кредитования*. Нужно создать разнообразные фонды финансовых средств, сосредоточенных не у производителя, а у *потребителя* (министерства, ведомства, НПО и т.д.), из которых следует финансировать иссле-

дования по заказанным темам. В связи с этим уместно создать разнообразные нововведенческие и посреднические фирмы.

5. Сфера прикладных НИОКР и внедренческих подразделений на производстве должна функционировать на полном хозрасчете, т.е. иметь прибыль и себя окупать. Штатное расписание НИИ и КБ должно быть максимально гибким, сектора и группы должны иметь возможность быстро перестраиваться по мере изменения тем и направлений исследований. «Щекинский эксперимент»¹ должен стать принципом функционирования НИИ, что облегчается регулярными аттестациями сотрудников. Зарплату научным сотрудникам, конструкторам и проектировщикам целесообразно устанавливать на двух уровнях: а) гарантированный оклад (ниже нынешнего); б) негарантированная дополнительная оплата сверхплановых и особо качественно выполненных работ. Оплата так называемых заданий должна проводиться за счет заказчика. Важно предоставить НПО право самостоятельно выходить на мировой рынок, зарабатывать валюту.

6. Заказы на НИОКР, отбор представленных предложений должны осуществляться на конкурсной основе. Чем сильнее будет дух соревновательности и соперничества между НИИ, КБ, НПО и другими организациями, тем быстрее пойдет научно-технический прогресс. Покупателям новой техники надо предоставить реальное право выбора поставщика.

7. Необходимо создать гибкий механизм (на базе аттестации рабочих мест) высвобождения работников в результате НТП и резко поднять стимулы к новой трудовой активности. Примерно 25% рабочей силы сегодня потенциально лишняя, она занимает место будущих роботов, новейших станков, ГПС, мешает научно-техническому прогрессу. Высвобождающиеся работники должны переобучаться и направляться в другие отрасли и районы.

8. Важно найти приемлемые формы *ликвидации* или *прогорания* тех предприятий, которые либо убыточны, либо не способны внедрять новое, перестраиваться, избавляться от устаревшего оборудования или устаревших организационных принципов.

9. На каждом предприятии полезно создать специальные *выставки* или *стенды* с наилучшими образцами продукции аналогичного профиля, производимыми в мире. Они должны стать эталоном, который надо превзойти.

¹ На химкомбинате в г. Щекино Тульской области в те годы проводился эксперимент по приданию большей хозрасчетной самостоятельности советским промышленным предприятиям.

10. Целесообразно, чтобы НПО, крупные комбинаты отпочковывали от себя мелкие лаборатории или экспериментальные цеха, которые, обладая большой самостоятельностью и заинтересованностью, становились бы *новаторами производства*. Страны — члены СЭВ тоже полезно рассматривать как новаторов и первопроходцев в решении ряда научно-технических, экономических и социальных проблем, важных для всего социалистического содружества.

11. Необходимо стремиться к тому, чтобы СССР стал главным «инкубатором» идей и технических новшеств для мирового социализма. Для этого надо создать объединенный научно-технический потенциал всех социалистических стран, систему информационных банков, международный механизм передачи технологий.

В другой закрытой докладной записке, подготовленной несколько ранее (в середине 70-х годов) в ИМЭМО АН СССР, мы сравнивали эффективность использования научно-технического потенциала в СССР и США. В частности, отмечалось, что в 70-х годах в расчете на одного занятого в народном хозяйстве США инженера производилось национального дохода в 5,6 раза больше, чем в СССР, а вклад среднего американского инженера в обеспечение достигнутого уровня производительности труда был в 8,3 раза больше, чем в СССР по всему народному хозяйству и в 5,8 раза — по промышленности.

Далее говорилось, что начиная с 60-х годов стала проявляться тенденция к снижению количества созданных образцов новых типов машин, оборудования, аппаратов и приборов в расчете на 1000 инженеров. При этом приводились следующие данные.

Среднегодовое число новых типов машин, оборудования, аппаратов и приборов в расчете на 1000 инженеров составляло: в 1951—1955 гг. — 6,2, в 1956—1960 гг. — 11,4, в 1961—1965 гг. — 14,2, в 1966—1970 гг. — 8,6, в 1971—1975 гг. — 5,4, т.е. сначала росло, а затем снижалось.

Говорилось и о том, что за рассматриваемый период число инженеров в США росло вдвое медленнее, чем в СССР, а темпы обновления продукции нарастали. При этом в СССР ежегодно создавалось 4,5—4,7 тыс. новых видов продукции, а в США — 30 тыс., или почти в 7 раз больше.

Докладная записка заканчивалась таким выводом: «Причины низкой эффективности затрат на НИОКР в нашей стране лежат не только в области науки или даже научно-технического прогресса как таковых. Они лежат также в экономике, в сложившемся еще в 30-х

годах экономическом механизме, методах планирования, ориентированных на экстенсивный рост. Поэтому важно определить не только то, как наука и научно-технический прогресс влияют на экономику, но и как экономика, в свою очередь, влияет на научно-технический прогресс и нуждается в нем».

Однако, несмотря на старания ученых, руководители страны часто проявляли явное недовольство поступающими от них предложениями, пытаясь *свалить вину за неблагополучие в стране на науку*. Характерны в этом отношении выступления бывшего заместителя Председателя Госплана СССР А. Бачурина. В одной из статей он писал в 1986 г.: «...Нельзя не признать, что ученые-экономисты не смогли своевременно подготовить теоретическую концепцию целостной системы управления и хозяйствования... Разумеется, прогресс конкретных экономических наук возможен лишь на базе марксистско-ленинской политической экономии»¹.

Вот такой махровый догматизм, консерватизм и фундаментализм господствовали в стране даже в годы горбачевской перестройки. В предыдущие годы было намного хуже. О каком научно-техническом прогрессе можно было вести речь? Только о дозированном, внедряемом «сверху» понемногу, по плану, в приказном порядке.

В большинстве своем советские экономисты не признавали рынка и придумывали самые замысловатые идеи, «служащие» ускорению НТП в условиях социализма. Например, планы внедрения новой техники предлагалось заменить научно-техническими программами, создать органы управления программами, внедрить договорные отношения между производителями и потребителями новой техники, централизованно устанавливать потребность в развитии тех или иных направлений НТП, проводить экономические эксперименты, искусственно создавать соревновательность, прямые связи, внедрять не отдельные машины, а системы машин и т.д.

Однако на деле все это носило формальный характер и не меняло сути: *социализм отторгал НТП*, предприятия за техническими новшествами не гонялись.

И тем не менее даже среди этого идеологического мрака порой в печать пробивались лучики истины или, точнее, полустины. Так,

¹ Плановое хозяйство. 1986. № 9. С. 92—93.

вполне скромный экономист без амбиций писал еще до перестройки: «...Главные причины кроются в недостатках хозяйственного механизма, который не настроен в должной мере на экономию средств труда... Не слишком ли богаты сейчас предприятия оборудованием, если на многих из них, заходя в цеха даже в первую смену, можно увидеть половину, а то и больше бездействующих машин? И не лучше ли уменьшить ресурсы, выделяемые на производство, скажем, традиционных станков, в 1,5—2 раза, высвободив тем самым мощности машиностроения для освоения новой, высокопроизводительной или более дефицитной техники? А потребители станков, получая меньше традиционного оборудования, будут просто вынуждены лучше эксплуатировать имеющиеся машины, бережнее к ним относиться, быстрее ремонтировать, активнее внедрять в производство новую технику и технологию»¹.

Между тем оборудование на предприятиях страны обновлялось медленно, новая техника вводилась в строй строго по плану и тоже медленно и часто не попадала. Парк машин и оборудования ежегодно обновлялся лишь на 2—3%, что намного меньше, чем в странах с рыночной экономикой. Например, в 1971—1975 гг. было заменено лишь 9% оборудования на действующих предприятиях. При таких темпах полное обновление наличного парка станков, машин и механизмов должно было произойти в срок, превышающий 50 лет. Это означало, что Советский Союз обречен на техническое и экономическое отставание от Запада, где полным ходом шла научно-техническая революция.

Огромная часть так называемой новой техники, которая создавалась на машиностроительных заводах СССР, характеризовалась лишь *относительной новизной* (т.е. для данного предприятия, но не для отрасли, страны и тем более мира), а некоторые виды этой техники вообще не были новыми. Значительный рост затрат на внедрение новой техники, как правило, сопровождался увеличением сроков ее окупаемости, т.е. снижением эффективности. Так, резкий рост затрат на автоматизацию производства в 1976—1977 гг. сопровождался удлинением сроков их окупаемости с 4 до 5 лет. Аналогичная тенденция была характерна для внедрения вычислительной техники, механизации производства и т.д.

¹ Палтерович Д. Двигатели машин и двигатели экономики // Экономика и организация промышленного производства. 1985. № 4. С. 21.

Значительная часть капиталовложений страны использовалась для тиражирования устаревшей техники, сооружения малоэффективных с экономической точки зрения объектов. *Чрезмерные капиталовложения* направлялись на создание рабочих мест, которые не могли быть обеспечены рабочей силой. В 1971— 1975 гг. в промышленности было создано 2 млн, а в 1976— 1980 гг. — более 1 млн новых рабочих мест, не имеющих работников. Все знали, что СССР — единственная страна в мире, где число станков превышает число станочников. На заседании Политбюро ЦК КПСС 15 ноября 1984 г. были названы такие факты: в течение рабочего дня в машиностроении СССР не работает 14% имеющегося оборудования, каждый третий грузовик в стране не выезжает в рейс. При этом вина возлагалась, как обычно, на разгильдяйство и бесхозяйственность.

Несмотря на то что все время говорилось о приоритете плана внедрения новой техники над планом производства, эти планы не были состыкованы. По данным ЦСУ СССР, в первом полугодии 1984 г. было изготовлено 6,8 тыс. промышленных роботов (ПР), а внедрено лишь 2,5 тыс. В 1985 г. намечалось установить около 4 тыс. станков с числовым программным управлением (ЧПУ) и более 5 тыс. ПР. Но поскольку в 1984 г. реально было изготовлено 13,2 тыс. станков с ЧПУ и 13,7 тыс. ПР, то даже с учетом годового лага между выпуском и установкой план производства втрое превосходил план внедрения.

Многие обследования показывали, что значительное количество ПР, станков с ЧПУ и обрабатывающих центров длительное время вообще не использовалось или не давало реального эффекта из-за высокой стоимости, низкого коэффициента сменности, частых простоев, недостаточного высвобождения работников. Например, станки с ЧПУ в среднем стоили в 5—7 раз дороже обычных, а их производительность была выше лишь в 2—2,5 раза (по мнению эксплуатационников, лишь в 1,5 раза выше).

Не следует забывать, что вся новая, или так называемая новая, техника в плановом порядке поступала на заводы по уравнительному принципу. Предприятия получали ее бесплатно, не за счет собственных средств и небрежно относились к ее использованию.

В целом же шел процесс старения оборудования, снижения фондоотдачи. В промышленности СССР в 1970 г. доля оборудования

в возрасте до 5 лет составляла 41%, в 1990 г. — 30, прослужившего 11—20 лет — соответственно 21 и 27, а доля оборудования старше 20 лет — 8 и 14%. Падала эффективность использования техники, ухудшалось использование мощностей (рост мощностей опережал рост потребления электроэнергии на производственные цели). По расчетам на базе данных ЦСУ СССР, в 1971—1975 гг. в промышленности на 1 руб. фактических затрат «на внедрение мероприятий по новой технике» (как тогда говорилось) с учетом затрат прошлых лет было получено 40 коп. прироста прибыли, в 1976—1980 гг. — 34 коп., в 1981—1983 гг. — 32 коп.

Часто новая техника уже на стадии конструирования оказывалась морально устаревшей. Шло ее тотальное удорожание, что являлось серьезным фактором инфляции в стране. Советская промышленность часто тиражировала «экспонаты» техники, лишь похожие на новые, но на деле старые, не дающие необходимого эффекта в эксплуатации. Речь идет прежде всего о советских ПР, гибких автоматизированных производствах, станках с ЧПУ, которые производились в 20 министерствах без соответствующей подготовки специализированного производства узлов и модулей. Советское машиностроение развивалось по пути увеличения размеров натурального хозяйства, избыточной концентрации производства, усиления его универсальности в ущерб специализации.

Свидетельством низкого уровня НТП в СССР был низкий уровень продажи советских лицензий за границу. СССР значительно меньше продавал лицензий, чем покупал, и имел по этой статье внушительный негатив, в то время как страны Запада в этом отношении неплохо зарабатывали (особенно США). Доля машин и оборудования — прямого результата НТП — в структуре советского экспорта в 70—80-х годах стала снижаться. В 1972 г. она составила 23,6%, в 1983—1984 гг. — 12,5%. Процесс замедления НТП в 80-х годах нарастал. Число изобретений, направленных на зарубежное патентование, в 1984 г. по сравнению с 1981 г. сократилось по Минстройматериалов в 7,5 раза, по Минчермету — в 4 раза. Эти министерства продали в 1984 г. столько же лицензий, сколько и в 1975 г., а Миннефтехимпром и Минхимпром — соответственно в 10 и 5 раз меньше.

Порой внедрение новой техники и технологии в СССР сопровождалось удручающими фактами. Известно, например, что

с 1976 по 1980 г. удельный вес технологии непрерывной разливки стали в общем объеме выплавки стали поднялся в СССР с 7 до 11%. В те же самые годы в странах с рыночной экономикой с применением этой прогрессивной технологии выплавлялось уже 40—45% общего количества стали. Парадокс заключался в том, что технология непрерывной разливки стали была изобретена в СССР, однако по эффективности ее использования и практическому внедрению в производство наша страна не могла соперничать с Западом.

Непреложным является тот факт, что НТП в СССР не стал могучим фактором роста производительности труда, сокращения численности рабочей силы, как это имело место на Западе. Затраты на технологическое перевооружение всегда были ниже затрат на новое строительство, расширение действующих предприятий. В начале 70-х годов под влиянием нефтяных кризисов на Западе произошла революция в области создания энергосберегающей техники и технологии, а в 80-х годах — революция и в военной технике, однако Советский Союз не воспринял ни первую, ни вторую именно из-за отсутствия у него внутреннего мотивационного механизма к НТП.

По расчетам академика А. Аганбегяна, фондоотдача в 1966—1970 гг. снизилась по народному хозяйству СССР в целом на 5%, в 1971—1975 гг. — на 16, в 1976—1980 и 1981—1985 гг. — на 15%. Эффективность капитальных вложений также снижалась абсолютно, а производительность труда — относительно, т.е. по темпам прироста (табл. 15).

Из данных, приведенных в табл. 15, нетрудно увидеть, что за рассматриваемый период в 2,5 раза сократились темпы прироста национального дохода по пятилетиям, в 3 раза — темпы прироста реальных доходов на душу населения. Приросты производственных ресурсов в части добычи сырья и занятости также сократились втрое, а в части основных производственных фондов — лишь на 1/4. Гигантское сокращение имело место в отношении темпов прироста эффективности общественного производства, когда эффективность использования основных производственных фондов и капвложений снижалась абсолютно, а приросты эффективности использования промышленного сырья и производительности труда снизились соответственно на 20% и в 2,4 раза.

Таблица 15

Макроэкономические показатели развития народного хозяйства СССР по пятилетиям (в %)

Наименование показателя	1966—1970	1971—1975	1976—1980	1981—1985
<i>Конечные показатели</i>				
Национальный доход использованный	41	28	21	16,5
Реальные доходы на душу населения	33	24	18	11
<i>Производственные ресурсы</i>				
Основные производственные фонды	48	52	43	37
Производственные капвложения		44	23	17
Продукция добывающей промышленности	28	25	10	8
Занятость	6	6	6	2
<i>Эффективность общественного производства</i>				
Фондоотдача	-5	-16	-15	-15
Эффективность капвложений	-10	-11	-2	-0,5
Эффективность использования промышленного сырья	10	2	10	8
Производительность труда	33	21	14	14

Источник: Аганбегян А. Советская экономика — взгляд в будущее. М., 1988. С. 109, 125.

Итак, НТП в СССР развивался слабо и вяло, он носил *имитационный и эволюционный характер*. Действующее оборудование обновлялось медленно и плохо, новая техника мало чем отличалась от старой. А ведь с экономической точки зрения нововведениями

надо считать лишь такую новую технику или технологию, которая повышает эффективность производства. Но поскольку последняя в СССР росла довольно медленно и ее рост имел тенденцию к снижению, а затем и к абсолютному падению, то большинство нововведений такому критерию не отвечало. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где рынок и механизм взаимодействия между потребностями и производством, спросом и предложением создавали реальный стимул к нововведениям, в СССР огромные ресурсы вкладывались в безнадежно устаревшую технику, технологию и товары. Имитационный характер НТП в СССР и нарастающие проблемы несрабатываемости административно-распределительной экономики неизбежно вели к тому, что в 70—80-х годах отставание СССР от Запада в области нововведений нарастало. По оценкам С. Глазьева и Д. Львова, в середине 80-х годов оно составило 15—25 лет и по сравнению с серединой 60-х годов увеличилось почти вдвое.

Непреложным фактом являлось отставание СССР от Запада практически в любой отрасли производства, несмотря на мощную инфраструктуру НИОКР и научные достижения, порой превышающие мировой уровень (в ВПК). Наука и производство шли параллельными курсами и мало взаимодействовали друг с другом. НТП находился под гнетом огромной бюрократической системы и не ориентировался на реальные потребности экономики страны. Отсутствовала взаимная заинтересованность науки и производства.

В стране «реального социализма» научно-технический прогресс ощущался прежде всего в области военной техники, а в целом технологический базис общества оставался практически на неизменном уровне. Достижения НТР не ассимилировались в СССР, и в конце концов страна отстала от Запада на целую *технологическую эпоху*, проиграв не только экономическое, но и научно-техническое соревнование с капитализмом.

Технологическое отставание СССР особенно стало проявляться со второй половины 70-х годов, хотя в стране имелись мощная научная база, квалифицированные научные и инженерные кадры, развитая система образования. Самым слабым местом было использование НИОКР, т.е. промышленное освоение и серийный выпуск нововведений. Советская промышленность не только не стремилась осваивать новую продукцию, но и всячески отторгала ее, ибо надо

было прежде всего выполнять план производства уже выпускаемой продукции. Переход к выпуску новой продукции всегда был обременителен, ибо нарушался уже налаженный процесс производства и выполнения плана, требовалась переналадка оборудования, а в итоге ухудшалось финансовое положение предприятий, снижались заработки рабочих.

Процесс производства всегда инерционен, а в условиях плановой экономики эта инерционность возрастала многократно. Никакой внутренней ориентации на меняющийся спрос не было. По существу, советская экономика была *антиинновационной*. Часто новое изделие устаревало раньше, чем поступало в серийное производство. Наряду с этим процветало псевдоноваторство, когда промышленность предлагала, например, модель станка по цене на 50% дороже старой модели, а производительность ее была выше лишь на 5—6%. Результат такой «политики» — вялотекущий инновационный процесс и серьезное отставание от Запада.

Затраты на военные исследования составляли 20% всех военных расходов и 75% всех расходов на НИОКР. Так, в 1989 г. по официальным данным, из 77,3 млрд руб. военного бюджета 15,3 млрд руб. шло на НИОКР. Но, кроме того, военные программы финансировались и по линии ряда гражданских министерств, поскольку гражданское наукоемкое производство частично входило и в ВПК.

Тем не менее было бы неправильно видеть в сверхмилитаризации, перегрузке экономики военными расходами и в отставании СССР в области военной техники первопричину стагнирования и деградации его экономики, как это иногда делается на Западе. Главная причина стагнирования и деградации советской экономики все же коренится в нерыночной, командно-распределительной ее модели, столь недальновидно выбранной экономически малограмотным политическим руководством страны, исходившим из своих узкокорпоративных интересов и не оправдывавшей себя идеологии.

Сталинская экономическая модель отторгала НТП, не обеспечивала нормальные условия для функционирования его инфраструктуры. А если система не содержит внутренних стимулов для саморазвития, она погибает. Что и произошло.

Однако советская экономическая наука не критиковала застойный экономический механизм, конкретные проявления все растущей

неэффективности производства (такие, как несбалансированность и дефицитность экономики, ее неконкурентоспособность, скрытая инфляция и безработица, уравниловка в оплате труда и т.д.), не делала теоретических обобщений на этот счет, а рисовала картину всеобщей гармонии и стабильности, что полностью расходилось с реальной жизнью.

14.2. Научно-технический прогресс и экономическая наука в России

В современном мире экономическая мощь страны определяется не столько объемом произведенного ВВП и наличием у нее ресурсов капитала и рабочей силы, сколько размерами ее **научно-технического потенциала**, эффективностью его использования, выражающейся в количестве изобретений и открытий, новых видов продукции, прежде всего техники и технологий. Научно-технический потенциал стал сегодня ресурсом особого рода, без него современное конкурентоспособное производство становится невозможным.

Научно-технический потенциал страны — это совокупный ресурс ее научно-технической сферы, создающий новые продукты и технологии. Научно-технический потенциал неразрывно связан с экономическим, хотя относительно может быть больше или меньше последнего. Можно говорить о национальном научно-техническом потенциале, о научно-техническом потенциале отрасли, фирмы, университета, исследовательского института, лаборатории и, наконец, отдельного ученого, конструктора или творческого инженера.

Научно-технический потенциал, однако, определяется не только количеством имеющихся научно-технических ресурсов, но и их качеством, умением управлять этими ресурсами, правильно оценивать перспективы, внутренней заинтересованностью ученых в открытиях и изобретениях. Например, две лаборатории, имеющие равные финансовые и кадровые ресурсы, работающие на одинаковом оборудовании, могут обладать существенно разными потенциалами, если в одной собрались кадры, состоящие из «средних ученых» со слабой трудовой мотивацией и низкими творческими способностями, а в другой — блестящий творческий персонал, нацеленный на

реальное изобретение и возглавляемый талантливый руководителем. И наоборот, сколько ни наделяй ресурсами «среднего ученого», он вряд ли вообще совершит когда-нибудь открытие, которое сделает талантливого исследователя, не имеющего, казалось бы, самого необходимого оборудования и поддержки.

Сказанное, думается, справедливо и в отношении отдельных стран, когда одна из них, например, имеет большие ресурсы, но малую конечную отдачу в виде нововведений, а другая при тех же или несколько меньших ресурсах имеет кардинально большую отдачу. Однако, к сожалению, научно-технический потенциал, как бы его ни понимали, на практике не имеет адекватного измерения. Приrost знаний в обществе никто еще не измерил, редукцией труда гениальных Эйнштейна или Бора к труду «среднего ученого» даже в соотношении 1:100 заниматься бессмысленно.

Тем не менее при характеристике состояния научно-технического прогресса в современной России необходимо начать с затрат на НИОКР и других ресурсных показателей.

После краха СССР затраты на НИОКР в Российской Федерации, подобно затратам на военные цели, стали обвально сокращаться. С 1989 по 1998 г. трудовые ресурсы в сфере российских НИОКР сократились более чем в два раза, финансирование — еще больше. Более чем вдвое сократились основной капитал в сфере НИОКР и число патентных заявок, поданных в России. Но начиная с 1999 г. ресурсное обеспечение сферы НИОКР стало расти вслед за начавшимся ростом российской экономики.

В целом динамику основных показателей научно-технического развития России характеризуют данные табл. 16.

Приведенные данные свидетельствуют о низкой доле затрат на науку в ВВП нашей страны. Что касается доли затрат на НИОКР в расходах федерального бюджета РФ, то, несмотря на принятый закон, обязывающий довести ее до 4%, на деле она этой величины не достигает.

Не все просто обстоит и с наукоемкостью производства в российской экономике. Европейская экономическая комиссия ООН провела расчеты сравнительной наукоемкости в России, странах ЕС и ЦВЕ (табл. 17).

Из данных табл. 17 видно, что Россия заметно отстает от ЕС по наукоемкости в расчете по ВВП, но опережает ЕС по наукоемкости в расчете по занятости. Также в расчете по занятости Россия опережает по наукоемкости страны ЦВЕ, хотя по наукоемкости в расчете по ВВП отстает от Чехии и Словении.

Таблица 16

**Основные показатели научно-технического развития России
в 1991—2005 гг.**

Показатели	1991	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2005
Число научно-исследовательских организаций:								
всего	4564	4122	4137	4019	4089	4099	4037	3566
в % к 1991 г.	100,0	90,3	90,6	88,1	89,6	89,8	88,5	78,1
Внутренние затраты на НИОКР:								
в % к 1991 г.	100,0	39,0	42,0	39,0	45,0	49,8	57,9	67,4
в % к ВВП	1,4	0,9	0,99	0,92	1,01	1,05	1,16	1,07
Численность занятых в сфере НИОКР:								
тыс. человек	1677,8	990,7	934,6	855,2	872,4	887,7	885,6	813,2
в % к 1991 г.	100,0	59,1	55,7	51,0	52,0	52,9	52,7	48,5
Численность исследователей:								
тыс. человек	878,5	484,8	455,1	417,0	420,2	426,0	422,2	391,1
в% к 1991 г.	100,0	55,2	51,8	47,5	47,8	48,5	48,1	44,5
Основной капитал сферы НИОКР:								
в % к 1991 г.	100,0	115,6	101,2	89,2	63,5	48,5	40,0	40,8
Число патентных заявок, поданных в России:								
всего	45 694	23 211	19 992	21 362	24 659	28 688	29 989	32 254
в % к 1991 г.	100,0	50,8	43,7	46,8	54,0	62,8	65,6	70,6

Источники: *Иванова Н.* Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002. С. 169; Наука России в цифрах. 2002. М.: ЦИСН, 2003. С. 12—69; Индикаторы науки: 2007. М., 2007. С. 20, 28, 62, 306.

Таблица 17

**Научоемкость производства в странах Западной и Восточной Европы
в 1981—2000 гг.**

Страны	Затраты на НИОКР, в % к ВВП				Занятость в сфере НИОКР в расчете на 1 тыс. человек, занятых в экономике, в %		
	1981	1991	1995	2000	1981	1991	1999
<i>ЕС в целом</i>	1,69	1,90	1,81	1,86	3,3	4,4	5,5
В том числе:							
Германия	2,47	2,53	2,20	2,40	4,4	6,1	6,3
Франция	1,93	2,37	2,31	2,15	3,6	5,2	6,1
Великобритания	2,38	2,08	1,98	1,87	4,7	4,4	5,5
Италия	0,88	1,23	1,00	1,03	2,3	3,1	3,3
<i>ЦВЕ и Россия</i>							
Россия	...	1,89	0,79	1,09	...	11,9	6,8
Чехия	...	2,02	1,01	1,35	...	4,0	2,6
Венгрия	...	1,07	0,73	0,82	...	2,8	2,5
Польша	...	1,05	0,69	0,70	...	2,7	3,3
Румыния	...	0,79	0,80	0,41	...	3,5	2,0
Словакия	...	2,25	0,98	0,69	...	4,1	3,6
Словения	...	1,60	1,69	1,51	...	4,0	4,6

Источник: Economic Survey of Europe. 2002. P. 168.

Советская наука нуждалась в серьезном реформировании. Поэтому уже с начала проведения экономические реформы в России опирались на следующие базовые принципы реформирования сферы НИОКР:

сокращение в ближайшие 3—5 лет в результате прежде всего демилитаризации науки затрат на НИОКР в 2—3 раза, чтобы их размеры были адекватны экономическим возможностям нового государства;

создание обстановки свободного научного творчества, равного доступа к информации, конкурентной среды для разных точек зрения

без давления со стороны какой-либо идеологии или традиционных (часто устаревших) точек зрения;

обеспечение реального права интеллектуальной собственности для ученых и разработчиков;

коренное изменение идеологии исследований, для чего отбросить высокомерное великодержавие, отказаться от «сплошного фронта» научных разработок и сосредоточиться прежде всего на тех из них, которые соответствуют мировому уровню, а главное, дают стране (прежде всего для ее экономики) реальные продуктивные результаты;

обеспечение нормальной открытости российской науки, включение ее в мировую науку при одновременно широком доступе к сотрудничеству с другими странами, мировым научным сообществом;

радикальное изменение управления ресурсами в сфере НИОКР, подчинение его конкретным целям, избавившись от ставшей привычной обстановки советского феодализма и вотчинности в науке, создание механизма естественной ротации кадров.

Далеко не все названные принципы удалось провести в жизнь, покончить со многими унаследованными недостатками, но появились новые; резко сократилась подпитка производства научными идеями, разработчиками новой техники, новыми технологиями, заметно уменьшился научно-технический потенциал страны из-за эмиграции и ухода ученых из сферы науки в иные сферы деятельности (включая торговые ларьки на оптовых рынках бытовой техники), в полуразрушенном состоянии оказались целые школы и направления научных исследований, из-за низкой оплаты труда упал престиж науки в глазах общества и даже среди самих ученых: лишь немногие научные работники сегодня посоветовали бы своим детям и внукам карьере ученого. Этот список, к сожалению, можно продолжить. Иными словами, темпы сокращения ассигнований намного превзошли темпы адаптации российской науки к новым рыночным условиям.

Новая Россия унаследовала 70% научно-технического потенциала бывшего СССР. По данным статистики, в 2005 г. в стране насчитывалось 3,6 тыс. научных организаций, включая 2115 исследовательских институтов, 489 конструкторских бюро. Почти половина (1703)

исследовательских институтов работало в предпринимательском секторе¹. Сегодня в России действует около 30 тыс. малых инновационных предприятий, которые дают сотни тысяч рабочих мест, хотя и не включаются в сферу НИОКР².

В 2005 г. численность занятых в сфере НИОКР составила 813,2 тыс. человек, или почти вдвое меньше, чем в 1990 г. Удельный вес этого персонала в общей численности занятых в народном хозяйстве России уменьшился с 2,5% в 1990 г. до 1,2% в 2005 г. При этом численность исследователей составила 391,1 тыс. человек, что также почти вдвое меньше, чем было в 1991 г. Доля докторов и кандидатов наук составила менее 25% общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками³.

Общая численность занятых в российской науке сокращалась до 1998 г., когда она составила 855,2 тыс. человек в целом и 417 тыс. исследователей, но затем стала расти и снижаться вновь. Однако этот рост ниже роста общей занятости и ВВП. Одновременно происходит интенсивный процесс **феминизации** российской науки. Так, доля женщин среди ученых и специалистов, выполнявших НИОКР, в 2002 г. приблизилась к 60%, тогда как в 1991 г. была равна 46%.

В настоящее время 12% ученых и специалистов, выполняющих НИОКР, работают в системе Академии наук, 82% — в отраслевых научных организациях и 6% — в научных подразделениях вузов. По видам научной деятельности кадровый потенциал российской науки распределяется следующим образом: 9,5% ученых и специалистов, работающих в сфере НИОКР, занимаются физическими науками; 10% — математическими, 3,5% — науками об окружающей среде, 9,8% — науками о жизни, 54,9% — техническими и 8,5% — общественными науками. Но идет процесс старения российской науки. Сегодня более половины докторов и 40% кандидатов наук уже имеют пенсионный возраст, а преобладающий возраст сотрудников НИИ и КБ находится в пределах 50—55 лет.

Если учесть, что ВВП России в 2005 г. был равен примерно 1,4 трлн долл. по паритету покупательной способности, то затраты на

¹ См.: Индикаторы науки: 2007. С. 20, 160.

² См.: Отечественные записки. 2002. № 7. С. 36.

³ Индикаторы науки: 2007. С. 39.

НИОКР составили порядка 15 млрд долл. (1,07% ВВП), что намного меньше, чем, например, в США (320 млрд долл.).

Как правило, средства, выделенные из бюджета на НИОКР, идут на выплаты заработной платы, на накладные и эксплуатационные расходы. Затраты же на материально-техническое обеспечение научных организаций крайне недостаточны. Этим объясняется консервация и деградация материально-технической базы науки, прекращение работ по сооружению уникальных экспериментальных установок и многим перспективным направлениям научных исследований. Свернуто финансирование научно-технических услуг (патентной деятельности, стандартизации, контроля качества). Исследовательские институты обычно не имеют средств на приобретение иностранной литературы и периодики, поэтому российские ученые часто не в состоянии следить за работами зарубежных коллег.

В конечном счете можно сделать вывод, что российские ученые и специалисты оказались серьезно уязвимой социальной группой. Заработная плата работников науки в 1991 г. была на 10%, в 1993 г. — на 32% ниже средней по стране. В 1996 г. этот разрыв сократился до 17%, но он сохраняется до сих пор. Низкая заработная плата, потеря высоких научных целей, сокращение спроса на науку, на новые знания и технологии, **падение престижа ученого** — все это подавляет творческую активность, создает в научной среде атмосферу недовольства и неуверенности.

На сокращение научно-технического потенциала России в период трансформации большое влияние оказала миграция научных кадров, причем как внешняя, так и внутренняя. Существует множество противоречивых и некорректных данных о внешней миграции российских ученых, характеризующих ее чуть ли не как бедствие для России. Однако обследования, проведенные в ведущих академических институтах России, показали, что реально в 90-е годы за границу уехало не более 1% ученых, из них 60% — это лица в возрасте до 40 лет, 41% уехавших имели ученые степени, в том числе 12% — докторские.

Как видно, практически во всех обследованных институтах отъезд специалистов за рубеж носил не массовый, а единичный характер. Следовательно, не сбылись наиболее алармистские прогнозы, сделанные в тот период, согласно которым ежегодно из России будут

уезжать за границу чуть ли не десятки и даже сотни тысяч ученых. Тем не менее потери от эмиграции ученых для страны составляли тогда порядка 1 млрд долл. в год.

Значительно больший ущерб научно-техническому потенциалу России наносит внутренняя миграция ученых. По имеющимся оценкам, на одного эмигрировавшего за границу ученого приходится 10—25 человек, покинувших вообще науку, научно-технические организации в пределах России в поисках другой, более высокооплачиваемой работы.

Ученый-эмигрант, уехавший в другую страну и нашедший там работу по специальности, своим трудом способствует развитию мировой науки, а тем самым в известной мере и науки отечественной. Более того, с изменением ситуации на родине в лучшую сторону он может вернуться, сохранив, а скорее всего, и повысив свою научную квалификацию. Ученый же, сменивший науку на работу не по специальности, пусть и оставшийся в своей стране, скорее всего через 2—3 года утратит свою квалификацию навсегда.

С точки зрения организационной структуры сфера научной деятельности в России состоит из пяти основных секторов: академического, вузовского, отраслевого, или прикладного, сектора государственных научных центров и малого наукоемкого бизнеса.

Академический сектор включает Российскую академию наук (РАН), Российскую академию сельскохозяйственных наук (РАСХН), Российскую академию медицинских наук (РАМН), Российскую академию образования (РАО), Российскую академию художеств (РАХ). Эти академии имеют государственный статус, хотя и пользуются широкой самостоятельностью. За годы экономических реформ к ним добавился ряд различных общественных академий, включающий академии экономических наук и предпринимательской деятельности, естественных, инженерных наук, информатики, оборонного комплекса и т.п. В академическом секторе преимущественное значение имеют фундаментальные и теоретические исследования. В 2005 г. в РАН было сосредоточено около 26% занятых в научной сфере¹.

Вузовский сектор науки представлен как исследовательскими институтами, так и лабораториями факультетов и кафедр вузов, тесно

¹ См.: Индикаторы науки: 2007. С. 146.

связанных с их учебно-преподавательской деятельностью. В 2005 г. научные исследования велись в 539 высших учебных заведениях России. В них было занято около 43 тыс. человек, в числе которых исследователи составляли 30 тыс.

Сектор отраслевой науки вбирает около половины общего числа организаций, выполняющих НИОКР, и 61% всех занятых в этой сфере. В трансформационный период именно этот сектор сократился в наибольшей мере, но сегодня он остается главной опорой всех прикладных исследований и инновационной сферы страны. Число исследователей в этом секторе в 2005 г. составило 221,4 тыс. человек, или около 57% всего исследовательского персонала в научной сфере страны¹.

В процессе рыночных реформ в наиболее тяжелом положении оказались отраслевые институты ВПК — авиационной промышленности, судостроения, отраслей промышленности по производству ракет, танков, артиллерийского и стрелкового оружия, приборостроения и т.д., работавших по госзаказу и всецело зависящих от бюджетного финансирования. Так, в 1990—1997 гг. объем работ научных организаций ВПК уменьшился в 11 раз.

Сектор государственных научных центров (ГНЦ) включает крупнейшие исследовательские институты прикладной науки. В силу присвоенного им статуса они получили приоритетное бюджетное финансирование. Как правило, ГНЦ имеют уникальные экспериментальные установки, штат самых высококвалифицированных специалистов, а главное — научные школы, известные в стране и за рубежом. В 2005 г. насчитывалось 1282 исследовательские организации в государственном секторе, в том числе около 50 ГНЦ.

Сектор малого наукоемкого бизнеса формально не входит в статистику научной сферы России, но играет важную роль. Появление этого сектора связано с бурным ростом малого и среднего бизнеса, а также теневой экономики. Разнообразные налоговые льготы для мелкого бизнеса стимулировали формирование и быстрый рост этого сектора научной деятельности, непосредственно связанного с инновациями. Число малых частных предприятий, занимающихся инновациями, бурно росло до 1996 г., достигнув 46,7 тыс., но затем

¹ Индикаторы науки: 2007. С. 161.

стало убывать, и в 2000 г. их насчитывалось 30,9 тыс. В настоящее время исследованиями в секторе малого наукоемкого бизнеса заняты сотни тысяч человек.

Малые инновационные предприятия особенно активны в разработке программных продуктов, лазерной техники, маркетинговых исследований, модернизации производимой продукции и т.д. Они создаются вокруг или внутри научно-исследовательских институтов, крупных предприятий, которые все чаще появляются в разных регионах, что способствует развитию их экономики. В ряде областей (Нижегородская, Ярославская, Саратовская и др.) появились специальные региональные фонды и программы по развитию малого инновационного бизнеса.

Резкое сокращение научно-технического потенциала России и **падение престижа** ее науки — реальная драма страны. Но этот процесс во многом объективно обусловлен. Ведь если ВВП страны в 7 раз меньше ВВП США, то и поддержание ее научно-технического потенциала на американском уровне вряд ли является реальной и нужной задачей. Тем не менее в расчете на единицу ВВП в России даже сегодня больше, чем в США, занятых в научной сфере, в том числе исследователей. Поэтому российская наука должна активнее перестраиваться с учетом реальной ситуации, целенаправленно вписываться в реалии рынка, в те трансформационные процессы, которые охватили основную часть российской экономики, активно предлагать результаты своих исследований. Но пока этого не происходит.

Директора институтов сплошь и рядом не проводят отбора квалифицированных кадров под новую тематику, не меняют тематики исследований в соответствии с требованиями развивающейся экономики страны. Сегодня особенно актуальна задача ориентации прикладных научных исследований на их коммерциализацию в промышленности, на укрепление связи фундаментальных исследований с прикладными и прикладных — с инновациями. Важную роль должна играть и международная кооперация в области серьезных открытий и изобретений на международном уровне, в которой российские исследования могут занять достойное место.

Однако негативные процессы, имевшие место в первой половине 90-х годов (до 1997 г.), привели к снижению эффективности затрат

на НИОКР в России. Продолжая советскую традицию последнего периода существования СССР, в России сокращалось производство новых типов машин, оборудования и аппаратов — с 1,2 тыс. в 1990 г., до 1 тыс. в 1993 г. и до менее 1 тыс. в 1996 г. За этот период удельный вес новой продукции в общем объеме продукции машиностроения снизился с 6,5 до 3,4%. Лишь в последние годы эти показатели стали улучшаться.

Когда-то СССР производил большое количество металлорежущих станков (свыше 200 тыс. в год), что было больше, чем в США. К 1998 г. это производство сократилось до 7,6 тыс., затем стало расти и к 2006 г. составило 5,1 тыс. штук. Станков с числовым программным управлением в России было произведено в 1990 г. 16,7 тыс., в 1998 г. — 0,1 тыс., в 2001 г. и в 2006 г. — 0,3 тыс. штук¹. Стало увеличиваться число использованных передовых производственных технологий, а также инновационно-активных организаций в промышленности (табл. 18).

Таблица 18

Результативность НИОКР в России в 1997—2004 гг.

Показатель	1997	2000	2004
Число использованных передовых технологий (тыс.)	55,5	70,1	119,6
Число инновационно-активных организаций в промышленности	1225*	2282	2490**

* 1998 г.

** 2006 г.

Источники: Российский статистический ежегодник. 2002. С. 521; Промышленность России. 2002. М., 2002. С. 412; М., 2007. С. 620, 624.

Сегодня возрождение российского научно-технического потенциала происходит в условиях, когда, с одной стороны, существует реальная потребность в увеличении затрат на НИОКР, повышении эффективности НТП, с другой — еще сильны традиции и привычки, сложившиеся в прошлом, которые мешают реализации этой потреб-

¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2007. М., 2007. С. 434.

ности. Поэтому необходима хорошо разработанная государственная **научная политика**.

Мы уже отметили, что в СССР, по существу, не было комплексной политики в области науки. Существовал так называемый план внедрения в производство достижений науки и техники по отдельным отраслям, который, как правило, носил формальный характер, т.е. не выполнялся. За невыполнение, например, годового плана по производству продукции в стоимостном и натуральном выражении директора завода могли снять с работы, но за *систематическое* невыполнение плана по внедрению новой техники с работы никого не снимали. К этому следует добавить систематические просчеты в определении стратегических направлений НТП.

В настоящее время, в условиях осуществления системной трансформации, можно уже говорить о **первых контурах** формирования такой политики.

За последние годы в стране был принят **ряд важных документов**, формирующих государственную научную политику: Закон «О науке и государственной научно-технической политике» (1996 г.), Концепция инновационной политики на 1998—2000 годы (1998 г.), Концепция межгосударственной инновационной политики СНГ до 2005 года (2001 г.), Закон об инновационной деятельности и государственной инновационной политике (2002 г.). В 2002 г. президент В. Путин подписал документ «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и техники на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», в котором целью государственной политики в области развития науки и технологий провозглашается «переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов».

Министерство науки и технологии (в СССР — Государственный комитет по развитию науки и техники — ГКНТ) преобразовано в Министерство промышленности, науки и технологии, из которого позднее (в 2004 г.) была выделена наука и создано Министерство образования и науки. «Государственная научно-техническая политика» переименована в «государственную инновационную политику». Каждое ежегодное послание президента РФ содержит текущую оценку научной деятельности. В этом находят отражение изменения, происходящие в отношениях между государством, бизнесом и наукой. Системная трансформация, начатая в экономике страны

в 1992 г., незаметно охватывает (при длительной отсрочке!) и сферу научной деятельности, прежде всего в ее прикладной части.

Приоритетными направлениями развития российской науки, технологии и техники в настоящее время считаются следующие:

информационно-телекоммуникационные технологии и электроника;

космические и авиационные технологии;

новые материалы и химические технологии;

новейшие производственные технологии (лазерные технологии, гибкие производственные системы, интеллектуальные системы автоматизированного проектирования и управления и др.);

технологии живых систем;

новые транспортные технологии;

энергосберегающие технологии;

экология и рациональное природопользование.

Это далеко не полный перечень, но он постоянно пересматривается в соответствии с приоритетными направлениями, определяемыми правительством РФ. Однако адаптация этих направлений к новым требованиям НТП, а главное, к новым экономическим условиям происходит пока медленно и трудно. И хотя рынок играет огромную роль в стимулировании инноваций, он не может решить весь комплекс проблем без сильной государственной инновационной политики и государственного заказа на технику и технологии современного поколения. Требуется не просто курс на ускорение НТП, а инновационный курс на комплексное формирование и расширенное воспроизводство современного технологического уклада, адекватного постиндустриальному обществу.

За последние годы важные изменения произошли и в структуре затрат на НИОКР: снижается доля бюджетного финансирования и нарастает доля внебюджетного финансирования, особенно из иностранных источников. В 1996 г. доля госбюджета в общей сумме затрат на НИОКР превышала 60%, сейчас она составляет менее 50%; доля средств, поступающих от предпринимательского сектора, установилась на уровне 15—17%, собственных средств научных организаций — 10—14%. Существенно возросла доля средств, поступающих из-за рубежа (с 6 до 17%)¹, что свидетельствует о заметно

¹ См.: Отечественные записки. 2002. № 7. С. 106.

возрастающем за рубежом интересе к российской научной продукции. Что же касается внутреннего спроса на эту продукцию, то пока российская промышленность мало заинтересована в использовании достижений науки в инновационной активности и больше занята восстановлением прежних (докризисных) объемов производства на **прежней** научно-технической основе. В свою очередь, и в самой сфере НИОКР мало делается для того, чтобы искать, договариваться и активно стимулировать платежеспособный спрос со стороны бизнеса на свою научную продукцию.

Тем не менее после 1992 г. в стране появились внебюджетные фонды, доля которых в структуре финансирования НИОКР составляет около 7%. Эти фонды, создаваемые при министерствах, ведомствах и отраслевых ассоциациях, образуются за счет уменьшения налогооблагаемой базы предприятий и организаций. Средства фондов распределяются среди индивидуальных исследователей и НИИ на конкурсной основе. В России уже действует около 100 таких фондов. Средний научный грант, предоставляемый подобного рода фондами, составляет: по линии Российского фонда фундаментальных исследований — 149 тыс. руб., по линии Российского гуманитарного научного фонда — 100 тыс. руб. (для сравнения: в США средний научный грант составляет 150 тыс. долл.)¹.

Ведется работа по определению приоритетов научно-технического развития и распределению ресурсов в соответствии с этими приоритетами. Главная цель состоит в формировании инновационного климата в экономике, стимулировании платежеспособного спроса на инновации. Для ее достижения создана система налоговых льгот для тех предприятий и фирм, которые расходуют часть своей прибыли на исследования и инновации.

Начались (хотя и медленно) процессы насыщения вузов кадрами известных ученых, **более тесной увязки обучения с последними достижениями в области научных исследований**, формирования в системе вузов научно-исследовательских институтов и центров. Все это способствует усилению инновационной деятельности вузов. В целом по стране в вузах создано уже 1,5 тыс. инновационных подразделений, где занято примерно 20 тыс. научных сотрудников. В экономически

¹ См.: Независимая газета. 2002. 11 дек.

развитых регионах местная администрация также стала в различных формах содействовать развитию инновационной сферы.

Но формирование сферы НИОКР нового, современного типа в России только начинается, медленно, постепенно складываются новые инновационные структуры. Тем не менее поставленная задача имеет масштабный стратегический характер: без перестройки сферы НИОКР, без серьезных подвижек в развитии научно-технического потенциала страны задачу перехода от экспортно-ориентированного сырьевого типа современного экономического развития страны к технологичному, инновационному типу развития на базе обрабатывающей промышленности не решить.

Тем не менее акцент в государственной научной политике делается на инновации и стимулирование промышленности в применении новейших технологий, выпуске самой современной техники. Как сказано в одной из работ по этой проблематике, «либеральная революция, открытая шоковой терапией начала 1990-х с большой отсрочкой, а потому почти незаметно (по крайней мере, пока), финансирует в организации научного производства»¹.

В президентском послании 2002 г. по поводу создания новой модели развития российской науки говорилось следующее: «Понятно, что модель научно-технического прогресса прошлых лет, помпезную и архаичную модель одновременно, восстанавливать нецелесообразно... Надо помочь российским разработчикам встроиться в мировой венчурный рынок, рынок капитала, обеспечивающий эффективный оборот научных продуктов и услуг, и начать эту работу в тех сегментах мирового рынка, которые действительно могут занять отечественные производители»². Особое значение президент придает инновационному фактору, созданию таких инноваций, которые помогут стране укрепить обрабатывающую промышленность, сократить сырьевой экспорт.

Реальные экономические, рыночные реформы в России оказали сильнейшее воздействие на науку, на всю сферу НТП. Несомненно, переход к рынку со временем сделает российскую науку более компактной и эффективной. Основой такого развития станет успешный ход реформ и стабильный экономический рост. Растущее производ-

¹ Отечественные записки. 2002. № 7. С. 195.

² Там же.

ство, вхождение страны в мировую экономику, обострение конкурентной борьбы на внутренних и международных рынках неизбежно потребуют ускорения научно-технического прогресса, развития научно-технического потенциала и инновационной деятельности.

Пока же положение в этой сфере следует назвать скорее переходным, чем уже перестроенным. Распад Советского Союза на ряд независимых государств, радикализм и ошибки, допущенные в процессе реформ, поставили российскую науку в трудную ситуацию. Она все еще пребывает в состоянии прострации. Более того, так случилось, что с самого начала глубоких перемен Академия наук пошла на поводу оппозиционных сил, которые во многом противостояли перестройке Горбачева и реформам Ельцина, а в последнее время противостояли политике В. Путина и Д. Медведева.

Консервативная политика, проводимая руководством Академии наук, привела к глубокому расколу в российском научном сообществе, к образованию множества академий на общественных началах по различным научным направлениям. В обществе усилилось влияние антинаучных и антиинтеллектуальных сил и настроений, обычно характерных для кризисного периода.

Следует обратить внимание на мышление советских ученых-экономистов, оказавшихся у руля российской экономической науки, и государственных чиновников. Государственные чиновники, как и прежде, похоже, готовы провести в жизнь любую, даже самую шоковую реформу российской науки. Они рассматривают ученых не как субъектов творчества, а как определенную массу, часть обширной проблемной среды бюджетных служащих. Соединить ученых и производителей в интересах своей инновационной политики они хотят в традиционных рамках административного формирования новых организационных структур.

Если говорить о российской экономической науке, то ее консерватизм отчетливо проявил себя прежде всего в неприятии многими руководителями академических институтов рыночных реформ, в том числе совсем нерадикального свойства. Старые академики, сопротивляясь перестройкам и нововведениям, проявляли и проявляют подчас архаичную клановую психологию, не принимая президентской политики. В 1994 г. академики С. Шаталин, Л. Абалкин, Н. Петраков со своими сотрудниками подготовили вариант альтер-

нативной экономической программы, который был нацелен на частичное восстановление прежнего государственного регулирования цен и доходов населения, планово-распределительных структур и т.д. Иными словами, даже те, кто раньше стоял у истоков рыночной программы «500 дней», уже в скором времени стали призывать к усилению **прямого государственного административного вмешательства** в экономику вплоть до возрождения какого-то подобия Госплана, к государственной плановой поддержке производства, а значит, к возврату дефицитной экономики. Все это уводило страну в сторону от современного рынка, не способствовало интеграции огромного научного-технического потенциала в рыночную систему.

Не следует забывать, что в недалеком прошлом советские номенклатурные общественеды старательно служили партийным и советским властям, а многие институты были своего рода продолжением аппарата ЦК КПСС, так как постоянно выполняли его поручения. В конце 1998 г., после прихода в правительство Е. Примакова, многие ученые-экономисты надеялись на смену курса экономических реформ, на возврат инфляционистских и авторитарно-бюрократических методов государственного регулирования. Представители этих кругов во главе с академиком-секретарем Отделения экономики РАН Д. Львовым опубликовали Открытое письмо Президенту, Федеральному Собранию и Правительству РФ, в котором выразили свои взгляды и предложения в этом направлении. Экономисты-рыночники, наоборот, выступили за продолжение начатых рыночных реформ. Надо отдать должное Е. Примакову: он не сошел с избранного ранее курса и, более того, практически дезавуировал «программу академиков».

В числе критиков трансформационных процессов в российской экономике следует назвать академика Н. Петракова, который при советской власти агитировал за рынок, но позже, в частности, будучи директором Института рынка РАН, изменил свои позиции и стал резко выступать против самого замысла, против стратегии этих реформ, объявляя их ошибочными по существу. (Хотя продуктивная критика отдельных их недостатков здесь была бы разумной и понятной.) Вот что писали в 1996 г. Н. Петраков и В. Перламутров: «Анализ политики правительства Гайдара—Черномырдина дает все основания полагать, что их усилиями Россия за последние четыре года переместилась из

состояния кризиса в состояние катастрофы. Взяв на вооружение концепцию финансовой стабилизации, имеющую весьма ограниченное и производное значение, они стали множить дестабилизирующие факторы»¹. Петербургский экономист В. Рязанов предложил вообще «отказаться от не оправдавшей себя политики реформирования» и делать акцент не на предпринимательство и «примитивную жажду обогащения», а на государство, его хозяйничанье и инвестиции².

Нетрудно увидеть, что эти оценки **себя не оправдали**. Россия, несмотря на все трудности, вышла на траекторию продолжения трансформации и экономических реформ.

После распада СССР Россия прошла трудный путь строительства новой для нее капиталистической экономики, испытывав резкий спад производства, жизненного уровня населения, финансовый дефолт и многие другие трудности, связанные с созданием рыночной инфраструктуры и предпринимательского слоя. Однако уже почти 10 лет наблюдается нормальный экономический рост, улучшаются его качественные характеристики, которые связаны не в последнюю очередь с опережающим ростом доходов населения по сравнению с ростом ВВП за последние годы, повышением доли обрабатывающих отраслей в структуре промышленности, развитием инновационных процессов (табл. 19).

Таблица 19

Ежегодные приросты основных макроэкономических показателей РФ в 1999—2007 гг. (%)

Показатели	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	7,1	6,4	6,7	8,1
Промышленность	11,0	8,7	4,9	3,1	7,9	8,3	4,0	3,9	5,3
Сельское хозяйство	4,1	7,7	7,5	1,5	1,3	3,1	2,3	3,6	4,0
Капвложения	5,3	17,4	10,0	2,8	12,5	11,7	10,9	13,7	12,1
Розничная торговля	-5,8	9,0	11,0	9,3	8,8	13,3	12,8	13,9	14,5
Потребительские цены	36,5	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7	10,9	17,5	11,9
Реальные денежные доходы	-12,4	12,0	8,7	11,1	15,1	10,4	12,4	13,3	10,4

¹ Вопросы экономики. 1996. № 3. С. 76.

² См.: Рязанов В. Экономическое развитие России. СПб., 1998. С. 712.

Источники: Российский статистический ежегодник. М., 2002. С. 38, 71, 594; Вопросы статистики. 2002. № 9. С. 55; Вопросы статистики. 2004. № 4. С. 75, 76. Российский статистический ежегодник. 2007. С. 179, 376, 565, 710; Известия. 2008. 15 февр.

Из отраслей промышленности в последние годы стали заметно расти машиностроение, химическая, цветная металлургия и производство стройматериалов. Идет объективный процесс роста и укрепления российской экономики, повышения ее конкурентоспособности.

Однако критика российских реформ и российской экономики изнутри продолжается. Так, в 2003 г. академик Д. Львов писал: «Огромные лишения и невзгоды, брошенные в топку перестроечного угара и псевдорыночных реформ, оказались напрасными... У народа вырабатывается чудовищная приспособительская реакция к тому, что, казалось бы, невозможно вынести, — **синдромуживания в катастрофу**»¹.

Он дает резко негативную оценку проведенной в стране приватизации, хотя именно она позволила создать в России основы рыночной экономики. В столь же политизированной манере он пишет: «В народе прямо называют эту приватизацию воровством... Во всяком случае требования пересмотра итогов приватизации уже сейчас звучат довольно громко, а новые владельцы бывших государственных имуществ отнюдь не демонстрируют образцов эффективного хозяйствования»².

Пересмотр итогов приватизации, новое перераспределение собственности — это реальный повод для социального взрыва вплоть до гражданской войны. Не случайно КПРФ берет «на вооружение» такие идеи и подобного рода большевистскую логику, призывая к классовой борьбе, углублению раскола в обществе. Г. Зюганов не раз говорил, что его партия пользуется наработками не только отдельных ученых, но и целых институтов РАН. В Госдуме фракция КПРФ выступает с законопроектами по **деприватизации**, т.е. новой национализации земли, ВПК, ТЭК и т.д.

¹ Экономическая наука современной России. 2003. № 1. С. 37, 38.

² Там же. С. 44.

В 2002 г. академик Н. Шмелев, тоже бывший в советские времена знаковым рыночником и реформатором по своим взглядам, автор известной полемической публикации «Авансы и долги», задался вопросом: «А нет ли у реформаторов какого-то скрытого намерения вогнать Россию в «каменный век» — век всеобщего натурального, то есть безденежного, обмена?» И продолжил: «Рынок и рыночные критерии во многих сферах жизнедеятельности не только страны в целом, но и отдельного человека имеют свои пределы, выход за которые ставит под угрозу саму эту жизнедеятельность»¹.

Тогда было не ясно, считает ли он, что и экономика должна выйти за пределы рынка и встать на путь национализации. В 2003 г. академик уточнил свою позицию: «...Государства нам нужно не меньше, а, напротив, больше, чем сегодня... Пора бы и остановиться, а еще лучше — подать немного назад»². По существу, это тоже призыв к отказу от экономических реформ, от приватизации и несогласие с намечаемой Правительством РФ административной реформой, предусматривающей ликвидацию избыточных функций у министерств и ведомств, ограничение прав чиновников.

Приведенные высказывания звучат красиво, весьма публицистично. Но стране уже удалось практически заметно продвинуться по пути реформ, начать экономический рост, стабилизировать внутривнутриполитическую обстановку, побороть бартер, навязанный противниками экономических реформ, почти освободиться от долгов по заработной плате, снизить инфляцию.

Но пойдём дальше. По мнению другого российского экономиста, С. Глазьева, «после семи лет чудовищного разорения... необходимо осуществление мобилизационной политики... Экономическая реформа с точки зрения достижения ее конечных результатов в России провалилась... Не сомневаюсь, что в целях недопущения голода во многих регионах попытаются восстановить систему централизованного обеспечения населения продуктами первой необходимости»³.

В 2003 г. С. Глазьев пишет, что «при всех бравурных отчетах президента, премьера, при всех разговорах, что у нас экономический рост, стабилизация и т.д., процессы деградации продолжаются... В течение

¹ Вопросы экономики. 2002. № 5. С. 28, 36.

² Современная Европа. 2003. № 3. С. 17.

³ Глазьев С. Мы долго молча отступали... М., 1999. С. 11, 24, 238.

нескольких оставшихся лет, пока у нас есть «советское наследство», как говорится, мы сможем употребить эти ресурсы в интересах страны и использовать, может быть, последний шанс, чтобы вывести страну на траекторию быстрого и устойчивого развития»¹. При этом не говорится, что это будет чисто количественный, экстенсивный, т.е. некачественный, ресурсопожирающий, экономический рост с затухающей перспективой, как это было в СССР. И, конечно, не в интересах потребителя.

В последнее время С. Глазьев часто утверждает, что рыночная модель — это «порочная модель общественного устройства», она создается в России в интересах ее олигархов и Запада. Что касается олигархов и прочих буржуев, то от них вообще надо избавиться, как от чужеродных для России элементов². И это «вписывается» в пиаровскую «концепцию» так называемых народно-патриотических сил.

Псевдопатриотическая позиция Глазьева и его сторонников, по существу, сводится к предложениям по пересмотру рыночных реформ в стране, и прежде всего приватизации. Именно эта позиция стала базой для ареста олигарха М. Ходорковского при использовании силовых методов, нарушении принципа гражданских свобод. Именно эта позиция способна затормозить экономическое и научно-техническое развитие страны, усилить отток капитала за рубеж, обвалить курс акций, ослабить доверие в обществе к российскому бизнесу, сократить приток иностранных инвестиций и подорвать доверие к российскому государству в современном мире.

И академик Д. Львов, и его ученик член-корреспондент РАН С. Глазьев много лет не только призывали вернуться к советскому типу экономического роста, но и выдвигали идеи присвоения государством природной ренты (что, естественно, было в СССР) в размере 50—70 млрд долл. в год и увеличения налогообложения богатых слоев населения, особенно олигархов (чего в бывшем СССР, естественно, не было). Следует согласиться, что в этих идеях есть рациональные зерна, но подаются они не с социал-демократических позиций, как это имело и имеет место на Западе, а с позиций классовой борьбы, социального геноцида (долой буржуев!), примитивного марксист-

¹ ЭКО. 2003. № 5. С. 75.

² Глазьев С. Почему мы самые богатые, а живем так бедно? М., 2003. С. 76, 79, 81.

ского эгалитаризма, выдаваемых за патриотизм и народничество, с позиций большевизма — «отнять и разделить». Не исключено, что следующий шаг — это предложение расправиться с теми, кто не так думает или думает «неправильно».

Академик Г.А. Арбатов пошел еще дальше, заявив, что «гайдаризм — это реакция, а точнее, сверхреакция на свой собственный недавний догматический марксизм»¹. На деле же сам критик был привержен догматическому марксизму куда больше, чем Е. Гайдар и другие российские реформаторы. В книге «Человек системы» он много рассказывает о политических событиях времен Брежнева и Андропова. Но в ней нет ни слова о **назревавшей в СССР объективной необходимости** экономических реформ рыночного толка, системных преобразований, наконец. Автор прав: он человек Системы, т.е. Системы старой, советской, и делал все, чтобы ее сохранить путем макиажа и приема таблеток от головной боли. В выступлениях в печати Г.А. Арбатов неоднократно называл российское правительство самым некомпетентным и невежественным из тех, которые он знал в России лично (особенно он был близок Ю. Андропову). Но это значит, что правительства Гайдара и Чернобырдина были хуже правительств времен Сталина, Хрущева, Брежнева, Андропова, Черненко и других диктаторов, заведших страну в исторический тупик, из которого сегодня мы пытаемся выйти. Вряд ли можно согласиться с подобным рода «научной оценкой». Поражает своей необъективностью оценка Г.А. Арбатовым реформ Гайдара: это «позорное, с катастрофическими последствиями, подсудное дело. Нужно было судить всех, начиная от Ельцина и кончая Гайдаром и его помощниками. Однако у нас судить воров не полагается»². Но встает вопрос: что было бы с автором подобной критики руководства страны в советское время? Уж академиком он точно бы не был. Вряд ли был бы и жив. А теперь можно ничего не бояться. А это и есть позитивный результат проведенных реформ.

Таких людей, как Г. Арбатов, Н. Иноземцев, А. Бовин, Ф. Бурлацкий, имевших высокие ученые звания, в брежневско-андроповские времена многие считали «диссидентами внутри ЦК КПСС». Их, конечно, не любили заядлые консерваторы, но они и не были

¹ Цит. по: Кудров В.М. Советская экономика в ретроспективе. С. 211.

² Экономические стратегии. 2003. № 4. С. 53.

диссидентами-революционерами, принципиальными противниками уже отжившего строя, как физик академик А. Сахаров. Более того, многие из них подписали в свое время письмо об исключении Сахарова из АН СССР.

Вообще надо сказать, что назойливая критика российских рыночных реформ представляет собой параноидальное действие, если учесть, что большинство критиков ни слова не сказали в осуждение организованного Сталиным голода 1932—1933 гг., ГУЛАГа в годы военного коммунизма и особенно при Сталине, преступления, связанного с неподготовленностью страны к войне в 1941 г., и т.д. А критикуемые ими российские рыночные реформы выдержали испытание временем, изменили экономику страны и, несмотря ни на что, открыли для России путь в нормальную жизнь.

Консервативная позиция многих старых российских академиков и иных видных ученых уходит корнями в их социалистическое прошлое, в безграничную веру в те годы в социализм. В качестве примера можно назвать программу реформирования экономики Н. Рыжкова—Абалкина, позиции Шаталина, Петракова, Арбатова и других, оказавшихся невостребованными на государственном уровне при Б. Ельцине, не принявших молодую гайдаровскую команду. Б. Ельцин в книге «Записки президента» пишет: «(В апреле 1992 г. — *В.К.*) Хасбулатов представил альтернативную экономическую программу и заявил, что парламент возглавляет оппозицию ходу реформы. Название — «О дальнейшем развитии экономической реформы в России». По существу, в документе отражены взгляды академиков Петракова и Шаталина. Хасбулатов назвал их в числе основных разработчиков «материала». Речь в документе идет «о притормаживании начавшихся рыночных процессов...»¹.

К этому времени в большинстве восточноевропейских стран уже сменились или радикально перестроились коммунистические руководители в научных организациях, им на смену пришли молодые, рыночно ориентированные кадры. В России, увы, этого не произошло. Российская академия наук до сих пор сохраняет свои **феодалные традиции и привычки**. В этих условиях российское правительство стало создавать собственные исследовательские структуры. Были

¹ Ельцин Б. Записки президента. М., 1994. С. 227.

сформированы институты и центры по изучению проблем системной трансформации и экономического развития страны. В качестве ближайших научных консультантов правительства пришли из небытия не только опытные экономисты, как, например, Е. Ясин, но и молодые способные экономисты, такие как В. Мау, Я. Кузьминов и др. При этом после 1992 г. Российская академия наук как организация резко сократила свою функцию эксперта для правительства страны, которую она «успешно» выполняла в советские времена.

Но приходится признать, что не только РАН, но и **экономическая наука** в целом не смогла и не захотела создать действительно научную основу для своевременного и радикального изменения советской экономической модели, перехода к рыночной экономике и становления на путь интенсификации производства с широким использованием имеющегося научно-технического потенциала страны. Более того, социалистические заблуждения экономической науки, корни которой уходят в социализм, не канули в прошлое и поныне. Многие ее представители и сейчас не только занимают ответственные посты в науке, госаппарате и политических движениях России, но и открыто и настойчиво призывают к возврату в прошлое, хотя бы в рыночный социализм, яростно критикуя не всегда удачную деятельность российских реформаторов. Поэтому современную экономическую науку правильнее было бы по-прежнему называть советской, а не российской.

Достаточно определенно высказался в этом духе, например, академик О. Богомолов. Он пишет: «...Перспективна не либеральная рыночная трансформация, порождающая законы джунглей, а социальная. Исследования показали, что в переходный период наибольший эффект способна обеспечить экономика, которую можно было бы назвать рыночным социализмом или экономикой смешанного типа»¹.

Возникает вопрос: что это за исследования? Где конкретный сравнительный анализ модели рыночного социализма и капитализма у наших экономистов? Ясно, что практически все постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы, где и зародился рыночный социализм, от него отказались. Ясно и то, что все попытки

¹ Власть. 1997. № 11. С. 6.

рыночных реформ в бывшем СССР (реформы Хрущева, Косыгина, Горбачева) были направлены на формирование экономики «рыночного социализма» и **ничего не дали** стране.

Однако О. Богомолов не одинок. Ему вторит А. Бутенко: «Рыночный социализм — это реальный путь выхода бывших стран «реального социализма» из тупика, обусловленного преждевременным упразднением рынка, и возвращением их, на путь естественно-исторического продвижения к социализму»¹. Как и Р. Хасбулатов, академик О. Богомолов уже в январе 1992 г. назвал политику реформирования Б. Ельцина «бесперспективной». И сегодня он считает, что российские реформы — это «движение вспять», что нужна «экономика, которую следовало бы назвать рыночным социализмом, или экономикой смешанного типа», что необходима смена курса реформ. Таким образом, О. Богомолов, бывший 30 лет директором Института мировой социалистической системы АН СССР и укреплявший социализм в течение всего этого времени, предлагает вернуться к социализму, теперь уже рыночному. При этом он обвинил нынешних реформаторов в рыночном фундаментализме как разновидности большевизма².

Многие советские ученые до сих пор не могут обойтись социализма. Так, бывший ярый пропагандист политэкономии социализма и защитник «преимуществ» старого строя С. Дзарасов полагает, что итоги российских реформ говорят в пользу отказа от «рыночной экономики не только с различными формами собственности, но и с различными способами ведения хозяйства, как рыночными, так и плановыми. Именно плановые методы молчаливо подразумеваются, когда говорят о необходимости дополнения рынка государственным регулированием»³. Дзарасов выступает против приватизации, считая ее «**губительной** для экономики и всего будущего страны», и пишет, что созданная путем приватизации государственных предприятий частная собственность непроизводительна, а «доходы приватизированных предприятий стали пиратской добычей частных компаний. Собственность лишилась той общественно полезной функции, которую она выполняла, будучи государственной»⁴.

¹ Социально-политический журнал. 1997. № 5. С. 192.

² См.: *Богомолов О.* Размышление о насущном. М., 2003. С. 47, 52.

³ Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 145.

⁴ Там же. С. 144, 145.

Это совсем не так: во всем мире известно, что частная собственность намного производительнее государственной, а рыночный механизм намного эффективнее централизованного планирования. Проведенные в России сравнительные исследования рентабельности частных и государственных предприятий выявили явное преимущество первых. Но как сильны традиции советских времен, вдолбленные в головы советских экономистов!

Как уже отмечалось, идея частичного возврата к социализму, который у нас был и от которого мы отказались, равно как и идея частичного возврата туда же в форме рыночного социализма, который в более развитом виде был в Венгрии, Югославии и Польше, — **непродуктивная идея**, попытка искусственно совместить несовместимое. Справедливо замечание Н. Плискевич: «...Возвращение иллюзий «рыночного социализма» сегодня представляется особо опасным, тем более что эти иллюзии живы у достаточно массовых слоев населения. Но у страны просто нет ни времени, ни ресурса прочности для новой попытки соединения несоединимого»¹.

Тем не менее есть и такие «ученые», которые просто призывают к возврату реального социализма в полном объеме. Так, экономист-политэконом А. Сергеев убежден, что «России неизбежно предстоит еще раз пройти через переходный период от капитализма к социализму. Этот период будет иметь ту особенность, что в стране имеются многочисленные кадры экономистов и управленцев, прошедших школу социалистического хозяйствования... Это создаст возможность его меньшей продолжительности по сравнению с первым переходным периодом...»². Другой экономист, Б. Хорев, пишет, что «экономика должна быть рассчитана не на человека с деньгами, а на все более полное удовлетворение материальных и духовных потребностей всех членов общества, как это было при социализме»³. При этом автор не объясняет, как можно удовлетворять свои потребности без денег. Или нам опять вернуться к бартеру, нормированному питанию, к пайкам, что было при социализме?

¹ Плискевич Н. Утопизм и прагматизм российского реформаторства // *Общественные науки и современность*. 1998. № 1. С. 25.

² *Шансы российской экономики*. М., 1998. С. 626.

³ Там же. С. 637.

В 1998 г. Б. Хорев резко критиковал коалиционное правительство Е. Примакова и Федеральное собрание РФ. Он писал: «Серьезных крупных шагов в антирыночном направлении ни правительство, ни Федеральное собрание не предпринимают, а по сути продолжают строить капитализм... Неужели не ясно, что прогресс состоит в преодолении регресса, то есть в возвращении к ценностям социалистической цивилизации?» Далее он предложил отменить указ Ельцина о запрете парторганизаций на производстве, имея в виду КППФ, провести деприватизацию и национализацию, ввести монополию внешней торговли, воссоздать Госплан, Госкомцен и Госснаб. И заключил: «Сейчас только восстановление советской власти спасет народы СССР»¹.

Новосибирский экономист Г. Ханин в последнее время выступил с рядом статей, где доказывает идею прогрессивности советского общественного строя, породившего феномен «советского экономического чуда» при Сталине, когда «были талантливые руководители экономикой страны» и «заложены основы успешного развития советской экономики на протяжении нескольких десятилетий»². Однако подобное можно сказать и об экономике фашистской Германии в довоенные годы при Гитлере, хотя в современной Германии такое невозможно прежде всего с морально-этической точки зрения. Преступления и фанатичные идеи диктаторов принесли намного больше вреда и горя, чем пользы от тех или иных подвижек в области производства или техники.

Но Ханину вторит С. Губанов — постоянный автор журнала «Экономист», который пишет: «По технологиям электрификации и производства, основанного на электромагнитных средствах производства, СССР в 1950—1960 гг. был практически вне конкуренции, а советская машиностроительная продукция теснила на внешнем рынке изделия лучших американских и западноевропейских концернов. Без особых задержек происходило освоение ключевых технических открытий и инноваций того времени: телевидения и телемеханики, полупроводников и электроники, электронно-вычислительных машин и средств радиоуправления, реактивной авиации, ядерной энергетики, космической связи, гидравлических

¹ Экономическая газета. 1998. № 45.

² Свободная мысль. 2003. № 7 и 8. С. 68, 69.

приводов и т.д. На всех направлениях СССР шел в то время или впереди, или вровень с лидерами. И не существовало ни одной такой научно-промышленной технологии, которую плановое хозяйство страны не могло бы разработать и изготовить самостоятельно, без чьей-либо помощи. Страна достигла тогда пика индустриального могущества, и ничего, казалось, уже не было в состоянии потеснить с завоеванных передовых позиций»¹.

С этими квазипатриотическими оценками нельзя согласиться хотя бы потому, что, во-первых, вся советская промышленная продукция, за исключением военной, как уже говорилось, была неконкурентоспособна и приобреталась только социалистическими и развивающимися странами. Во-вторых, приведенные выше продукты и производства были связаны в основном с использованием изобретений, заимствованных у стран Запада. И в-третьих, восхваляются достижения периода расцвета индустриальной эпохи, в рамках которой Россия находится до сих пор. Что касается стран Запада, то они в считанные годы после указанного периода стали осуществлять широкомасштабный переход в постиндустриальную эпоху, в эру научно-технической революции. Здесь и возникли проблемы для советской командной модели экономики, которая оказалась в принципе не способной к такому переходу. Не следует забывать и жесткие административные методы управления, которые несли с собой страх и слепое послушание, чтобы добиться тех или иных задаваемых сверху целей, без учета интересов производителя.

Но еще более одиозной оказалась научная конференция ученых РАН и МГУ, проведенная в 2003 г. в Москве, где прямо говорилось о том, что «плановая экономика намного эффективнее, чем рыночная», что последняя «исчерпала свои возможности для обеспечения прогресса цивилизации» и что «только социалистическое возрождение может обеспечить дальнейший общественный прогресс и вести нашу страну в руло общих тенденций мирового развития»².

Не менее консервативна и позиция **представителей технических наук**, ученых-неэкономистов из Сибирского отделения РАН: «Вместо того чтобы повести за собой все общество в проведении демократических реформ, наполнить реальным практическим смыслом и

¹ Экономист. 2004. № 2. С. 12.

² Экономист. 2003. № 7. С. 45, 46, 49.

заставить работать демократическую формулу «Вся власть Советам!», государство и политическое руководство стали заложниками силовой конфронтационной идеологии и отживших свое неолиберальных концепций. Разрушив старую властную вертикаль, которая пользовалась доверием широких масс, но нуждалась в демократической модернизации, реформаторы второй волны оказались неспособными заменить ее новой, более эффективной»¹.

Экономисты-математики порой также близки этой **ретроградской позиции**. Так, академик Ю. Яременко считает, что в процессе нынешнего реформирования российской экономики «надо было, конечно, отправляться от той системы, какая была, устраняя ее деформирующие элементы... А уж потом или одновременно с этим, когда мы создали бы некую рациональную плановую систему, можно было бы в этой системе развивать какие-то механизмы самодействия. Это был бы некий эволюционный путь... Необходимо рационально понять, что, не восстановив некоторых старых институтов, адекватных существенным характеристикам нашей экономики, наше хозяйство как единый экономический организм просто не выживет... В такой экономике полноценного денежного хозяйства быть не может»².

В других своих работах тот же Ю. Яременко пишет: «...Сколько бы ни вталкивали сейчас нашу экономику в рынок, она будет только трещать и ломаться, но в рынок в том виде, в каком она есть, не войдет»³. Вместо рынка он предлагает создать «рациональную плановую систему», а «уж потом или одновременно с этим... в этой системе развивать какие-то механизмы самодействия»⁴. Увы, нормальные рыночные механизмы, свободное ценообразование, конкуренция и т.д. для нашего автора всего лишь туманные «какие-то механизмы самодействия». Ученые этого поколения так привыкли к системе **централизованного планирования**, что органически не могут принять рынок и его требования.

¹ Коптюг В., Матросов В., Левашов В., Деменко Ю. Устойчивое развитие цивилизации и место в ней России: проблемы формирования национальной стратегии. Владивосток, 1997. С. 40.

² Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 104, 105.

³ Яременко Ю.В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ. М., Наука, 1999. С. 235.

⁴ Яременко Ю.В. Экономические беседы. М., 1999. С. 23.

Сегодня мы воочию убеждаемся каждый день, что все эти оценки и суждения не подтвердились реальной жизненной практикой. Во-первых, Россия не сошла с эволюционного пути развития и свершившаяся в ней социальная революция носила договорный, эволюционный характер. Во-вторых, эта революция уже сформировала **рыночную инфраструктуру** и вывела экономику страны на новую траекторию и новый характер экономического прогресса. Успех налицо, и все зловещие предсказания, которых было множество, не подтвердились.

Главную причину краха советской экономики Ю. Яременко видит не в ущербности ее модели, которая изначально отвергла рынок и заменила его планом, а в огромной внеэкономической нагрузке на экономику и на всю систему. Он пишет: «Мы пытались бросить вызов всему миру и прежде всего развитым странам. Нас подвели амбиции, сформировавшиеся после Второй мировой войны и в последующие два десятилетия. Атомная бомба и ракеты очень подогрели эти наши амбиции. Мы попытались бросить технологический, милитаристский вызов всему миру, и мы его проиграли. Мы проиграли «холодную войну» в самом буквальном смысле этого слова. Развязав гонку вооружений, мы уже не смогли из нее выйти»¹.

Военные амбиции СССР после Второй мировой войны были тесно связаны с марксистско-ленинской идеологией, «теорией» мировой революции, «романтическими» надеждами на преобразование национально-освободительного движения в развивающихся странах в социалистические революции, в строительство в них общественной системы по советскому образцу. Именно поэтому СССР был поставщиком оружия во многие страны мира, поощрял национальный и международный **терроризм**, если называть вещи своими именами.

Оценивая состояние российской экономики, ход экономических реформ, академик Ю. Яременко также дает свои достаточно консервативные суждения. Он отрицал полезность проходящих реформ и полагал, что «прежде всего нужны были некие политические изменения, перегруппировка целевых установок, изменение в распределении ресурсов, структурная перестройка, оздоровление самого планового механизма, развитие наряду с плановым и внутри

¹ Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 100.

его некоторых отношений самоорганизации, самодействия, эквивалентности обмена, инициативы и т.д.»¹.

Все это было написано уже после того, когда стало ясно, что разрозненные и фрагментарные попытки рыночных реформ А. Косыгина и М. Горбачева не могли быть доведены до конца в условиях нашего «реального социализма». Великодержавная КПСС не позволяла развиваться отношениям самоорганизации, инициативы снизу и самодействия. Для этого нужна была **революция**. И она свершилась, но лишь на путях отказа от КПСС как правящей партии. Как было показано в предыдущих главах, иного пути к экономической демократии, рынку и правовому государству у нашей страны просто не было. СССР, в отличие от Китая, слишком далеко углубился в социализм, внутри которого все попытки реформ обрекались на провал. К сожалению, многие «советские экономисты» не понимают этого до сих пор.

В статье под характерным названием «Юрий Яременко считал, что советскую экономику спасли бы не рыночные реформы» его ближайший коллега, С. Белановский, утверждал, что академик считал рыночные реформы, начавшиеся в нашей стране после 1992 г., «экономическим бедствием» и призывал к «закрытию экономических границ, т.е. автаркии», к «установлению полного государственного контроля над ТЭКом». По свидетельству Белановского, Ю. Яременко был сторонником «плановых преобразований» советской экономики и не принимал рыночного пути для нее, полагая, что последний «навязан стране мировым сообществом (бывшими противниками по «холодной войне») и коррумпированной правящей верхушкой, в первую очередь — нефтегазовым лобби». К работающим в его институте «рыночникам» академик не всегда относился терпимо².

Другой наш экономист-математик, В. Волконский, видит важную особенность России в «невозможности товарного производства вообще». Автор призывает к созданию «сильного государства», возврату к адресному командному планированию, как это было в СССР³. Он считает, что сильная государственная власть, **командная система управления** — это не только национальная особенность, но

¹ Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 104.

² См.: Сегодня. 1996. 20 сент.

³ Волконский В. Либерализм, социализм, патриотизм. М., 1997. С. 15, 16.

и панацея в решении чуть ли не всех проблем российского общества. Поразительны следующие слова этого автора: «Несмотря на все дефекты модели реального социализма в СССР, которые привели в конце концов к его разрушению, непреходящее значение этого опыта состоит в том, что он показал принципиальную возможность подчинить экономическую деятельность контролю и руководству со стороны государства во имя раскрытия способностей большинства»¹. Государством в СССР, как известно, управляла коммунистическая партия, и именно она отвечает за социализм и за его крах. Теперь у нас много разных партий, и вопрос о роли государства в экономике и в обществе стоит совсем в иной плоскости. Подобные суждения выглядят поистине **анахронизмом**.

Итак, согласно мнению многих ученых-экономистов, вышедших из «советской шинели», России не нужна смешанная рыночная экономика с конкуренцией и развитым предпринимательством. Все это чуждо нам и навязано извне. О частной собственности речь, как правило, не идет, речь идет о возврате Госплана и централизованного планирования. Такая «наука» **не отвечает современным задачам** экономического развития нашей страны, она не может быть востребована жизнью. Но и это еще не все.

Наиболее яростное «обоснование» необходимости возврата к прошлому высказывает российский экономист, директор Института статистики при Госкомстате РФ В. Симчера. В социализме, созданном в СССР, он видит «орудие позитивного, созидательного строительства», Сталина характеризует как деятеля, который возглавил движение по «использованию идей коммунизма (1932 г.) в интересах возрождения нашей страны, воссоздания мощного и независимого государства»², как будто бы ничего иного и не было. В книге, написанной в соавторстве с известным политиком В. Жириновским, он призывает «вновь вернуться к планированию», приостановить приватизацию и вернуть стратегически важные отрасли народного хозяйства в собственность государства, прекратить насильственную ломку вертикальных структур в сельском хозяйстве, ориентацию на

¹ Волконский В. Либерализм, социализм, патриотизм. М., 1997. С. 48.

² ЭПОС. 1997. № 2. С. 4.

мировые цены, изменить характер внешнеэкономических связей, опираться во внутренней политике на национализм и т.д.¹

Приходится еще раз признать, что **инерция старого и отжившего свой век мышления**, а также советского «воспитания и зомбирования» живет и еще очень сильна, хотя и не нарастает, а скорее ослабевает. Правда состоит и в том, что не только отдельные ученые-экономисты, но и целые исследовательские коллективы и организации и сейчас подпитывают своими идеями и разработками левую оппозицию нынешним реформам. К сожалению, еще никто не подсчитал гигантские потери страны от неконструктивной оппозиции, от инерции просоветских настроений и «ценностей», от неумирающей советской экономической науки, которая до сих пор питает устаревшими идеями реваншистские силы в России.

Что же предлагают В. Жириновский и В. Симчера, чтобы остановить наше сегодняшнее «движение к пропасти», как они говорят? **Возврат к казарменному режиму**, к государственной плановой экономике. В частности, они предлагают **мобилизационными средствами** повысить долю фонда накопления в ВВП до 30—40%, поднять нормативы амортизационных отчислений и выбытия основных фондов, повысить темпы роста прогрессивных отраслей, запретить старые технологии, создать государственные службы по внедрению новой техники, восстановить старые экономические связи, укрупнить производственные предприятия и комплексы, «повсеместно ликвидировать повременную оплату труда», принять твердые меры «по мобилизации трудовых ресурсов и их концентрации на решающих направлениях»².

Ясно, куда нас зовут эти авторы — противники рыночных экономических реформ. Нетрудно понять, что они повторяют тезисы большевиков, причем не только Сталина, но и Троцкого, автора концепции трудовых армий. Им не нужны политическая демократия, рыночный механизм, эффективная экономика. Им не нужны современные и высококачественные, основанные на НТП, инновациях, на внутренней заинтересованности производителей и всего общества темпы экономического роста. Им нужен возврат к диктатуре одной

¹ См.: Жириновский В., Симчера В. Обречена ли экономика современной России? М., 1998. С. 4—6, 8, 25.

² Там же. С. 88, 90, 91, 94—96.

(очевидно, своей) партии, к централизованному планированию, к господству государственной собственности и государственного аппарата, к старым порядкам, к «сознательному применению экономических законов социализма». Ради этого они и спекулируют на реальных трудностях российской системной и экономической трансформации.

Однако реалии заключаются еще и в том, что если наша страна вновь встанет на этот путь, то темпы экономического роста, конечно, серьезно повысятся и нам будет вполне возможно удвоить свой ВВП за 10 лет. Однако это будут **низкокачественные темпы**, закрепляющие устаревший технологический уклад, отторжение НТП. Это будет возврат к неэффективной экономике дефицита, к очередям, неоправданным субсидиям и, естественно, к узаконенно низкой (но зато менее дифференцированной) оплате труда. Механизм конкуренции будет разрушаться, роль бюрократического аппарата — нарастать.

Все сказанное свидетельствует не только об удивительных заблуждениях многих российских ученых-экономистов (и не только экономистов), но и о полной оторванности их от мировой науки, от реальных ценностей современного цивилизационного процесса. Мейнстримом (главное течение) в развитии самых развитых и благополучных стран мира являются именно рыночная экономика и демократия. Недаром среди советских и российских экономистов нет имен, сравнимых по масштабам, авторитету и влиянию с известными мировыми именами, в частности с именами ученых таких постсоциалистических стран, как Венгрия и Польша (Я. Корнай, М. Калецкий и др.).

Известный российский экономист В. Федоров пишет: «...Видимо, специфика национального характера, мировоззрения, особенности чисто российской эволюции и не дают возможности отечественным ученым войти в когорту великих экономистов мира... Систематически отставая от Запада на целую эпоху, наивно надеяться на то, что можно перекрыть этот разрыв за счет одного-двух русских экономических гениев, которые к тому же никак не появляются, в отличие от других стран... Семьдесят лет «самого прогрессивного строя» не дали миру, именно миру, а не отдельно взятому государству, экономиста-первооткрывателя, перед которым бы сняли шляпу собратья по цеху. Да и в какой мере экономическую науку в СССР можно считать дей-

ствительно наукой, памятью о том, что ей строжайше предписывалось быть классовой и партийной?»¹

Российская академия наук, похоже, не хочет перестраиваться, она видит для себя лишь одну проблему — увеличение бюджетного финансирования. Но финансирование стало нарастать, а перестроенные процессы не идут. В то же время растет разрыв в оплате труда между академиками и рядовыми научными сотрудниками РАН, растут номенклатурные доходы от сдачи имущества в аренду и из других источников, сохраняется огромная избыточность персонала, работающего в институтах, которые, как и в советские времена, являются отстойниками для «своих» людей². И ни один исследовательский институт по экономическим наукам не собирается проводить исследования ни по теоретической политэкономической сущности социализма, который мы строили 74 года, ни по экономике страны за XX столетие с выявлением реальных тенденций ее развития и эффективности.

Нельзя не обратить в связи с этим внимания на мнение лауреата Нобелевской премии по физике академика Ж. Алферова о том, что «академия все больше обособляется от настоящей науки и становится замкнутым сообществом, которому в силу обстоятельств удается устраивать свою жизнь за счет государства». И еще: «...Верхушка академии все дальше отделяется от народа, все больше превращается в чисто бюрократическую тусовку, все меньше пытается сделать хоть что-нибудь, что помогло бы ученым проводить их эксперименты, полевые изыскания etc. и вообще выживать в сложившейся ситуации. Процесс этот закономерен и зашел в такую стадию, что уже вряд ли обратим... На этом фоне и впрямь кошунственным кажется и многократное повышение академического довольствия, и фанфарное возобновление действительно нужных академических научных сессий»³.

Другой физик, Зе Дон Квон из Новосибирска, зав. лабораторией Института физики полупроводников Сибирского отделения РАН, полагает, что сегодня «многие научные сотрудники упиваются кри-

¹ Экономические стратегии. 2001. 05—06. Зима. С. 30, 31.

² См.: Независимая газета. 2003. 23 апр.; Комсомольская правда. 2002. 17 дек.

³ Там же. 2002. 25 дек.

тикой правительства, губящего замечательную российскую науку, вспоминая об эпохе великой советской науки... Не стоит плакать по поводу умершей великой советской науки. Она всего лишь Миф... Именем Науки благословляли БАМ, переброску рек, милитаризацию страны и прочие безумия социалистического народного хозяйства. Сейчас российская наука — это все та же советская наука. Только сильно обедневшая. И в этом главная опасность для слабых еще ростков нормальной Науки... Выход из этого критического состояния найдется где угодно, но только не в коридорах Российской академии наук, которая просто в принципе не в состоянии провести вразумительные реформы, а не только в силу проевшей ее бюрократии. Гораздо существеннее другое. Она как была, так и осталась Академией наук СССР и другой быть не может»¹.

В другой статье Зе Дон Квон пишет, что академические институты «оказались феодальными хозяйствами, во главе которых стояли феодалы советской закалки со всей дворней, включающей, как водится, людей, разных по таланту, независимости суждений и холопской преданности. Если во главе академического института воцарялся барин-гений, то тогда получался Институт физических проблем или Институт химической физики... Если же, что в годы застоя случалось намного чаще, во главе вставал барин-посредственность, то получался второразрядный академический институт... вместо дружной команды профессионалов — обиженная на новые времена, сильно постаревшая и так и не забывшая свое замечательное советское прошлое команда академиков. Вместо верящих в необходимость и успех реформы научных сотрудников — огромная армия служащих академических учреждений, настроенных не менее агрессивно против каких-либо реформ, чем их старшие братья-академики»². В этих словах, увы, много правды. Вспоминаются слова крупнейшего советского физика академика Л. Арцимовича, который писал, что «некоторые наши (советские. — В.К.) институты можно сравнить с государствами эпохи раннего феодализма, состоящими из отдельных мелких наделов-лабораторий... Каждый обрабатывает свой индиви-

¹ Независимая газета. 2005. 25 дек.

² Там же. 2003. 28 мая.

дуальный научный огород и больше всего на свете боится, как бы не заставили его изменить тематику»¹.

Российский лауреат Нобелевской премии по физике за 2003 г. академик В. Гинзбург пишет: «Меня возмущает апатия и равнодушие. Из-за этого академия плохо работает, отделения плохо работают... У нас почему-то считается, что, если человек стал директором, он обязательно должен стать академиком. Но менеджер — еще не означает ученый. Хорошо хоть олигархи не стремятся в академики. Могли бы, ведь их интеллектуальные способности не ниже, чем у академиков»².

В связи с этим, когда сегодня в Российской академии наук все чаще говорят о том, что надо построить экономику, основанную на знаниях, приходится задумываться: а не общие ли это красивые слова? Можно сколько угодно накапливать знания на книжных полках. Главное в другом — нужно иметь механизм постоянной и широкомасштабной трансформации новых знаний в новые продукты и технологии. Иными словами, нужен нормальный инновационный процесс. А он может быть основан только на стабильно работающих, зрелых рыночных механизмах, на зрелой рыночной инфраструктуре и предпринимательской активности. Но именно это наши современные «советские экономисты» и отвергают. Отвергают они и экономические реформы В. Путина, правда, не ссылаясь на него персонально и, конечно, не упрекая его в том, что реформационно-трансформационный процесс на деле оказался замедленным и даже застойным. Поэтому сегодня у настоящих реформаторов-рыночников все надежды на политическую волю Д. Медведева.

Сегодня уже вполне ясно, что процесс адаптации российской науки к новым социально-экономическим реалиям, которые стали принципиально меняться еще в СССР, в годы горбачевской перестройки, серьезно отстает от процесса революционной трансформации самой экономической системы. Изменения, которые происходили в российской науке на протяжении 1992—2007 гг., за небольшим исключением, не изменили и даже не поколебали тех принципиальных институциональных ее основ, которые были ха-

¹ Арцимович Л. Атомная физика и физика плазмы: Избранные труды. М., 1978. С. 254.

² Независимая газета. 2003. 8 окт.

рактены для советской науки. Да, нынешняя российская наука в основе все еще продолжает оставаться советской, а это сдерживает развитие научно-технического потенциала России, его давно назревшую трансформацию к новым условиям рыночной экономики¹.

Советские номенклатурные ученые, оставшиеся на своих постах после 1992 г., в большинстве своем не выдержали проверки реформами и рынком. Для многих из них реальные рыночные реформы — это беда.

Итак, наша академическая экономическая наука пока не хочет помогать развитию рыночных реформ в стране, не хочет строить капитализм, т.е. не хочет отвечать потребностям современной жизни, мировым ориентирам и выбору Россией цивилизованного пути развития, по которому давно идут все развитые страны мира. Правда, это не мешает ей требовать все новых и новых ассигнований на свое существование. Проводить реформу в своей науке, в ее институтах директора-академики тоже не хотят.

Как известно из Библии, пророк Моисей 40 лет водил свой народ по пустыне, прежде чем достичь Земли обетованной. Народ этот был привержен устоявшимся традициям, старым привычкам и совсем был не прочь вернуться в прежнее рабство. Только время, испытания, обучение новому и смена поколений помогут и нам прийти к Истине.

При движении к Истине у России, как отметил известный российский «олигарх» В. Потанин, два пути: а) путь нормального развития во взаимодействии с самыми развитыми государствами мира; б) путь деградации, или путь превращения в нищую страну «третьего мира», управляемую силовыми методами². Так что выбор за нами.

Выводы

1. НТП является главным фактором повышения эффективности общественного производства, поэтому ему всегда необходимо уделять серьезное внимание.

¹ См.: *Гохберг Л.* Статистика науки. М., 2003. С. 30, 58, 59.

² См.: *Россия в глобальной политике.* 2003. № 3. С. 24.

2. От бывшего СССР России достался огромный научно-технический потенциал, вполне сопоставимый с научно-техническим потенциалом США. Однако НТП в СССР не был встроен в экономический механизм, поэтому его эффективность была невысокой и со временем стала снижаться.

3. Советская наука добилась ряда высочайших мировых достижений. Однако по мере несрабатываемости советской экономической модели размах и уровень этих достижений снижались. Советская экономическая наука, в частности, не смогла вовремя предложить пути выхода из системного кризиса.

4. Крах СССР и советского социализма был связан с неспособностью этой системы использовать НТП, встать на путь формирования постиндустриальной экономики и быть вровень с Западом не по производству стали, а по новейшей технике и мотивации к НТП. При этом в бывшем СССР все время говорилось о превосходстве социализма над капитализмом, о превращении науки в непосредственную производительную силу при социализме и т.д.

5. Научно-технический потенциал России после 1992 г. стал резко сокращаться. НТП практически прекратился. Россия оказалась в чрезвычайно опасном положении: ассигнования на НИОКР, результативность исследований сократились в значительно большей степени, чем ВВП и промышленное производство страны.

6. Со второй половины 1990-х гг. положение в российской науке стало улучшаться: растут ассигнования на НИОКР, увеличивается численность исследователей и количество научных публикаций.

7. Состояние российской экономической науки тем не менее вызывает тревогу. Руководители многих академических институтов не помогают реализации ни экономических реформ в стране, ни реформированию своей науки в направлении ее увязки с интересами бизнеса и с трансформацией российского общества.

8. Реформа российской науки неизбежна, и сами ученые должны в ней активно и продуктивно участвовать.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте оценку научно-технического потенциала бывшего СССР.
2. Почему эффективность затрат на НИОКР в СССР снижалась?
3. Какова была динамика численности открытий и изобретений в СССР?
4. Проанализируйте составляющие научно-технического потенциала в России.
5. Что происходит с финансированием науки в нашей стране?
6. Как складывается организационная структура российской науки?
7. Дайте оценку состояния российской экономической науки.

Литература

- Водопьянова Е.* Европа и Россия на карте мировой науки. М., 2002.
- Гохберг Л., Миндели Л.* Исследования и разработки в России. М., 1997.
- Иванова Н.* Национальные инновационные системы. М., 2002. Инновации и экономический рост. М., 2002.
- Инновационная система России: модель и перспективы ее развития. М., 2003.
- Кудров В.М.* Крах советской модели экономики. М., 2000.
- Кудров В.М.* Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М., 2003.
- Наука России в цифрах. М., 2003.
- Отечественные записки. 2002. № 7.
- Шмелев Н., Попов В.* На переломе. Экономическая перестройка в СССР. М., 1989.
- Индикаторы науки: 2007. М., 2007.

ГЛАВА 15

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Регион **Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)** вбирает в себя сегодня более 10 стран, весьма отличающихся друг от друга по истории, культуре, национальному признаку и уровню экономического развития. В недавнем прошлом, однако, в регион входили лишь 8 стран: ГДР, Польша, Чехословакия, Венгрия, Югославия, Румыния, Болгария, Албания. Увеличение числа стран связано с распадом в начале 90-х годов бывших Югославии и Чехословакии, хотя одна страна — ГДР — вообще исчезла с географической карты Европы вследствие объединения Германии.

Нынешние границы стран внутри региона определены распадом Австро-Венгерской империи в результате Первой мировой войны и важными изменениями, происшедшими сразу же после Второй мировой войны и в итоге антикоммунистических революций 1989—1990 гг.

После Первой мировой войны Польша и Чехословакия получили независимость, а Югославия стала единым государством. Не обошлось и без болезненного передела территорий. Так, Трансильвания, в прошлом часть Венгрии в составе Австро-Венгерской империи, отошла к Румынии. Часть территории, населенной в большой степени венграми, передана Чехословакии, Австрии, Румынии, Югославии и Советскому Союзу. Венгрия потеряла 2/3 прежней своей территории и 50% населения. Болгария и Румыния получили часть территории бывшей Турецкой империи еще во время Балканских войн, до Первой мировой войны.

Все эти изменения стали серьезной причиной последующих конфликтов и нестабильности в регионе.

После Второй мировой войны весь регион по соглашению великих держав-победительниц стал сферой *особых интересов* бывшего Советского Союза и подвергся жесткой системной трансформации, точнее, коммунизации. Всему региону практически была навязана советская командно-распределительная модель экономики.

По существу, весь регион ЦВЕ был *отдан на откуп* СССР, понесшему беспримерные жертвы во время Второй мировой войны. Цена за эти жертвы оказалась немалой: Советский Союз получил целый «лагерь социализма», серьезно укрепив свои позиции в Европе и мире.

Впоследствии созданный СЭВ стал органом плановой **социалистической интеграции**, а Варшавский договор — гарантом ее безопасности и изоляции всего региона от остального мира. Расчет был на то, что мировая система социализма быстро добьется феноменальных успехов и победит капитализм в экономическом соревновании. Но этого не произошло. В 1989—1990 гг. под давлением внутренних причин система социализма в данном регионе развалилась, вслед за этим, в 1991 г., она развалилась и в Советском Союзе.

Для объективной оценки тенденций экономического развития стран Центральной и Восточной Европы в послевоенный период важно иметь в виду, что только Чехословакия и, естественно, ГДР как составная часть Германии были достаточно развитыми в экономическом отношении и примерно соответствовали среднему западноевропейскому уровню. Остальные же страны региона значительно отставали от этого уровня, и их можно было скорее считать развивающимися странами с низкой производительностью труда и отсталой структурой производства. В этих странах до войны в сельском хозяйстве было занято более половины всех работников, и эта доля уменьшалась медленно. Но и в Чехословакии она составляла огромную величину — 37—40%. Все это свидетельствовало о низком уровне индустриализации. Доля промышленности и строительства в структуре занятости только в Чехословакии была сравнительно высока, в остальных же странах — всего 8—20% с очень небольшой (за исключением Польши) тенденцией к увеличению. Крайне низкой была доля транспорта, связи и всей сферы услуг. Ясно, что для индустриальных стран необходимо изменение структуры экономики. Это возможно либо на рыночной, либо на плановой основе. После войны эти страны встали на второй путь и пришли к еще большему искажению структуры своей экономики, но теперь уже на рельсах директивной сверхиндустриализации.

О слабо развитом характере экономики стран ЦВЕ в довоенный период говорит и высокая доля в них неграмотного населения. Так, в 1937 г. усредненный процент неграмотного населения в странах Западной Европы составлял всего 0,7%, а в Чехословакии — 3,0; в Венгрии — 7,0; в Польше — 18,5; в Болгарии — 31,4; в Югославии — 39,0%.

После Второй мировой войны этот весьма разрозненный и неспокойный регион под влиянием Советского Союза и коммунистической идеологии сплотился и показал способность к радикальным преобразованиям, в том числе и в экономике. Его опыт представляет серьезный научный и практический интерес.

15.1. Темпы экономического роста

Экономическое развитие стран ЦВЕ в послевоенный период прошло четыре этапа:

первый этап (50—60-е годы) — быстрый экстенсивный рост, индустриализация большинства стран региона;

второй этап (70-е годы) — исчерпание факторов экстенсивного развития;

третий этап (80-е годы) — стагнация экономики, начало агонии и краха социалистической общественной системы;

четвертый этап (90-е годы — начало XXI в.) — этап революционных преобразований, спада производства и перехода стран ЦВЕ на рыночный и демократический путь развития вплоть до вступления ряда стран в ЕС.

Прежде чем проводить конкретный анализ экономического роста по названным периодам, необходимо отметить, что официальная статистика стран ЦВЕ, как и бывшего СССР, завышала темпы роста, лакировала действительность, всячески пыталась представить картину лучше, чем она была в реальной жизни, чтобы доказать «преимущества» социализма. К сожалению, фальсифицированные официальные расчеты попадали не только в национальные (по соответствующим странам) статистические и аналитические публикации, но и в документы и издания международных организаций.

Тем не менее известны альтернативные оценки среднегодовых темпов экономического роста, которые ниже официальных в 1,1—

2,13 раза. Меньше всего завышались темпы в Венгрии и Чехословакии, наиболее — в Болгарии и Румынии.

На **первом этапе** во всех без исключения странах ЦВЕ наблюдались высокие темпы экономического роста, которые искусственно подстегивались директивными плановыми заданиями. Цель — укрепить регион экономически, сделать из него не только надежного союзника для Советского Союза, но и еще один плацдарм для мировой революции.

Бурная индустриализация по советскому образцу (преимущественный рост I подразделения и группы «А» промышленности, жесткий режим накопления, завышенные капиталовложения) сопровождалась значительным ростом нормы накопления и созданием перекошенной, не отвечающей рыночным критериям структуры экономики. Очень скоро норма накопления достигла, по официальным данным, 25—30% национального дохода, хотя на деле она была выше вследствие искусственного занижения цен на инвестиционные и военные товары. В результате роста нормы накопления снизилась доля фонда потребления в структуре использования национального дохода стран ЦВЕ. В 1949—1953 гг. снизился и жизненный уровень населения (в абсолютном выражении), но затем он начал расти. При товарном дефиците на потребительском рынке увеличивались общественные фонды потребления, которые направлялись на здравоохранение, образование, детские учреждения, льготное жилье и т.д. Появился феномен полной занятости, связанный с низким уровнем мотивации и культуры труда.

Не случайно среднегодовые темпы прироста национального дохода достигали за первые 10 лет периода 1950—1960 гг. по разным странам 7—11%, а капиталовложений — 9—16% (табл. 20).

Таблица 20

**Темпы роста национального дохода и капитальных вложений
в 1950—1960 гг. (в %)**

Страна	Национальный доход		Капитальные вложения	
	индекс	среднегодовой прирост	индекс	среднегодовой прирост
Албания	259	10,0	322	12,4
Болгария	282	10,9	329	12,6

Окончание табл. 20

Страна	Национальный доход		Капитальные вложения	
	индекс	среднегодовой прирост	индекс	среднегодовой прирост
Венгрия	187	6,5	238	9,1
Польша	208	7,6	255	9,8
Румыния	264	10,2	430	15,7

Источник: Кишш Т. Экономическое сотрудничество социалистических стран. М., 1963. С. 125, 134.

Ранее аграрные страны начали строить тяжелую индустрию, воспроизводить чуть ли не весь комплекс отраслей, уже имевшийся в СССР. Доля машиностроения в структуре промышленного производства возросла в этот период в Чехословакии с 21 до 34%, в Польше — с 9 до 22, в Румынии — с 13 до 24, в Болгарии — с 8 до 17%, доля химической промышленности — соответственно в Чехословакии — с 4 до 6%, в Польше — с 5 до 7, в Румынии — с 3 до 7, в Болгарии — с 3 до 6%. Доля группы «А» в промышленном производстве этих стран, составлявшая в 1950 г. 40—50%, увеличилась к концу рассматриваемого десятилетия до 50—60%.

Плохо обстояло дело с формированием специализации стран ЦВЕ, ибо все они стремились создавать комплексную экономику советского типа, не слишком полагаясь на внешнюю торговлю. Страны ЦВЕ стали выпускать весьма масштабное количество ранее никогда у них не производившейся промышленной продукции по низкой технологии. Эта продукция была *неконкурентоспособна* на мировом рынке и предназначалась для потребления как в собственной стране, так и на так называемом мировом социалистическом рынке, прежде всего в Советском Союзе.

Помимо внутренних источников экономического роста (накопление, рост занятости в промышленности за счет сельского населения, централизованное планирование) важным фактором в экономическом развитии и становлении в новом качестве стран ЦВЕ стала в 1950—1960 гг. помощь со стороны Советского Союза. Он выделял часть необходимых ему самому ресурсов на поддержку **братских стран** в ущерб своему экономическому росту и жизненному уровню собственного населения.

В 1950—1960 гг. Советским Союзом были предоставлены кредиты в первую очередь Польше и ГДР, Венгрии, Румынии и Албании на общую сумму 17—18 млрд (старых) руб. Весь основной сырьевой импорт и импорт оборудования в страны ЦВЕ поступал из СССР. Поскольку поставки осуществлялись не по мировым, а по заниженным ценам «социалистического» рынка, то, по существу, они также играли роль серьезной помощи со стороны «старшего брата».

Ведущую роль играл бывший СССР и в оказании экономической и научно-технической помощи странам ЦВЕ. При его содействии в странах региона было построено в рассматриваемый период около 500 крупных предприятий, передано им технической документации на сооружение 22 тыс. объектов. Практически все научные исследования и прикладные разработки для промышленности данной группы стран проводились в Советском Союзе и передавались им на льготных условиях.

В целях координации экономического сотрудничества, развития интеграционных процессов в регионе европейских социалистических стран в 1949 г. был создан **Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)**. В сферу компетенции СЭВ входили вопросы координации народно-хозяйственных планов, согласование внешнеторгового оборота, предоставление кредитов, организация научно-технического сотрудничества и т.д.

СЭВ осуществлял нерыночную интеграцию, которую нельзя назвать экономической, так как на деле она была административно-командной, бюрократической, т.е. не предусматривала никаких экономических механизмов. Например, Совет координировал внешнюю торговлю между социалистическими странами. Но какая это торговля, если между производителем и потребителем не существовало торговых отношений? Это была государственная торговля, для которой не требовались ни единая валюта, ни деньги вообще. Был организован **многосторонний клиринг** на базе так называемого переводного рубля в качестве расчетной единицы. Все это коренным образом отличалось от реальных интеграционных процессов, развивавшихся в Западной Европе.

В этот период важные изменения произошли в сельском хозяйстве стран ЦВЕ. В результате земельных реформ, проведенных сразу же после войны, в сельском хозяйстве этих стран преобладали мелкие фермы, но потом в условиях широкого политического и экономи-

ческого давления с начала 50-х годов стала проводиться коллективизация по примеру Советского Союза. Слой зажиточных крестьян вымывался путем завышенного налогообложения и принуждения к обязательным поставкам государству больших объемов продукции. Коллективизация не проводилась только в Польше и Югославии, в остальных странах она завершилась к 1961 г.

При форсированной индустриализации стран ЦВЕ и построении неэффективного командно-административного механизма хозяйствования неизбежно возникли серьезные проблемы:

чрезмерные темпы индустриализации;

структурные перекосы и дисбалансы (в частности, отставание сельского хозяйства);

распыление капитальных вложений;

наращивание объемов незавершенного строительства, неустановленного оборудования, запасов сырья и материалов на складах;

попытки каждой страны создать у себя комплексную межотраслевую экономику наподобие советской.

Доходило до абсурда: в Болгарии заговорили о желании влиться в состав Советского Союза на правах одной из его союзных республик. Экономические проблемы переплетались с политическими — прогрессирующим уходом от демократии, превращением людей в бездумных исполнителей, а стран ЦВЕ — в спутников Советского Союза.

К концу 60-х годов во всех странах ЦВЕ была создана централизованная **дефицитная плановая экономика**. Оптовая торговля заменена государственной системой материально-технического снабжения. В основу планов поставлены показатели по производству продукции в количественном выражении, по валу. Темпы роста производства стали главным критерием успеха или неуспеха предприятия, отрасли или страны в целом. Об обеспечении реальных потребностей, серьезном повышении качества или ассортимента продукции, что заложено в рыночном механизме, практически и не думали. В условиях хронического дефицита вся продукция реализовывалась по плану государственного распределения, хотя объем непроданной продукции, незавершенного строительства и запасов сырья все время нарастал.

Несмотря на все, казалось бы, видимые успехи, именно в этот период в ряде стран ЦВЕ произошли восстания против социали-

стического строя и его порядков. Восстания, бунты и политические акции против становления тоталитарного режима с неэффективной экономической базой стали в этот период одной из его важных характеристик. Речь идет о восстании в Берлине в июне 1953 г., восстании в Польше в 1956 г. и особенно о страшных событиях в Венгрии осенью 1956 г. и в Чехословакии в августе 1968 г., получивших огромный международный резонанс и ставших, по существу, революцией. Страны ЦВЕ раньше, чем СССР, стали отходить от многих теоретических и идеологических догм, на которых еще продолжал стоять СССР: от политики социализма, от внедрения стоимостных рычагов и стимулов в плановую экономику, от конвергенции двух систем, т.е. элементов «рыночного социализма». Под влиянием этих идей и в СССР зарождался новый взгляд на социализм, укреплялся либеральный фланг внутри КПСС, раскрепощалось мышление советской интеллигенции. Все это явилось важной предпосылкой для горбачевской перестройки много лет спустя.

На **втором этапе** экономического развития стран ЦВЕ проявились признаки исчерпания факторов первоначального накопления, быстрого экстенсивного экономического роста. Существенно замедлились темпы экономического роста (табл. 21).

Наибольшее замедление темпов роста имело место в Польше, затем в Венгрии, наименьшее — в Румынии, но в целом среднегодовой прирост национального дохода во всей группе рассматриваемых стран снизился почти вдвое: с 6,5% в 1966—1970 гг. до 3,7% в 1976—1980 гг.

Важно отметить, что снижение темпов экономического развития не сопровождалось уменьшением нормы накопления. Наоборот, как показывают статистические данные, доля капитальных вложений в национальном доходе стран ЦВЕ продолжала расти (табл. 22).

Увеличение нормы накопления при снижении темпов экономического роста свидетельствует о снижении эффективности инвестиционного процесса, нарастании дисбаланса и напряженности в экономике. (Особенно это было заметно на примере Польши.)

Во всех странах ЦВЕ продолжались структурные сдвиги в пользу тяжелой промышленности, заданные еще в 50-х годах.

Таблица 21

Среднегодовые темпы прироста произведенного национального дохода, 1965—1980 гг. (в %)

Страна	1966—1970	1971—1975	1976—1980
Албания	9,2	6,7	—
Болгария	8,7	7,9	6,1
Чехословакия	6,9	5,7	3,7
ГДР	5,2	5,4	4,1
Венгрия	6,8	6,3	3,2
Польша	6,0	9,8	1,2
Румыния	7,7	11,3	7,2
Все страны ЦВЕ, искл. Албанию	6,5	7,8	3,7

Источники: Economic Survey of Europe in 1976. U. N., 1977. Pt. 2. P. 8; Economic Survey of Europe in 1981. U. N., 1982. P. 122, 123.

Таблица 22

**Доля капиталовложений в национальном доходе
в 1965—1980 гг. (в %)**

Страна	1966—1970	1971—1975	1976—1980
Болгария	35,1	35,1	35,6
Чехословакия	31,1	33,7	33,7
ГДР	27,6	30,0	31,0
Венгрия	32,9	35,9	37,3
Польша	25,3	36,2	37,1
Румыния	28,8	34,1	33,5

Источники: Economic Survey of Europe in 1976. Pt. 2. P.10; Economic Survey of Europe in 1981. P. 138.

В структуре промышленного производства росла доля машиностроения и химической промышленности и снижалась доля легкой и пищевой промышленности. В 1978 г. доля машиностроения во всей промышленной продукции Венгрии, ГДР, Польши и Румынии оказалась заметно выше, чем в СССР, где она достигла 26%.

И на первом, и на втором этапах экономического развития стран ЦВЕ в послевоенные годы проявили себя все факторы низкой эффективности социалистической модели хозяйствования. Все более активно шел процесс экстенсивного поглощения всех видов ресурсов. Полная занятость поддерживалась за счет низкой производительности труда, росла материалоемкость производства, снижалась фондоотдача. Страны ЦВЕ стали предпринимать более широкие и активные попытки к увеличению своего экспорта на Запад, чтобы заработать твердую валюту. Однако эти попытки не всегда оказывались успешными: Запад прекрасно обходился без **мировой социалистической системы**.

Усиливающиеся признаки исчерпания и предстоящей агонии неэффективной социалистической системы, прослеживаемые по динамике основных макроэкономических показателей, в рассматриваемый период дополнялись признаками начавшихся изменений и в экономической политике, и в командно-распределительной модели хозяйствования.

Уже в начале 60-х годов руководители ряда стран ЦВЕ вынуждены были пойти на корректировки выбранного ранее жесткого курса на сверхцентрализованное планирование и сверхиндустриализацию в пользу некоторого стимулирования сельского хозяйства и повышения жизненного уровня населения. Легче стало с налогообложением крестьян: обязательные поставки сельхозпродукции сначала были сокращены, а затем отменены; ослаблены ограничения на приусадебные и садовые участки, на строительство жилых домов.

Эти корректировки курса и попытки изменить модель хозяйствования особенно были заметны в Венгрии. Именно с конца 60-х и в 70-х годах стала изменяться социально-экономическая ситуация, повысились темпы роста жизненного уровня населения, развернулось широкое кооперативное и частное строительство, рынок стал наполняться качественными товарами. Конечно, это была реакция на трагические события 1956 г. В целом же Венгрия шла по пути «рыночного социализма».

Серьезные события назревали в середине 60-х годов в Чехословакии. Здесь, как и в Венгрии, которая уже открыто высказывалась против «социалистических ценностей», намечился *принципиальный*

отказ от неэффективной социалистической модели хозяйствования. В материалах к январскому Пленуму ЦК КПЧ 1965 г. говорилось: «Опыт, накопленный после XII съезда, позволяет сделать вывод, что без принципиальных изменений системы руководства нельзя выполнить основную экономическую директиву XII съезда для нынешнего этапа строительства социализма — ориентироваться на интенсивное развитие народного хозяйства, выдвинуть на первый план качественную сторону этого развития. Укоренившаяся система руководства постоянно повторяет старый, неэффективный подход к решению практических проблем, навязывает средства экстенсивного развития и не способствует развитию у хозяйственных работников прогрессивного экономического мышления... Прогрессивным и жизнеспособным будет только такое общественное производство, при котором неуклонно повышается эффективность каждой единицы общественного труда, как живого, так и овеществленного в сырье, энергии, материальных и основных фондах»¹.

Но хорошо известно, что тоталитарная социалистическая экономика несовместима с интенсификацией общественного производства, потому что не содержит экономического механизма научно-технического прогресса, каковым является прежде всего конкуренция. Несовместимость объективных требований к повышению эффективности производства, жизненного уровня населения, свободы личности и сложившейся командно-распределительной системы привела к кровавым событиям в Чехословакии в августе 1968 г. После этих событий Чехословакия, в отличие от Венгрии, надолго вернулась в старое казарменное русло «реального социализма».

В 70-х годах на примере всех стран ЦВЕ отчетливо проявилась тупиковость социалистической модели хозяйствования. К концу этого десятилетия темпы экономического развития стран региона еще более замедлились. Выходу из создавшегося положения не могли помочь ни поставки сырья, ни кредиты со стороны СССР.

¹ Основные направления совершенствования планового руководства народным хозяйством. Материалы к Пленуму ЦК КПЧ. М., 1965. С. 6.

Начало 70-х годов — это то время, когда Запад вступил в новый этап научно-технической революции, массового освоения нового поколения техники, формирования нового технологического уклада. На этом фоне *угасание социалистической экономики* выглядело особенно символично. Социализм все время доказывал свою неадекватность меняющимся условиям мирового развития. К сожалению, лидеры стран ЦВЕ не понимали этого.

Основными чертами **третьего этапа** развития экономик стран ЦВЕ являются сначала продолжение замедления и стагнация экономического роста, затем агония и развал ее социализма как исторически несостоявшейся общественной системы.

Среднегодовые темпы роста произведенного национального дохода уже в первой половине 80-х годов во всем регионе стран ЦВЕ сократились до 2,2%, промышленного производства — до 2,8, а капитальных вложений — до 0,7%. Самой большой страной региона оказалась Польша, где началось абсолютное сокращение не только капитальных вложений, но и промышленного производства (табл. 23). Во второй половине 80-х годов тенденция к падению темпов и абсолютного объема производства усилилась, перейдя к началу 90-х годов в глубокий экономический кризис.

В 80-х годах во всех странах ЦВЕ заметно усилились инфляционные процессы. Резко возросли мировые цены на энергоносители и другие виды сырья. СССР сокращал поставки своего сырья этим странам, поскольку они осуществлялись по ценам ниже мировых и своего сырья не хватало самому поставщику для его внутренних нужд. Страны ЦВЕ вынуждены были покупать растущую часть требуемого им сырья на мировом рынке. Все это подрывало ресурсную базу для инвестиций, необходимых не только для расширения, но и для модернизации и обновления основного капитала.

В условиях нерыночной экономики и отсутствия внутренних стимулов к научно-техническому прогрессу страны реагировали на рост мировых цен не переходом на ресурсосберегающие технологии, как Запад, а увеличением импорта сырья, расширением эксплуатации собственных ресурсов, что требовало дополнительных капиталовложений, база для которых сокращалась.

Таблица 23

Среднегодовые темпы роста национального дохода, промышленного производства и капиталовложений в 1980—1990 гг. (в %)

Страна	1981—1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>Национальный доход</i>						
Болгария	3,7	5,3	4,7	2,4	-0,3	-9,1
Чехословакия	1,8	2,6	2,1	2,3	0,7	-1,1
ГДР	4,5	4,3	3,3	2,8	2,1	-13,4
Венгрия	1,3	0,9	4,1	-0,5	-1,1	-3,3
Польша	-0,8	4,9	1,9	4,9	-0,2	-11,6
Румыния	4,4	3,0	0,8	-2,0	-8,0	-8,2
Страны ЦВЕ	2,2	3,7	2,4	2,1	-1,0	-7,9
<i>Промышленное производство</i>						
Болгария	4,3	4,7	6,0	3,2	-0,3	-17,2
Чехословакия	2,7	3,2	2,5	2,1	0,8	-3,3
ГДР	4,1	3,7	3,1	3,2	2,3	-28,1
Венгрия	2,0	0,7	1,9	3,5	-0,3	-4,5
Польша	0,4	4,5	4,7	3,4	5,3	-24,2
Румыния	4,0	3,9	7,3	2,4	3,1	-19,0
Страны ЦВЕ	2,8	4,6	3,2	3,3	-0,1	-15,1
<i>Капиталовложения</i>						
Болгария	4,7	—	8,6	4,0	1,2	-18,5
Чехословакия	-1,1	—	10,1	6,7	1,4	2,1
ГДР	-1,0	—	12,8	8,3	1,2	—
Венгрия	-3,2	—	-5,4	-7,0	9,6	-7,1
Польша	-2,5	—	4,8	4,5	9,0	-10,6
Румыния	-0,1	—	-6,9	-1,3	-10,5	-35,6
Страны ЦВЕ	0,7	—	0,6	-0,2	—	-11,9

Источники: Economic Survey of Europe in 1987—1988. U. N., 1988. P. 121, 132; Economic Survey of Europe in 1991—1992. U. N., 1992. P. 59, 293, 302, 303; Economic Survey of Europe in 1993—1994. U. N., 1994. P. 52, 71; Economic Survey of Europe in 1994—1995. U. N., 1995. P. 70, 92.

Условия торговли для стран ЦВЕ с ростом цен на сырье и усилением конкуренции со стороны развивающихся стран, прежде всего Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, стали серьезно ухудшаться. Кроме того, для покупки современного оборудования в целях модернизации своего производства и осуществления назревших структурных изменений в промышленности не хватало ресурсов твердой валюты. Поэтому практически все страны ЦВЕ отчаянно пытались пробиться на мировые рынки с экспортом своих товаров и одновременно ограничить импорт. Во многих случаях это удавалось. Начались масштабные заимствования валюты и рост внешнего долга. Особенно большой долг был у Венгрии: он превысил 20 млрд долл.

Кризис инвестиционного процесса привел к снижению нормы накопления, которая в прежние годы возрастала. Уровень накопления в 1979—1982 гг. в регионе составил лишь 2/3 уровня 1978 г., в последующие же годы он еще больше сократился.

В условиях замедления и последующего падения производства, нарастающего кризиса инвестиционного процесса особенно отставали в развитии сфера услуг и народно-хозяйственная инфраструктура, причем не только от сферы материального производства, но и от потребностей населения. Повсеместно ухудшалось состояние дорог, средств связи, разрушались трубопроводы, мосты, канализация, водоснабжение, жилой фонд. Одновременно стал расти удельный вес частной и теневой экономики как естественная реакция на несрабатываемость государственной плановой хозяйственной системы. Во всех странах ЦВЕ в этот период заметное развитие получили частные предприятия — в строительстве, розничной торговле, ремонте автомобилей и товаров длительного пользования и особенно в туризме, который начал играть важную роль в обеспечении населения потребительскими зарубежными товарами. Вещевые рынки стали обычным атрибутом городов стран ЦВЕ.

К концу 80-х годов страны ЦВЕ оказались по отношению, например, к США по ВВП в расчете на душу населения примерно в той же позиции, что и 40 лет назад, когда они еще только начинали свой социалистический эксперимент. В сравнении с более динамично развивающимися странами — Японией, ФРГ, Австрией и даже странами Южной Европы их достижения выглядели особенно сомнительно.

Следует подчеркнуть, что страны ЦВЕ и не могли достичь уровня экономического, социального и технического развития стран Запада, поскольку принятая у них модель хозяйствования оказалась не только исторически безнадежно неэффективной, но и тупиковой.

Как уже отмечалось, в этой модели все ориентировано не на удовлетворение реальных потребностей, а на выполнение плановых директив. Последние же выдвигали на передний план не качественные, а прежде всего количественные параметры производственной деятельности, задачи производства ради производства, цели, заданные не нормальными экономическими или просто человеческими потребностями, а идеологическими и политическими соображениями правящей номенклатуры. Ценилось и поощрялось лишь то, что давало высокие темпы роста, те же области, где количественный рост не мог быть так заметен (производственная и социальная инфраструктура, охрана окружающей среды и т.д.), всегда оказывались не только в тени, но и в полном провале. Поэтому экстенсивное экономическое развитие было адекватно сущности этой модели, а все призывы к интенсификации оставались только красивыми словами.

Социалистическая модель хозяйствования практически изолировала страны ЦВЕ от мировой экономики, мирового рынка, оставляя их вне системы постоянных сопоставлений с передовыми странами, которая создается механизмом конкуренции, лишала их возможности опираться на собственный научно-технический прогресс или на заимствование передовой технологии за рубежом. Эта модель стимулировала ресурсопожирание, неэффективность и технологическую отсталость. Бюрократы, управленцы и плановики на всех уровнях требовали как можно больше ресурсов и денег и одновременно заниженных плановых заданий. Имеющиеся мощности и ресурсы повсеместно скрывались, коэффициент их полезного использования был низок.

И в то же время социалистическая плановая модель хозяйствования позволяла мобилизовать огромные ресурсы, достигая на одном участке, в одно время и одним ударом за короткий срок заданного результата. Но такая модель оказалась непригодной для постоянной, длительной, упорной и эффективной работы. Она была непригодной и для модернизации основного капитала на новейшей технологической базе, ибо не создавала новых внутренних источников экономического роста. Практически эти источники быстро себя исчерпали, и система развалилась.

Четвертый этап послевоенного экономического развития стран ЦВЕ начался с момента их выхода из экономического и трансформационного кризиса.

Трансформационный спад производства был неизбежен, он сопровождался революционными качественными изменениями в структуре собственности, в производственных отношениях, переменами в общественной психологии и общественном сознании и был связан с переходом к парламентаризму, гласности, многопартийной системе, гражданскому обществу, включением в западноевропейские структуры и избавлением от былой зависимости от нашей страны. Динамика ВВП, промышленного производства и народнохозяйственных капложений стран ЦВЕ за 90-е гг. XX в. — начало XXI в. представлена в табл. 24.

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что во всех без исключения странах ЦВЕ в первые годы системной трансформации производство резко упало. Это просматривается по показателю ВВП и капложениям, но прежде всего — по промышленному производству. В целом по странам ЦВЕ падение промышленного производства с 1989 по 1993 г. составило 44%, ВВП — 23%.

Подъем производства в Польше начался уже в 1992 г., в других странах ЦВЕ — как правило, с 1993—1994 гг. По показателю ВВП Польша уже в 2002 г. превысила уровень 1989 г. примерно на 30%, Венгрия — на 12, а в целом страны ЦВЕ — на 4%. В последующие годы положение в экономике Польши заметно ухудшилось: снизились темпы роста ВВП, возросла безработица, бюджетный дефицит превышает 6% ВВП, медленно проходит приватизация и реструктуризация государственных компаний. Но затем положение стало исправляться.

Что касается промышленности, то в 2002 г. Венгрия превысила уровень 1989 г. на 4%, Польша — на 32%, а страны ЦВЕ в целом еще не достигли этого базового уровня (80% уровня 1989 г. и 97% уровня 1980 г.).

Это означает, что в течение последних 20 лет страны этого региона прошли серьезные испытания в своем развитии: сначала резкое замедление темпов экономического роста в 80-х годах, затем тяжелый трансформационный спад производства и восстановление базового уровня лишь в начале XXI в. Таковы реалии кризиса социализма и его последствий в этих странах.

Таблица 24

Темпы роста производства в странах ЦВЕ в 1990—2004 гг. (в %)

Страны	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Валовой внутренний продукт</i>															
Болгария	-9,1	-11,7	-5,7	-1,4	1,8	2,8	-9,4	-5,5	4,0	2,3	5,4	4,1	4,9	4,5	5,6
Чехия	-1,1	-14,2	-6,4	0	2,3	5,8	4,4	-0,8	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,2	4,4
Венгрия	-3,3	-9,2	-7,8	-0,6	3,1	1,4	1,4	4,5	4,9	4,2	5,2	3,7	3,5	2,9	4,2
Польша	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,1	7,1	6,0	6,9	4,8	4,0	4,0	1,0	1,3	3,5	5,3
Румыния	-8,2	-12,9	-8,2	1,6	3,9	7,1	4,0	-6,1	-4,8	-1,1	1,8	5,3	5,1	5,2	8,3
Хорватия	-7,1	-21,1	-11,7	-8,0	5,9	6,8	5,9	6,9	2,5	-0,9	2,8	3,8	4,6	4,2	4,5
Словения	-9,1	-5,5	-5,5	2,9	5,3	4,2	3,5	4,5	3,8	5,2	3,9	2,9	3,3	2,5	4,6
Словакия	-2,5	-14,6	-6,4	-3,7	6,2	5,8	6,1	4,6	4,2	1,3	2,2	3,3	4,6	4,5	5,5
Все страны ЦВЕ	-6,6	-10,1	-6,0	-1,7	3,5	6,0	4,7	4,7	3,6	3,2	4,1	3,1	2,9	3,9	5,1
<i>Промышленное производство</i>															
Болгария	-17,2	-22,2	-15,9	-10,0	10,7	4,4	5,1	-18,4	-8,5	-9,7	8,3	1,6	6,5	14,0	18,3
Чехия	-3,3	-24,4	-7,9	-5,3	2,0	8,8	2,0	4,4	1,7	-3,1	5,5	6,5	9,5	5,8	9,9
Венгрия	-4,5	-19,1	-9,8	4,0	9,6	4,6	3,4	11,0	12,6	10,3	18,2	3,5	2,7	6,0	8,3
Польша	-24,2	-11,9	3,9	6,4	13,1	10,3	9,4	11,3	4,7	4,8	7,5	0,4	1,5	8,8	12,7

Окончание табл. 25

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Румыния	-19,0	-22,8	-21,9	1,4	3,2	9,5	6,2	-7,7	-13,8	-2,3	7,0	8,2	4,3	3,0	5,3
Хорватия	-11,3	-28,5	-14,5	-5,9	-2,3	0	3,2	6,8	3,6	-1,4	1,8	6,0	5,3	5,5	5,4
Словения	-10,5	-12,4	-13,1	-2,9	6,5	2,0	1,0	1,0	1,0	-0,8	7,5	3,0	2,1	0,9	3,8
Словакия	-6,0	-19,3	-9,4	-3,6	4,8	8,4	2,4	1,3	5,5	-2,1	8,6	6,9	6,4	5,1	4,0
Все страны ЦВЕ	-12,5	-17,8	-16,6	-7,2	4,5	7,2	5,3	3,7	0,9	-0,7	8,1	3,8	3,5	7,3	10,1
<i>Капиталовложения</i>															
Болгария	-18,5	-19,9	-7,4	-17,4	1,1	16,0	-21,2	21,0	35,3	20,8	15,5	23,3	8,5	13,9	12,0
Чехия	-2,1	-27,4	16,4	0,2	9,0	19,9	8,1	-3,4	-1,1	-3,5	4,9	5,4	3,4	4,7	7,6
Венгрия	-7,1	-10,5	-2,5	2,0	12,5	-4,3	6,6	9,3	13,2	5,9	7,7	5,0	10,3	2,5	7,9
Польша	-24,8	-4,4	2,4	2,9	9,1	16,5	19,8	19,8	14,2	6,8	2,7	-8,8	-5,8	-0,9	5,1
Румыния	-35,6	-31,7	11,1	8,2	20,8	6,9	5,7	1,7	-5,7	-4,8	5,5	10,1	8,3	9,1	10,1
Хорватия	—	-11,5	6,8	6,7	-1,0	15,6	37,5	37,5	2,5	-3,9	-3,8	9,7	10,0	9,2	8,5
Словения	—	-11,5	-12,9	10,8	14,1	16,8	11,3	13,5	9,9	21,0	0,6	4,1	3,1	6,3	6,8
Словакия	—	-25,2	-4,4	-5,3	-2,5	0,6	31,0	14,2	11,1	-19,6	-7,2	13,9	-0,6	-1,5	2,5

Источники: Economic Survey of Europe in 2003. № 2. P. 224—226; 2005. № 2. P. 59—66; Проблемы теории и практики управления. 2003. № 4. С. 9; 2004. № 1. С. 7, 10.

Объем капиталовложений сократился в годы кризиса в ряде случаев заметно больше, чем ВВП и промышленное производство. Зато затем, в период послекризисного подъема, их темпы были, как правило, выше, чем темпы роста ВВП и промышленного производства.

Важно отметить, что в отличие от стран Западной Европы, переживших циклический кризис в 2001—2003 гг., страны ЦВЕ развивались в эти годы сравнительно высокими темпами и закупали по импорту значительные объемы продукции из Западной Европы, помогая тем самым ей избавиться от экономического кризиса. В странах ЦВЕ после 1994 г. стала расти норма накопления и происходили широкомасштабные процессы приспособления к новым рыночным условиям, к новым рынкам и новой структуре спроса.

В 1990 г. весь регион ЦВЕ производил 4,6% мирового ВВП, в 2000 г. — 4%. По отношению к ВВП России ВВП стран ЦВЕ составлял за эти годы соответственно 82 и 190%. В 1990 г. страны ЦВЕ производили 4,5% общего объема мирового промышленного производства, в 2000 г. — 3,8%. По отношению к промышленному производству России это составило соответственно 44 и 86%. Таким образом, экономическая мощь региона по отношению к России возросла за эти годы примерно вдвое.

По соотношению объемов производства стран ЦВЕ и стран Западной Европы сложилась следующая картина: в 1990 г. объем ВВП стран ЦВЕ составил 20% уровня Западной Европы, в 2000 г. — 19, промышленное производство — соответственно 17 и 16%. В расчете на душу населения ВВП стран ЦВЕ в 1990 г. был равен 65% уровня Западной Европы, в 2000 г. — 61%. Несмотря на заметный разрыв этих макроэкономических показателей, в мае 2004 г. 8 стран из региона ЦВЕ стали полноправными членами ЕС, в 2007 г. к ним присоединились Болгария и Румыния. Самый высокий душевой ВВП из стран ЦВЕ вначале имели Словения (11 тыс. долл. в ценах 1993 г.), затем Чехия, Словакия и Венгрия (соответственно 9,5; 7,5 и 6,7 тыс. долл.). Это было в 2—3 раза ниже, чем в самых развитых странах Западной Европы, хотя в 1,7—2,8 раза выше, чем в России, но затем страны ЦВЕ приблизились к Западной Европе.

Все сказанное характеризует количественную сторону состояния экономики стран ЦВЕ на четвертом этапе их послевоенного экономического развития. Качественная сторона характеризуется

формированием рыночной инфраструктуры и рыночных институтов, демократического устройства, гражданского общества, модернизацией экономики и менталитета. Однако этот процесс общественной трансформации и производственной модернизации наиболее рельефно и впечатляюще выглядит не в странах ЦВЕ, а на территории бывшей ГДР, ставшей сегодня имманентной частью воссоединенной Германии.

В целом «бархатные революции» в странах ЦВЕ продемонстрировали не только быстрый, но и легкий распад, уход в небытие коммунистической системы. В считанные месяцы и даже недели в этих странах установились демократические политические режимы и началась революционная, «тихая» трансформация устаревшей общественной системы. За истекшие годы эти страны твердо встали на путь становления развитого капитализма в рамках его западноевропейской модели и добились на этом пути радикальных перемен и успехов. Демократия утвердилась в общественном сознании людей, демократические и рыночные институты укоренились в общественном устройстве. Создан надежный баланс в политических и государственных институтах власти. Новые социально-экономическая, общественная и политическая системы стали основой оздоровления экономики и завершения рыночных реформ. Именно поэтому эти страны стали сегодня полноправными членами ЕС.

Но несмотря на это, в странах ЦВЕ еще сохраняются устаревшие социалистические традиции, атрибуты и устои недавнего прошлого. Так, существуют значительный сектор неконкурентоспособных, часто государственных, неприватизированных предприятий, неформальные связи между руководителями предприятий, между последними и государственными чиновниками, неделовые «приятельские» или кумовские отношения внутри организаций, неприспособленность к стандартам мирового рынка и т.д.

15.2. Разные пути рыночной трансформации

Потенциал изменений в экономическом механизме стран ЦВЕ накапливался внутри неэффективной централизованной командно-распределительной системы в течение долгих лет.

Одним из стимулов для них послужили хрущевские реформы в Советском Союзе.

Робкие и непоследовательные экономические реформы начались в этих странах еще в 60-х годах, но в 70-х годах застопорились, за исключением реформ в Венгрии и Югославии. Торможение особенно заметно было в Чехословакии, которая после знаменитой «пражской весны» 1968 г. и кровавых событий августа того же года весьма последовательно вернулась к централизованному планированию и всеохватывающему господству коммунистической партии.

В начале 80-х годов после образования в августе 1980 г. массового политического движения «*Солидарность*» частичные реформы в еще коммунистической **Польше** заметно оживились и ускорились. В 1981 г. были разработаны *основные контуры* экономической реформы, которые вошли в силу закона с 1 января 1982 г. Были провозглашены принципы самоуправления, самофинансирования и автономии предприятий. И хотя эти принципы не были (и не могли быть) реализованы на практике (на тот период приходится разгар экономического кризиса, в декабре 1981 г. введено военное положение), все же масштабы централизованного планирования значительно сократились. Более того, план потерял свой директивный, обязательный характер для предприятий, преимущество получили косвенные экономические методы управления. Все цены были разделены на три категории: административные, регулируемые и свободные; на ряд продуктов (например, на мясо и сахар) введены карточки. В результате появились зачатки рыночного механизма, функционирование которого ограничивалось не только монополизмом крупных «социалистических» предприятий и реорганизованных объединений предприятий в отраслях тяжелой промышленности (добывающая, топливно-энергетическая и др.), но и наличием консервативных организационных структур в кооперативном секторе хозяйства (сельское хозяйство, пищевая промышленность, строительство, мелкая промышленность и торговля).

Дальнейшее движение по пути рыночных реформ в Польше было связано с принятием Закона о создании мелких иностранных фирм (от 6 июля 1982 г.) и Закона о совместных предприятиях с иностранным капиталом (от 23 апреля 1986 г.). После 1982 г. стала проводиться гибкая политика в области валютных курсов. Все это усилило

конкуренцию в экономике, повысило ее гибкость и выживаемость, способствовала развитию торговых отношений с Западом.

Тем не менее основные цели экономической реформы достигнуты не были: не повысилась эффективность производства, не исчезли ни старые структуры цен, ни монополизм производителей, ни централизованное распределение ресурсов. Не изменилась и крайне неэффективная структура производства, сложившаяся в угоду идеологическим догмам и политическим приоритетам. Несмотря на это, под влиянием острой внутривнутриполитической ситуации коммунистическое правительство Польши в середине 80-х годов было вынуждено дать приоритет росту жизненного уровня, личного потребления, реальных доходов населения, поддержанию по традиции полной занятости. Все это противоречило острой потребности в повышении эффективности производства и ликвидации его уродливой структуры на базе перехода к рынку. Стал расти внешний долг страны не только в твердой валюте, но и в рублях, ухудшились условия торговли, возможности импорта из СССР и других стран СЭВ. В эти годы особенно себя проявила несрабатываемость экономических и финансовых механизмов в СЭВ.

После некоторых слабых попыток возврата к централизации управления правительство Польши в 1987 г. объявило *вторую стадию экономической реформы*. Было признано равенство трех секторов экономики: государственного, кооперативного и частного. Но предложения о принятии программы жесткой экономии, включая рост цен, жесткую финансовую политику и ускорение структурных сдвигов, не получили поддержки на референдуме в ноябре 1988 г., поэтому был принят умеренный вариант второго этапа реформы.

Однако весной 1988 г. рост социального недовольства в стране привел к правительственному кризису. Новое правительство М. Раковского во второй половине 1988 г. подготовило «План консолидации национальной экономики», приняло ряд либеральных законов, отменило карточки, снизило субсидии на потребительские товары. Были приняты и непопулярные решения: о закрытии ряда неэффективных производств, особенно оказывающих отрицательное влияние на состояние окружающей среды (в металлургии, химической промышленности, судостроении).

В целом еще до прихода к власти правительства «Солидарности» частичные реформы 80-х годов в Польше дали неплохой результат.

Они позволили приспособить польское общество к капитализму, ввести в экономику страны важные рыночные элементы, включая конкуренцию. И тем не менее первое некоммунистическое правительство Мазовецкого, пришедшее к власти в июне 1989 г., получило от своих предшественников тяжелое наследство.

Прежде всего инфляция выражалась трехзначной цифрой (244% в 1989 г. против 61% в 1988 г.), производство стагнировало, объем произведенного национального дохода в 1988 и 1989 гг. был ниже, чем в 1978 г., личное душевое потребление — немногим выше уровня 1978 г., но ниже уровня 1980 г. Дефицит на рынке касался чуть ли не всех товаров, дефицит госбюджета достигал критической величины (10% ВВП). Постоянно рос внешний долг страны: к концу 1989 г. он достиг почти 40 млрд долл. и 5,9 млрд руб. Только на обслуживание этого долга в 1981—1989 гг. Польша затратила 19,1 млрд долл. Чистый отток капиталов за границу за эти годы составил 10,6 млрд долл.

Но благодаря широкой общественной поддержке внутри страны и Запада (перспективы оказания внешней помощи, в отличие от России, здесь были реальными) правительство «Солидарности» предложило стране радикальную *среднесрочную программу стабилизации экономики*, существенного изменения форм собственности (приватизация), дерегулирования экономики и формирования рыночных отношений и институтов западного типа. После некоторой корректировки программа была одобрена сеймом, согласована с МВФ, и с января 1990 г. началось ее осуществление. Программа получила название «шоковая терапия» и была рассчитана на *реальную экономическую реформу*. Большую роль в ее разработке и проведении в жизнь сыграли известный американский экономист Д. Сакс и новый вице-премьер Польши Л. Бальцерович.

Большинство цен было отпущено уже в январе 1990 г., злотый сильно девальвировал. Его курс по отношению к доллару составил в конце 1988 г. 503 злотых, в ноябре 1989 г. — 3800, в декабре 1989 г. — 6000 и с 1 января 1990 г. — уже 9500 злотых. Одновременно была резко ужесточена налоговая и денежная политика. Доля субсидий в расходной части бюджета снизилась с 31% в 1989 г. до 14% в 1990 г. Введен жесткий контроль за ростом заработной платы (чего не было в России с 1992 г.). Коэффициент эластичности заработной платы к индексу потребительских цен сократился в январе 1990 г. с 0,7 до 0,3.

Ограничено бюджетное финансирование сферы услуг, ужесточена налоговая политика.

После двух лет экономического кризиса, вызванного «шоковой терапией», и развала торговых связей с бывшими партнерами по СЭВ Польша в 1992 г. стала *первой* европейской страной, справившейся с трансформационным и экономическим кризисами. А в 1993 г. она заняла второе место в Европе по приросту ВВП.

Если взять период с 1990 по 1992 г. и тем более по 1993 г., то падение производства в Польше окажется чуть ли не самым низким из всех стран ЦВЕ. В середине 1994 г. в результате роста доли фонда потребления в национальном доходе страны душевое потребление населения достигло уровня 1989 г. Темпы инфляции резко снизились: с 352% в 1990 г. до 35% в 1993 г. Значительная часть внешнего долга страны была реструктурирована, т.е. сокращена правительствами стран Запада (1991 г.) и частными банками (1994 г.). В результате решительной переориентации на Запад уже в 1992 г. около 72% польской внешней торговли приходилось на страны Запада (прежде всего Западной Европы) и лишь 16—17% — на страны бывшего СЭВ.

В 1990 г. было разработано законодательство по *приватизации* и началось ее воплощение в жизнь. Заработал варшавский рынок ценных бумаг. При этом, вопреки прогнозам и в отличие от России, директора польских приватизируемых и остающихся государственными предприятий делали все, чтобы ускорить переход на рыночные методы хозяйствования, повысить эффективность производства и усилить его экспортную направленность. К 1994 г. на частный сектор приходилось уже свыше 50% ВВП.

Однако реальная рыночная трансформация в Польше сопровождалась резким возрастанием безработицы (в отличие от России) — с нуля в 1990 г. до 15,7% в конце 1993 г.

Произошло значительное социальное расслоение польского общества. На одном полюсе сосредоточились богатство и благополучие, на другом — нищета. Усилилось социальное недовольство в широких слоях населения. В результате большая часть электората не захотела голосовать за реформаторов, и в 1991 и 1993 гг. победу одержали партии, выступающие против «шоковой терапии», против реформ Бальцеровича. Однако вопросы дефицита бюджета и платежного баланса, оздоровления финансовой системы, не говоря

уже об экономической эффективности и структурной перестройке, с повестки дня не снимались. Заданный «шоковой терапией» импульс реформ, несмотря на некоторые попытки свернуть с намеченного курса в 1992 г., продолжает действовать до сих пор. Ежегодный прирост ВВП Польши сейчас превышает 5%.

Руководил «реформами без шока» после 1993 г. в Польше К. Колодко. Усилилась роль государства в экономике, стала проводиться промышленная политика, больше внимания уделялось поддержке уровня жизни населения, борьбе с безработицей. За 1994—2007 гг. ВВП страны вырос в 1,7 раза, темпы инфляции снизились с 33 до 4% в год, а норма безработицы сократилась с 16 (в 1997 г.) до 10% в 1998 г., потом возросла до 18% и вновь стала снижаться. При этом политическая воля к проведению рыночных реформ ни в парламенте, ни в правительстве не ослабевала.

Не менее интересен и поучителен опыт экономических реформ в **Венгрии**. Эта страна начала экспериментировать с рыночными методами (не без влияния югославского опыта) практически сразу же после кровавых событий в октябре 1956 г., с приходом к руководству страной Я. Кадара.

Более 30 лет Венгрия была в авангарде среди стран ЦВЕ по стремлению осуществить частичные рыночные реформы в рамках тоталитарной социалистической системы. Венгрия отличалась большей открытостью своей экономики, более высокой экспортной квотой и ориентацией на рынки Запада. В 1950 г. на экспорт в несоциалистические страны направлялось 14% национального дохода страны, в 1988 г. — 21%. Прямые западные инвестиции в стране составили в 1989 г. 1 млрд долл. Широкое развитие получил иностранный туризм. Число венгерских граждан, выезжавших в несоциалистические страны, в 1960 г. составило 35 тыс. человек, в 1988 г. — свыше 1,2 млн, а число иностранных туристов из несоциалистических стран — соответственно 50 тыс. и свыше 3 млн. Весьма значительным был импорт западных товаров в Венгрию. В 1965—1986 гг. он возрастал ежегодно на 10%, что было больше, чем в любой другой стране ЦВЕ.

И тем не менее экономике социалистической Венгрии были присущи все те же недостатки, что и любой другой стране, принявшей эту систему после Второй мировой войны. Отсутствие нормальной конкуренции, работа на нетребовательный рынок региона СЭВ,

изоляция от внешнего мира, зависимость от поставок сырья, оборудования и научно-технической документации из бывшего Советского Союза имели самые негативные последствия для венгерской экономики.

Новые заводы строились на низком техническом уровне, и большая часть производимых товаров ориентировалась на низкокачественный рынок. Обновление и модернизация производственного аппарата при отсутствии рыночного механизма проводились очень медленно. Удельный вес современного оборудования сокращался, устаревшего — нарастал. Например, в промышленности страны доля основных фондов в возрасте до 5 лет снизилась с 41% в 1975 г. до 25% в 1988 г. До середины 80-х годов норма накопления повышалась, страна увязла в экономической не обоснованных инвестиционных проектах, росли долговой, незавершенка, запасы сырья и нерализованной продукции.

После провала первого пятилетнего плана (1950—1954 гг.) в стране часто высказывалось мнение, что централизованное директивное планирование неэффективно из-за множества показателей, сковывающих инициативу предприятий, и ориентации на чисто количественные объемы производимой продукции, на темпы ради темпов — главный критерий оценки результатов производства в те годы. Говорилось и о необходимости *децентрализации* системы принятия решений, придания предприятиям и местным органам больших прав, о том, чтобы сделать прибыль единственным синтетическим показателем плана.

В 1968 г. был введен **новый экономический механизм (НЭМ)**, который отразил накопившуюся массу идей за предшествующие годы размышлений и дискуссий. Прибыль признавалась главным критерием оценки деятельности предприятий, план-директива отменялся. Это произошло раньше, чем в других странах ЦВЕ. Идея интенсификации производства была включена во все правительственные программы и официальные экономические документы. Однако все это оказалось не более чем декларацией о намерениях. На деле же доля производительности труда и вообще интенсивных факторов в экономическом росте страны снижалась, а экстенсивных факторов — росла. Так, в 1970—1975 гг. последняя составила, по расчетам Европейской экономической комиссии ООН, 35%, в 1983 г. — 57%.

Нефтяной кризис 1973 г. еще больше подтолкнул венгров к пониманию необходимости реформ. Запад переходил на энергосберегающие технологии, экономия топлива и энергии там повсеместно и все больше становилась императивом. Маленькая же Венгрия по велению партийных руководителей предприняла рывок в наращивании собственного производства энергоносителей, не снижая их импорта из Советского Союза. В результате в 1980—1988 гг. свыше 40% капиталовложений в промышленности направлялось в топливно-энергетический комплекс.

Не следует сбрасывать со счетов и то обстоятельство, что во второй половине 70-х годов широкое распространение среди экономистов и чиновников государственного аппарата Венгрии получили идеи известного венгерского экономиста Я. Корнаи об **экономике дефицита** при социализме и необходимости последовательного перехода от экономики дефицита к экономике рынка. По существу, ставился вопрос о реформе собственности, о введении конвертабельной валюты, о так называемой интеграции в рамках СЭВ. Корнаи не без основания считает, что дефицит — неизбежный продукт социалистической системы хозяйствования, он универсален, постоянен, всегда только растет и при этом рождает только дефицит, а не изобилие. Суть этого феномена заключается в форме и правах собственности: дефицит создается только в сфере государственной, т.е. ничьей, собственности. Это закономерный результат «нечувствительности» командно-распределительной экономики к ценам и прибыли, отсутствия конкуренции и предпринимательства, всевластия бюрократии. Пока производство зависит от бюрократии, дефицит не исчезнет, считает Корнаи.

В условиях функционирования НЭМ в Венгрии постепенно, но неуклонно создавались важные элементы рыночной экономики, и прежде всего частная собственность и предпринимательство. Быстро увеличивался удельный вес частного сектора в экономике страны. К концу 80-х годов его доля составила 40% в сельском хозяйстве, 12% — в розничной торговле, 30% — в общественном питании. Примерно 2/3 вновь построенных жилых домов принадлежали частным собственникам — фирмам или индивидуальным владельцам. Многие трудящиеся имели вторую работу (14% занятых), 6% семей — второй дом, 200 тыс. человек — валютные счета. С 1 июля 1989 г. каждый

венгерский гражданин получил право иметь столько домов и земли, сколько он мог приобрести, а членом сельскохозяйственных кооперативов было предоставлено право выхода из кооператива. В стране резко возросла **дифференциация доходов**.

Во второй половине 80-х годов начались широкие **банковская и налоговая реформы**. С 1985 г. была устранена монополия центрального банка на выдачу кредита, а двумя годами позже введена так называемая двухслойная банковская система, включающая сеть коммерческих банков. Введен налог на добавленную стоимость, проведены изменения в налогообложении доходов населения и прибыли.

Начало **тихой приватизации** связано с 1977 г., когда был принят Закон о предприятиях. Позднее на волне половинчатых реформ 1984—1985 гг. 70% государственных предприятий стали самоуправляющимися единицами, экономически самостоятельными, так как практически управлялись выборными советами. С 1989 г. эти предприятия получили право менять свой юридический статус, т.е. становиться негосударственными.

Все эти частичные реформы вплоть до 1990 г. осуществлялись в рамках однопартийной тоталитарной системы, где еще действовали социалистические «ценности». Экономика продолжала нести бремя расточительности, рос внешний долг страны, который с 1970 по 1989 г. увеличился с 1 млрд до 21 млрд долл. В расчете на душу населения Венгрия заняла по внешнему долгу прочное первое место среди стран ЦВЕ.

Перелом в эволюционном процессе постепенных рыночных реформ в Венгрии наступил в 1990 г., с приходом к власти первого некоммунистического правительства Й. Анталла. Сразу же были проведены либерализация цен и внешнеторговой деятельности, дерегулирование деятельности частных, кооперативных и государственных предприятий. Заметно ускорилась приватизация, которая шла путем прямой продажи государственных предприятий в частные руки. Этим воспользовался иностранный капитал, скупивший значительную часть венгерской промышленности. Только за 1991—1993 гг. в страну было инвестировано примерно 5 млрд долл. иностранного капитала. По масштабам его участия в экономике страны Венгрия занимала первое место среди стран ЦВЕ. В эти годы стране была оказана серьезная помощь со стороны Запада, которая позволила

ей выдержать трудности системной трансформации, наладить выплату долга и проводить в жизнь стабилизационную программу. Таким образом, несмотря на иную стратегию экономических и социально-политических преобразований, чем в Польше, Венгрия в целом добилась не меньших успехов в развитии эффективной рыночной экономики. Модель системных и экономических преобразований в Венгрии может быть названа эволюционистской или градуалистской.

Страна преодолела серьезные трудности. В 1994 г. наметился рост производства, а до этого, в 1991—1993 гг., ВВП сократился на 19%. Инфляция снизилась с 35% в 1991 г., 23% в 1992 и 1993 гг. до 5% в 2003 г., затем возросла до 7%, уровень безработицы составил в марте 1993 г. почти 14%, но уже в 2003 г. снизился до менее 6% и сейчас остается на этом же уровне. В настоящее время годовой прирост ВНП страны не опускается ниже 3,5%.

Экономическая реформа в **Чехословакии** началась в январе 1991 г. и имела, как и в Польше, но в отличие от Венгрии все признаки «шоковой терапии». После долгих лет приверженности централизованному планированию и отсутствия столь видимых, как в Польше и Венгрии, частичных рыночных реформ в рамках «рыночного социализма» это была наиболее последовательная, быстрая и далеко идущая рыночная трансформация. Чехи поистине компенсировали долгие годы консерватизма и застоя после неудачной попытки реформировать социализм в 1968 г. Реформа была поддержана МВФ, который выделил кредит в сумме 1,78 млрд долл.

Наряду с либерализацией цен и режима торговли, введением конвертабельности кроны, дерегулированием деятельности предприятий федеральное правительство приняло в 1991 г. жесткую стабилизационную программу. На этот год программой предусматривалось получить положительное сальдо в бюджете в размере 1% ВВП и резко сократить рост денежной массы. Но на деле в конце года возник небольшой бюджетный дефицит, а рост денежной массы оказался меньше намеченного и инфляция заметно сократилась.

В 1991 г. инфляция составила 57%, в последующие годы, вплоть до 1998 г. — 10—20%, но затем снизилась до 2% (2003 г.) при положительном платежном балансе. Был установлен фиксированный курс кроны, хотя этому предшествовала сильная девальвация в 1990 г.

(с 15,7 до 23,9 кроны за 1 долл. в октябре и до 28 крон за 1 долл. в декабре).

К концу 1992 г. Чехословакия также переориентировала свою внешнюю торговлю с Востока на Запад. Но главное — в стране была введена широкая программа массовой приватизации, включая возврат собственности прежним собственникам. (В отличие от Венгрии иностранный капитал не играл здесь большой роли в приватизационном процессе.) При этом издержки трансформационного кризиса неравномерно легли на две республики страны — Чехию и Словакию. Так, безработица в Чешской Республике в январе 1993 г., когда страна распалась, составила всего 3%, а в Словакии она тут же подскочила до 11,2%. В настоящее время прирост ВВП в Чехии находится на уровне 4% в год. Словакия поначалу вступила в полосу экономических трудностей, особенно в 1990—1993 гг. Темпы инфляции здесь возросли более чем в 2 раза, бюджетный дефицит достиг 5% ВВП, а ВВП упал на 25%, тогда как в Чехии — только на 13%. По мнению ряда экспертов, менее утешительные итоги были связаны с нежеланием правительства Словакии продолжать жесткую макроэкономическую политику стабилизации и рыночной трансформации, принятую Чехословакией в 1991 и 1992 гг. В настоящее время прирост ВВП в Словакии составляет более 5% в год.

Следует признать, что переход Чехословакии к рынку во многих отношениях является чуть ли не самым успешным в регионе (напомним о низком уровне инфляции, о контроле за ростом денежной массы и уровнем бюджетного дефицита). В то же время низкий уровень безработицы и банкротств неэффективных предприятий сдерживали темпы рыночных преобразований, а небольшой рост инфляции был связан с контролем над заработной платой. С 1990 по 1993 г. реальная заработная плата в промышленности Чехии снизилась на 17,4%, тогда как в Польше она возросла на 17,6, а в Венгрии — на 25,1%.

Хотя в экономических реформах Чехии и Польши много общего, тем не менее есть существенные различия.

В отличие от Польши Чехия перед началом своих реальных реформ имела большую степень макроэкономической и политической стабильности, более высокий уровень жизни населения и лучшее состояние экономики. Поэтому *цена реформ* оказалась заметно ниже.

Чешская денежная и финансовая политика оказалась жестче, чем польская. Крона была девальвирована в большей степени, чем

злотый. В результате чешский платежный баланс в твердой валюте оказался положительным, польский — отрицательным.

Стратегия приватизации в Чехии и Польше была разной. В Польше собственность продавалась частным лицам, в Чехии прошли две волны массовой ваучерной приватизации, которую поддержало население, ставшее обладателем акций предприятий.

Особый случай связан с ГДР. Экономическая реформа в стране свелась к принятию экономической, политической, валютной и правовой системы Западной Германии после объединения страны в 1990 г. Быстро прошла приватизация. Но последствия трансформационного шока были весьма чувствительны: только в 1991 г. ВВП страны упал на 30%, промышленное производство — на 50% (в этом году оно составило лишь 36% уровня 1989 г.), норма безработицы поднялась до 40%. Но падение жизненного уровня населения в значительной мере компенсировалось громадными **трансфертами** средств из Западной Германии, которые в 1992 г. достигли уровня всего ВВП бывшей ГДР. Очевидно, без этих трансфертов промышленность Восточной Германии просто рухнула бы, а экономические реформы закончились катастрофой. Тем не менее последующее экономическое и социальное развитие бывшей ГДР было вполне благополучным. В целом в 1991—2005 гг. Западная Германия заплатила за трансформацию социалистической экономики бывшей ГДР в рыночную порядка 1,5 трлн долл.

Подведем некоторые итоги. Несмотря на серьезные страновые различия в проведении экономических реформ, последние все же делятся на **радикальные** и **эволюционистские**. Споры о выборе радикального или эволюционистского пути рыночной трансформации начались в Польше еще летом 1989 г. С тех пор они охватили весь мир, включая Россию, и приобрели чрезвычайно острый характер. С того времени на путь рыночной трансформации встало почти 30 стран ЦВЕ и бывшего Советского Союза. И каков же результат?

Сегодня можно утверждать, что страны, вставшие на путь радикальных преобразований, добились лучших результатов. Они уже прошли период экономического кризиса, продемонстрировали стабилизацию и начавшийся рост производства. Наиболее ярким примером является та же Польша.

Экономический подъем охватил также Словению, Латвию, Литву и Эстонию. Стабилизация производства и экономический рост на-

чались в Румынии и Албании. На путь радикальных преобразований встала Украина, где также начался рост производства. Более того, сегодня мы видим, что Украина все четче определяет свой курс в сторону Запада (ЕС) этот курс поддерживает большинство электората страны.

Вместе с тем необходимо ясно отдавать себе отчет в том, что суть вопроса о переходе к рыночной системе вовсе не сводится к априорному выбору стратегии или к темпам этого перехода. Главное — добиться эффективного и не слишком дорогостоящего перехода. В разных странах этот выбор зависит от конкретных условий, и не все элементы рыночной трансформации должны изменяться быстро.

Макроэкономическая стабилизация, естественно, должна проходить быстро, ибо без ее достижения трудно говорить о других составляющих реформационного процесса. Но быстрые темпы приватизации и структурных сдвигов в экономике, как правило, не дают необходимых и надежных результатов. Необходимо, чтобы государство играло важную регулирующую роль, было гарантом частных инвестиций и социального благосостояния, защитником прав собственности.

Сторонники радикальных реформ в странах ЦВЕ обычно справедливо обращают внимание на провал попыток постепенного реформирования социализма в прошлом путем его трансформации в «рыночный социализм». Они убеждены в том, что независимо от выбора стратегии переход к рынку неизбежно будет болезненным для общества, связанным с падением производства и доходов, разрушением привычного менталитета. Иными словами, общество должно заплатить цену за допущенное искусственное отступление от столбовой дороги развития человеческой цивилизации. Однако в случае выбора радикальной стратегии рыночной трансформации эта цена будет значительно меньше, чем при выборе эволюционистской стратегии.

Не менее справедливы замечания сторонников постепенных и медленных реформ, которые обращают внимание на то, что упор исключительно на рыночные силы не может дать должного эффекта, что постсоциалистические страны должны создать институты частной и коллективно-частной (публичной) собственности и их нужно создавать постепенно. Они критикуют радикалов за недооценку

исторического опыта институциональной эволюции и склонность к «большевистским» методам проведения реформ, за недооценку опыта реформ в Китае и Венгрии.

В дискуссии между радикалами и эволюционистами много интересных идей, справедливых оценок с обеих сторон. Но это все в теории. Критерием же истины может быть только практика. Что же касается опыта Китая, то ни одна из рассматриваемых стран не взяла его на вооружение. Китай — специфическая страна с огромным сельским населением, недостаточно развитая в промышленном отношении, с низким уровнем доходов и огромной диаспорой за границей. Успехи экономических реформ в этой стране неоспоримы, но их стратегия для стран ЦВЕ и России оказалась неприемлемой по ряду причин.

Во-первых, экономические реформы в Китае базировались на **перевод крестьян из коммун в мелкие фермеры** (аграрная реформа) и создании новых промышленных предприятий в сельских регионах (промышленная реформа). Иными словами, все было привязано к сельскому хозяйству, к трудовому навыку терпеливого и «неиспорченного» китайского крестьянина-труженика. Это действительно традиционно огромный источник энергии для прогресса в Китае. В СССР этот источник не был по-настоящему использован в связи с быстрой ликвидацией нэпа и его заменой вторым изданием «военного коммунизма» при Сталине. В России сельское хозяйство не только имеет менее значительный удельный вес в экономике, но и, главное, полностью деморализовано долгими годами тоталитаризма. Здесь почти нет молодежи, потеряны навыки интенсивного и качественного труда. Аграрный сектор России больше полагается на государственные субсидии, слабо ориентирован на рынок, скорее на госзакупки, активно сопротивляется каким-либо изменениям вообще. Кроме того, в России не получили распространения семейные контракты (подряды), на чем основана аграрная реформа в Китае. Сельское хозяйство в России давно уже убыточная отрасль, и вряд ли она сможет служить хребтом экономических реформ. К тому же не надо забывать, что на коммунистический эксперимент в стране «ушло» на 30 лет больше, чем в Китае.

Во-вторых, Россия более **урбанизирована**, чем Китай. Промышленность, к тому же крупная, сосредоточена в городах, но ее

мощности используются лишь наполовину. Поэтому строить новые предприятия, да еще в сельской местности, нет резона. Нужно ждать прогресса в перестройке уже существующих промышленных предприятий в процессе приватизации. В Китае приватизация долгое время вообще не проводилась, что грозит в недалеком будущем серьезными проблемами для него.

В-третьих, Китай до последнего времени имел значительное преимущество перед Россией в **притоке иностранного капитала**. Но в основе этого процесса лежит этнический фактор, т.е. это капитал богатых китайцев из-за границы. Почти 75% иностранных инвестиций в Китай поступало из Тайваня, Гонконга, Макао, Сингапура, где преобладает китайское население, а также из Индонезии, Малайзии, Филиппин и Таиланда, где китайский капитал занимает господствующие позиции в экономике. На долю китайцев, живущих за границей, или хуацяо, приходится менее 10% населения стран Юго-Восточной Азии (ЮВА), но 86% их миллиардеров. Они контролируют большую часть капитала ЮВА, их экономические позиции значительны и в других странах.

Хуацяо сыграли огромную роль в экономическом развитии КНР (диаспора насчитывает 50—60 млн человек), масштабы их капитала, вложенного в страну, не могут не поражать. Но Россия не имеет подобных внешних источников финансирования. Что-то не слышно о богатых русских за рубежом, нет и экономически монолитной и богатой российской диаспоры. Следовательно, для России необходим другой путь — *создание благоприятных условий для иностранных инвесторов независимо от их национальности*.

Особенностью структуры китайской рабочей силы является значительный удельный вес малограмотных и неквалифицированных работников. Большое развитие получили трудоемкие и **конвейерные производства**, не требующие длительной профессиональной подготовки и высокой квалификации персонала. Квалификация и стоимость рабочей силы в России намного выше, чем в Китае. Поэтому Россия не может заинтересовать иностранных инвесторов в качестве возможного производителя дешевых товаров массового спроса, чем отличается КНР. Россия представляет интерес для иностранных инвесторов прежде всего как страна, располагающая огромными природными ресурсами, и как потенциальный постав-

щик высокотехнологичной продукции, созданной на базе мощного научно-технического потенциала.

В-четвертых, нельзя не учитывать **коренные различия в политической ситуации и в политическом режиме** обеих стран. Китайские реформы проводятся в рамках «рыночного социализма», под жестким контролем правящей коммунистической партии. Плановики и чиновники управляют отраслями и предприятиями. Сопrotивления и оппозиции там нет. В России такое уже невозможно. Экономические реформы здесь находятся под прессом с разных сторон, включая непримиримую оппозицию. Более того, даже в руководящей элите часто нет консенсуса по поводу стратегии и тактики этих реформ, хотя реальные реформы в России больше всего нуждаются в консенсусе и решительном их проведении. К тому же, в отличие от Китая, реформы в России имеют весьма разнообразный территориальный спектр, когда автономные местные власти, игнорируя указания Центра, проводят их по-своему (и часто отнюдь не в рыночном ключе). Поэтому российский Центр побаивается создавать свободные экономические зоны, которые могут стать дополнительным фактором дезинтеграции России.

Короче говоря, дисциплины и порядка в Китае больше, чем у нас, а если точнее, то в Китае экономические реформы сконцентрированы на более узком круге вопросов и не сопровождаются реформами политическими. В России и те и другие реформы совершались и совершаются одновременно. Это сложнее. Но никто не скажет, что однопартийный порядок лучше, чем многопартийный беспорядок. История рассудит. В целом же следует признать, что для российского населения экономические реформы китайского типа были бы очень долгими и не дали бы желаемых результатов. Нельзя забывать и о том, что в Китае официально никто не говорит о переходе к реальному рынку — капитализму. Речь идет о повышении эффективности социалистической экономики в рамках известной планово-распределительной модели и административно-командной экономики. В результате Китай неизбежно столкнется с проблемами **институциональной трансформации**, которые хорошо или плохо, но уже решаются в России.

При наличии огромных трудовых ресурсов в Китае ощущается недостаток природных ресурсов и слабость собственного научно-технического потенциала. Россия же богаче Китая природными ре-

сурсами и научно-техническим потенциалом. Все это при разумном использовании должно принести России в будущем реальный эффект. Поэтому можно сделать вывод, что наибольший интерес для экономических реформ в России имеет опыт не Китая, а Польши и Чехии, стран Балтии.

В настоящее время в результате создания новых частных предприятий доля государственного сектора в промышленности Китая составляет менее 50%. Однако около половины госпредприятий убыточны, третья часть — банкроты. Они удерживаются на плаву лишь благодаря кредитам государственных банков. Частные же предприятия, как правило, рентабельны и дают 35% доходной части бюджета страны.

Реформы в Китае начались в 1978 г. и на протяжении многих лет проходили в условиях юридического непризнания частной собственности. Лишь весной 2004 г. Всекитайское собрание народных представителей (парламент) приняло решение о ее легализации и гарантировании. Только теперь частная собственность в Китае уравнена в правах с государственной. Но китайский капитализм — это пока «социалистический капитализм», или, говоря по-старому, «рыночный социализм».

Остро стоят проблемы социального обеспечения в Китае. Хронически отстают в развитии такие отрасли, как энергетика и транспорт. Существует масса региональных проблем. Возросла зависимость китайской экономики от внешней торговли, имеющей большое активное сальдо. Но по-прежнему ведущая роль в экономике и обществе принадлежит государственной собственности. Она основа всего и вся, и доминирующая роль государства всегда подчеркивается руководством КНР.

Выводы

1. Сразу же после окончания Второй мировой войны Советский Союз получил под свою опеку с согласия Запада регион ЦВЕ, где и установил коммунистическое правление, оставив свои войска на его территории.

2. Экономический рост стран ЦВЕ прошел четыре этапа, в ходе которых проводились сверхиндустриализация и коллективизация сельского хозяйства. Замедлились темпы роста, углублялись противоречия, имманентные командно-административной нерыночной системе хозяйства. Обнаружилась невозможность перехода на интенсивный тип развития экономики, способствующий повышению ее эффективности и конкурентоспособности. Все это породило и внутривнутриполитические проблемы.

3. Раньше всех внедрение рыночных механизмов в плановую систему началось в Югославии и Венгрии. Последняя встала на путь постепенных реформ и добилась хороших результатов.

4. В отличие от Венгрии Польша встала на путь радикальных реформ и также добилась значительного успеха. Примененный в этой стране метод «шоковой терапии» вытекал из реальной экономической и политической ситуации в стране.

5. Весьма поучителен опыт экономических реформ в Чехии, где была удачно проведена приватизация государственной собственности.

6. Опыт реформ в Китае носит специфический восточный характер и практически не затрагивает ранее сложившуюся политическую систему и государственный сектор в экономике страны.

7. Начиная с 1990 г. экономика стран ЦВЕ вошла в период трансформационного кризиса, но с 1993—1994 гг. начался подъем, который продолжается до сих пор. Опыт экономического развития и реформ, накопленный странами ЦВЕ, весьма полезен для России.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В каком положении находились страны ЦВЕ накануне Второй мировой войны?

2. Дайте характеристику основных этапов экономического развития стран ЦВЕ в послевоенный период.

3. Объясните причины известных событий в Венгрии в 1956 г. и в Чехословакии в 1968 г.

4. В чем состояли экономические реформы в Польше?

5. Объясните суть экономических реформ в Венгрии.

6. Расскажите об экономических реформах в Чехии и Словакии.
7. Сравните опыт экономических реформ в Китае и России.
8. Каково современное состояние экономики стран ЦВЕ?

Литература

Кудров В. Рыночная трансформация экономики стран ЦВЕ: оценка результатов. М., 2006.

Гелб А., Грей Ч. Экономические преобразования в странах Центральной и Восточной Европы. М., 1995.

Некипелов А.Д. Очерки по экономике посткоммунизма. М., 1996.

Ослунд А. Строительство капитализма. М., 2003.

Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М., 1994.

ГЛАВА 16

МЕСТО РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В НАЧАЛЕ XXI в.

В конце 1991 г. на карте мира появилось новое государство — Россия. Сопоставление ее с другими странами по главным экономическим показателям и тем более определение места в современном мире — новая тема изучения мировой экономики, которая неизбежно будет привлекать к себе растущее внимание.

В СССР, как, впрочем, и в США, основательно занимались сравнительным анализом экономики двух стран. Наиболее известны работы, выполненные под эгидой ЦРУ, Экономического комитета Конгресса США и ЦСУ СССР. Большой вклад в разработку данной проблемы внесли отдельные американские и советские исследователи. Правда, и те и другие, как ЦРУ, так и ЦСУ, в прошлом значительно преувеличивали экономическую мощь СССР относительно США, причем размер преувеличения у советской стороны был намного больше, чем у американской. Все это было результатом *безудержной просоветской пропаганды*, которая велась умело и весьма широко распространялась Советским Союзом. США невольно поддались на эту пропаганду, на искусно созданный миф, несмотря на то что ряд американских исследователей-советологов (например, У. Наттер, У. Батлер и др.) занимали более или менее реалистическую позицию еще в 50—60-х годах. В СССР прозрение наступило намного позже.

В Советском Союзе было принято считать, что в середине 80-х годов национальный доход страны составлял 64% уровня США (еще в начале 80-х годов ЦСУ СССР публиковало цифру 67%), промышленное производство — 80%, соотношение обеих стран по произведенному национальному доходу практически совпадает с соотношениями по ВВП и ВНП. Однако в начале 1990 г. Калифорнийский институт современных исследований выпустил книгу «Обнищавшая империя», в которой на основе данных военной раз-

ведки и новых советских источников делался вывод, что ВВП СССР составлял в конце 80-х годов не 64%, а лишь 1/3 ВВП США, а по оценке шведского экономиста А. Ослунда — 29,5%. Жизнь показала, что эти оценки были вполне реалистичными.

С тех пор минуло почти 20 лет. Нет уже бывшего СССР, зато есть новая страна — Россия. Экономическая ситуация в ней стала поначалу, естественно, хуже, чем в бывшем СССР. Но вопрос о сравнении экономических показателей России и США, России и других стран с повестки дня не снят. Более того, он приобретает особую актуальность в связи с экономическими реформами, системной трансформацией России. Известно, что для правильной оценки перспективы необходимо хорошо знать настоящее.

К сожалению, в России серьезные исследования и прямые расчеты в области сравнительного анализа ее макроэкономических показателей с другими странами не ведутся. В принципе такая работа должна вестись совместно с западными специалистами. Но сегодня, видимо, на это рассчитывать не приходится. Поэтому на базе сопоставлений, которые были проведены на Западе в рамках ООН и других международных организаций, попытаемся дать представление о месте новой России в современном мире.

16.1. Сопоставление объемов производства в России и главных странах мира за 1999 г.

Начиная с 1968 г. ООН осуществляет Проект международных сопоставлений (ПМС), по которому сравниваются объемы ВВП разных стран мира по паритетам покупательной способности (ППС) валют. Советский Союз в течение долгих лет отказывался принимать участие в этой программе, не признавая «буржуазные показатели» ВВП и ВВП и ведя собственные завышенные международные сопоставимые оценки национального дохода и ряда других показателей. Лишь в 1990 г. СССР принял участие в этой программе, но вскоре развалился.

Российская Федерация была включена в ПМС ООН за 1993 г. и впоследствии стала постоянной участницей этой программы, представляя все необходимые базовые данные. Как уже отмечалось, для

расчета ППС за 1999 г. в рамках ОЭСР — Евростат Россия предоставила данные о ценах почти 3000 товаров и услуг, сформировав тем самым «корзину» для сравнения своего ВВП в долларах¹. Подобные же расчеты были произведены за 1996, 2002 и 2005 гг.

В табл. 25 приводятся данные по результатам международных сопоставлений ВВП России и главных стран мира за 1999 г.

Таблица 25

**Сопоставление объемов ВВП России и других главных стран мира
за 1999 г.**

Страна	ВВП в целом, млрд долл.	ВВП на душу населения, долл.	ВВП, % к уровню США	ВВП на душу населения, % к уровню США
Россия	887,7	6067	9,6	18,0
США	9206,9	33 725	100,0	100,0
Китай	4631,2	3743	50,3	11,1
Япония	3163,1	24 968	34,3	74,0
Индия	2429,3	2293	26,4	6,8
Германия	2019,4	24 601	21,9	72,9
Франция	1387,7	23 068	15,1	68,4
Великобритания	1385,5	23 312	15,1	69,1
Италия	1379,9	23 937	15,0	71,0
Бразилия	1165,3	6711	12,7	19,9
Мексика	813,6	8351	8,8	24,8
Канада	806,3	26 443	8,7	78,4
ЕС-15	8736,7	23 180	94,9	68,7

Источники: Россия и страны мира. 2002. М., 2002. С. 91; Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003. С. 503, 504, 512.

¹ См.: Россия и страны — члены Европейского Союза. М., 2003. С. 85.

Эти расчеты показывают, что Россия по общему объему своего ВВП в конце XX в. занимала 10-е место в мире, отставая от США примерно в 10 раз, от ЕС — в 9,8, от Китая — в 5, от Японии — примерно в 3,6, от Индии — в 2,7, от Франции, Великобритании и Италии — в 1,6, от Бразилии — в 1,3 раза. По ВВП в расчете на душу населения Россия отставала от США в 1999 г. в 5,5 раза, от ЕС — в 3,8, от Японии и Канады — более чем в 4, от Германии — в 4, от Великобритании, Франции и Италии — примерно в 3,8 раза, от Мексики — на 27%, от Бразилии — на 10%. Зато опережала Китай в 1,6 и Индию — в 2,6 раза. Данные, конечно, неутешительные, но объективные.

В начале XXI в. ситуация в соотношении сил между Россией и другими крупными в экономическом отношении странами мира по показателю ВВП стала меняться в пользу России, что можно объяснить кризисом мировой экономики в 2001—2003 гг. и начавшимся с 1999 г. ростом производства в России. Так, по примерным оценкам, в 2005 г. ВВП России составил 1697 млрд долл. против 12 376 млрд долл. в США, т.е. 13,7% уровня США, или в 7 раз меньше. Сопоставление объемов ВВП России и ряда главных стран мира за 2005 г. приведено в табл. 26.

Приведенные в табл. 26 данные свидетельствуют о том, что с 1999 по 2005 г. Россия **укрепила свои позиции в мировой экономике**. Ее ВВП приблизился к уровню США, т.е. отставание сократилось. Теперь ВВП России вплотную приблизился к уровню Бразилии, и не исключено, что в ближайшие годы мы превзойдем эту страну по объему производимого ВВП. Но главное — Россия по объему своего ВВП заметно приблизилась к уровню Франции, Великобритании, отставая от них в пределах всего лишь 10% и превзошла Италию.

Обращает на себя внимание усиление позиций Китая и ослабление позиций Японии. ВВП Китая подходит к уровню 43% ВВП США, а ВВП Японии снизился по отношению к уровню США почти на 3 процентных пункта. Ослабли позиции и Западной Европы по отношению к уровню США.

Обратимся теперь к данным о промышленном производстве и строительстве (к сожалению, Госкомстат РФ не дает в своих публикациях международных сопоставлений по промышленному производству и строительству в долларах). Наиболее надежным источником для этого служат разработки по ППС Института мировой экономики

и международных отношений РАН на базе всей последней международной статистики и мировой экономической литературы. Основные результаты таких сопоставлений представлены в табл. 26.

Таблица 26

**Сопоставление объемов ВВП России и других главных стран мира
за 2005 г.**

Страна	ВВП, млрд долл.	В % к уровню США
Россия	1697,5	13,7
США	12 376,1	100,0
Китай	5333,2	43,1
Япония	3870,3	31,3
Индия	3816	30,8
Германия	2514,8	20,3
Франция	1862,2	15,0
Великобритания	1901,7	15,4
Италия	1626,3	13,1
Бразилия	1627	13,1
Мексика	1052	8,5
Канада	1133,0	9,2
Западная Европа	11 883	96,0

Источники: Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М.: Магистр, 2007. С. 365—370; Вопросы экономики, 2008. №5. С. 28.

Данные табл. 27 свидетельствуют, что место России в мире по объему промышленного производства и строительства заметно выше, чем по показателю ВВП. По объему промышленного производства и строительства мы занимаем 7-е место в мире и составляем немногим более 20% уровня США. При этом следует обратить внимание на то, что в Европе Россия занимает 2-е место после Германии, превосходя по этому показателю Францию, Великобританию и Италию. Сказывается наличие у нас мощной добывающей промышленности и ВПК. Мексику Россия превосходит по объему промышленного и строительного производства практически вдвое, а от Бразилии отстает.

Международные сопоставления по уровню производительности труда в народном хозяйстве и оценки места России в мировой экономике по этому важнейшему показателю эффективности производства также проведены ИМЭМО РАН (табл. 28).

Таблица 27

Сопоставление объемов промышленного производства и строительства в России и других главных странах мира за 2005 г.

Страна	Млрд долл.	В % к уровню США
Россия	546	20,9
США	2616	100,0
Китай	3943	150,7
Япония	1223	46,8
Индия	1030	39,4
Германия	701	26,8
Франция	403	15,4
Великобритания	501	19,2
Италия	467	17,9
Бразилия	651	24,9
Мексика	274	10,5

Источник: Мировая экономика: прогноз до 2020 г. С. 426—428.

Эти данные показывают, что Россия отстает от США по производительности труда в народном хозяйстве практически в 5 раз, от Канады — в 4, от Западной Европы — в 3,5 раза, но вдвое превосходит Китай, в 4 раза — Индию, на 16% — Бразилию и отстает от Мексики на 18%. От главных стран Западной Европы и Японии мы отстаем по народно-хозяйственной производительности труда примерно в 3,5 раза.

Таблица 28

**Сопоставление производительности труда в России и других главных
странах мира за 2000 г.**

Страна	Выработка на 1 занятого по ВВП, тыс. долл.	В % к уровню США
Россия	15,4	21,1
США	73,1	100,0
Китай	7,0	9,6
Япония	54,9	75,1
Индия	5,9	8,1
Германия	56,2	76,9
Франция	54,5	74,1
Великобритания	55,8	76,3
Италия	58,8	80,4
Бразилия	17,9	24,5
Мексика	24,3	33,2
Канада	62,1	85,0
Западная Европа	53,9	73,7

Источник: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. С. 539, 540, 543, 544.

В течение ряда лет в Институте Европы РАН проводились весьма детальные, а главное, прямые двусторонние сопоставления уровней производительности труда в промышленности России, США, Германии, Франции и Великобритании за 1992 и 1998 гг. Результаты этих сопоставлений приведены в табл. 29.

В результате спада производства в России в 1998 г. соотношение ее уровня производительности труда в промышленности и соответствующих уровней главных капиталистических стран заметно ухудшилось. Лишь после 1999 г. начался процесс улучшения этих соотношений. За 1998—2007 гг. производительность труда в промышленности Российской Федерации увеличилась практически более чем в полтора раза.

Таблица 29

Сопоставление уровней производительности труда в промышленности России, США, Германии, Франции и Великобритании за 1992 и 1998 гг. (в %)

Уровень производительности труда	1992	1998
России к США	16,8	12,0
России к Германии	26,3	18,0
России к Франции	21,0	16,0
России к Великобритании	31,0	23,0

Источник: Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 119, 123.

Такова статистика, чисто количественная характеристика места России в мировой экономике в конце XX — начале XXI в. Она, естественно, не включает анализа качественных сторон состояния российской экономики и общества. Последнее представляет собой особую проблему, которая рассматривается нами лишь в аспекте сравнения этого состояния с основными ведущими тенденциями в мировой экономике.

После **финансового дефолта**, случившегося в августе 1998 г., и резкой девальвации рубля в России начался рост производства. Этот рост связан, несомненно, с исчерпанием, так сказать, ресурса долговременного падения производства в России, которое фактически, как уже говорилось, продолжалось примерно 20 лет — с конца 70-х — начала 80-х годов XX в. Когда говорят, что падение производства началось в России в 1992 г., с началом рыночных реформ и трансформацией всей российской экономики по схеме МВФ, — это абсолютная неправда. Даже по официальным советским данным, ВВП СССР в 1990 г. сократился на 2,3%, ВВП России в 1991 г. — на 5%¹.

Начавшийся в 1999 г. рост производства в России является результатом действия трех причин: 1) сокращения импорта подорожавших иностранных товаров, вызвавшего импортозамещающий рост отечественного производства (прежде всего в пищевой промышленности);

¹ См.: Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1991. С. 7; Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 61.

2) повышения мировых цен на нефть и газ, давшего дополнительную экспортную выручку; 3) скрытой денежной эмиссии, временно стимулировавшей спрос.

Конечно, рост производства — это принципиально важный вопрос. Но возникает другой вопрос: а производство, собственно, какой продукции стало расти? Достаточно ли современна, конкурентоспособна эта продукция, удовлетворяет ли ее качество и новизна высоким современным требованиям мирового рынка? К сожалению, приходится признать, что экономический рост носит экстенсивный характер и идет прежде всего за счет традиционной, обычной, неконкурентоспособной продукции, спрос на которую заметно возрос внутри страны вследствие резкого сокращения импорта после девальвации рубля. Россия и до сих пор почти не производит современной электронной техники потребительского назначения, ее автомобили не выдерживают сравнения с западными, а экспорт военной техники сначала сократился, но затем стал быстро расти.

В отличие от новых индустриальных стран (Южная Корея, Тайвань, Сингапур) и таких крупных развивающихся стран, как Бразилия, Индия или Китай, Россия пока не сумела пробиться на широкий мировой рынок и завоевать собственные надежные ниши на нем по поставкам не сырьевой, а готовой промышленной и сельскохозяйственной продукции (о высокотехнологичной продукции, за исключением военной, речь не идет).

Не менее серьезной проблемой является фактическое прекращение после 1998 г. начатых в 1992 г. рыночных реформ, в ходе которых хотя и было допущено много ошибок, но движение в сторону развития рыночных отношений, предпринимательства, конкуренции и вхождения в мировую экономику в целом было правильным. В отдельные периоды в 1999—2007 гг., похоже, терялось даже само направление этих реформ. В течение многих лет начиная с 1992 г. парламент в своем противостоянии президентской власти сознательно тормозил формирование рыночных отношений, напрямую мешал проведению реформ, активно вел работу по дискредитации и реформаторов, и президента. После ухода Черномырдина и Кириенко в 1998 г. — последних руководителей послегайдаровского процесса реформ, отнюдь уже не радикальных, а скорее весьма замедленных и противоречивых, наступил почти период застоя, перегруппировки

сил в заданном ранее направлении реформирования, продолжавшийся почти полтора года. Однако именно в этот период обнаружились серьезные признаки истощения доверия у части населения к коммунистической программе, к «социалистическим ценностям».

В связи с этим встал вопрос о **государственном стимулировании подъема российской экономики**, повышении ее эффективности и реструктуризации с помощью современной промышленной политики и политики в отношении предприятий и ускорения НТП. Идея тотального ухода государства из экономики на практике никогда не возникала. Речь не идет и о вхождении сильного государства во все поры нашей экономической жизни, как это было в советские времена. Речь идет о нормальном и объективно обусловленном регулировании хозяйственных процессов в стране, стимулировании их эффективности, предпринимательской активности, наконец, конкурентоспособности, государственном стимулировании самого хода реформ. Все это имеет место в странах со зрелой рыночной экономикой, формирование которой без государственной поддержки невозможно. В еще большей степени это имеет место сегодня в странах ЦВЕ, ставших полноправными членами ЕС.

В качестве важной причины большинства неудач в сфере российской экономики и ее реформирования следует назвать **слабость институтов власти**, отсутствие необходимой политической воли к формированию истинно эффективной рыночной экономики и демократического строя. Недостаточный профессионализм, неграмотность и неопределенность в принятии решений, бездеятельность, а порой и прямой саботаж в их исполнении на разных уровнях государственной власти, слияние последней с финансовой и частнопредпринимательской сферой, коррупция — все это обычное дело в системе нынешнего управления в России, что не может не сказаться самым негативным образом на характере развития российской экономики.

Однако главной причиной неудач, о которых идет речь, является **неясность, неопределенность общественного сознания** в нашей стране, то, что на Западе часто называют «российской ментальной инвалидностью». Последняя порождена тем, что общество не полностью отошло от прежнего, советского идеологизированного мышления, не подвело черту под своим коммунистическим прошлым в виде

общественного суда над преступлениями большевиков, раскаяния или покаяния за допущенные беззакония и трагедии в течение советского периода российской истории, за отход от цивилизационного мейнстрима и т.д. Такое положение принципиально отличает Россию, например, от Германии, где перестройка общественного сознания была проведена еще при Аденауэре, и сегодня немецкая нация предстает перед всем миром вполне обновленной, современной, органически вписанной в процесс мировой цивилизации, заслуживающей международного доверия. Поэтому прогнозировать экономическое развитие Германии значительно легче, чем экономическое развитие России.

Впереди у России и ее экономики еще много трудностей, смут и неясностей. Наиболее опасные из них могут быть связаны с обострением социального недовольства, а также с региональными проблемами.

Тем не менее у России есть все условия для экономического роста, экономического и социального **процветания**. Это прежде всего огромные людские, технологические, производственные и природные ресурсы: предприимчивые и образованные люди нового поколения, научно-технический потенциал в виде большой армии ученых, многочисленных НИИ и КБ, внушительного военно-промышленного комплекса, имеющегося станочного парка и т.д. К этому следует добавить финансовые ресурсы и ресурсы появившейся при президенте В. Путине политической воли к возрождению России.

Фактором, определяющим экономический рост, являются капитальные вложения. Финансовые источники для капиталовложений имеются. Это и накопленные ресурсы предприятий и банков, и сбережения населения, и резервы коммерческих банков, и бюджетные ресурсы. Это и иностранные инвестиции, приток которых в последнее время резко возрос. В 2007 г. иностранные инвестиции в экономику Российской Федерации составили 82 млрд долл. Однако рейтинг и имидж России остается низким. Тем не менее, хотя в начале президентства В. Путина Россия отставала от США по показателю ВВП в расчете на душу населения в 5 раз, а в конце его президентства в 3 раза, страна приблизилась к странам Запада по уровню жизни своего населения. Но остаются еще низкими наши места в рейтингах

по качеству жизни, свободе человеческого развития, конкурентоспособности и инновационности экономики.

Поэтому по-прежнему нужна **твердая политическая воля**, реальное государственное стимулирование частных и иных капиталовложений, качественного экономического роста и научно-технического прогресса в стране, мелкого и среднего бизнеса, конкуренции. Необходимо укрепление банковской системы. Государство должно поставить надежный заслон криминальным и теневым структурам в финансовой и производственной сферах, сосредоточиться на стимулировании инноваций и платежеспособного спроса, на новом рывке в реформировании и модернизации российской экономики и общества, а во внешней торговле ориентироваться на правовую систему ВТО.

16.2. Некоторые особенности современного экономического развития России

Как уже отмечалось, в наши дни человечество вступает в эпоху глобальной экономики на основе широких международных потоков сырьевых и трудовых ресурсов, капитала и готовой продукции, электронной информации. После десятилетий изоляции Россия входит в эту глобальную систему, где все страны тесно связаны друг с другом, а перспективы их развития во всевозрастающей степени зависят от состояния развития мировой экономики в целом.

В связи с широкой криминализацией российской экономики, коррупцией, отмыванием нечестно нажитых денег, финансовыми скандалами и прочими негативными явлениями имидж России на Западе резко снизился. Тем не менее Запад не рассматривает Россию как свою колонию, не видит в россиянах поголовно варваров или преступников. Запад не перестает повторять о взаимной пользе партнерства и сотрудничества с Россией, о необходимости демократизации и формирования в стране социально ориентированной, эффективной рыночной экономики. Он напрямую заинтересован в **политической стабильности** России и управляемости в стране, чтобы не было случайностей с атомными зарядами, АЭС и складами всевозможных боеприпасов, что может нанести серьезный ущерб и

другим странам. Россия нужна Западу как надежный и предсказуемый партнер.

В начале 1992 г. Россия вступила на путь радикальных экономических реформ. Положительные результаты реформ выразились в том, что была разрушена прежняя тоталитарно-политическая и административно-командная система, советская нерыночная, недемократическая, практически феодальная модель экономики, ликвидирован товарный дефицит, созданы основы рыночной инфраструктуры, появились материальные стимулы, работающий рубль, гласность, разделенные ветви власти, политическое партнерство с Западом и т.д.

Таким образом реформы наметили пути выхода России из исторического тупика «реального социализма» — через переход к рынку, смешанную конкурентную экономику, формирование ряда предпосылок идеала будущего. Именно на эти положительные стороны экономических реформ 90-х годов опирался В. Путин в своей деятельности по возрождению России¹. В программном заявлении в феврале 2004 г. В. Путин подтвердил свое намерение продолжать начатые преобразования: «Мы обязаны довести до конца и программу наших политических преобразований»².

Напомним, что экономические реформы в России сопровождались серьезными трудностями — ожесточенным политическим противостоянием, серьезными ошибками в их проведении, нарастанием экономического и социального кризиса в обществе. Значительная часть российского общества не приняла реформ, хотела отказа от доктрины свободного рынка, придерживалась мнения о провале так называемого вашингтонского консенсуса. Однако то и другое в свое время неплохо сработало в других странах, например в Польше, Чили, странах Балтии, долгие годы находившихся в составе СССР. Сопrotивление российским экономическим реформам было вызвано прежде всего неготовностью нашего общества к восприятию частной собственности, конкуренции, свободных цен и других механизмов и инструментов нормальной рыночной экономики, ностальгией по развалившейся советской экономике.

¹ См.: Независимая газета. 2000. 2 февр. С. 8.

² Известия. 2004. 13 февр.

Приступив к рыночным реформам, Россия могла лишь слабо представить себе сущность рыночной экономики, так как с 1917 г. сменилось как минимум три поколения людей, а в годы советской власти в стране не было ни рыночной экономики, ни частной собственности; ни разных партий или идейных течений, ни демократии. В России тех лет появилась, как тогда говорилось, **новая общность людей** — советский народ, людская масса, искусственно ориентированная не в рыночном, а в ином направлении и в ином духе. К 1992 г. эти массы были полностью **деморализованы** распадом СССР, крушением КПСС и многими результатами горбачевской перестройки. Народ мало что понимал в происходящем, в действиях враждующих друг с другом руководителей. Не было серьезной научной подготовки реформ, а самые известные академические экономисты, как и Горбачев, не хотели расставаться с «социалистическими ценностями» и выступили в поддержку не оправдавшей себя на практике многих стран доктрины «рыночного социализма». До сих пор вместо слов «рынок», «конкуренция» или «частная собственность необходима» звучат призывы к планированию, мобилизационной экономике, фиксированным ценам, отмене хождения доллара¹ и т.д.

Среди причин частичной несрабатываемости реформ отдельные ученые и политики справедливо называют отставание российской общественной науки, в частности экономической. Так, академик Т. Заславская пишет: «Определенную ответственность за это несет общественная наука, которая не смогла своевременно дать правильную оценку социальной направленности происходивших перемен...»² Бывший Председатель Совета Федерации РФ Б. Строев заметил, что «отчасти причиной тому было отсутствие у России опыта периодической адаптации экономики к меняющимся условиям и отставание экономической науки»³.

На пути российских экономических реформ 90-х годов встала хорошо организованная яростная оппозиция, объединившая нерыночные прокоммунистические силы в обществе. Их сопротивление не было преодолено политической волей и силой со стороны президента

¹ См., напр.: *Львов Д.* Экономический манифест: будущее российской экономики. М., 2000; *Черкизов В.* Коммерсантъ. 2007. 9 окт.

² Общество и экономика. 1999. № 3—4. С. 18.

³ Там же. С. 14.

Б. Ельцина и других структур. В результате реформы шли противоречиво и медленно. Не случайно после дефолта левая оппозиция заметно укрепила свои позиции, но, как оказалось, ненадолго.

Выборы в Думу в декабре 1999 г. продемонстрировали ослабление левой оппозиции, нарастание влияния сторонников дальнейших рыночных и демократических преобразований в общецивилизованном русле, т.е. по западному образцу. Избиратели посрамили тех, кто надеялся на сдвиг России влево. В обществе все больше набирало силу не столько противостояние между левыми и правыми, красными и белыми, сколько крепнущее движение за создание нормальной, работоспособной системы институтов профессионального регулирования рыночной экономики, некоторые основы которой худо-бедно, но уже были созданы. При этом общество все более осознавало необходимость развития рыночной экономики с учетом требований международных стандартов.

Весной 2000 г. с приходом к власти президента В. Путина в стране реально сложилась ситуация для проведения последовательной и решительной политики экономического роста и выхода из 20-летнего кризиса в экономике. Сегодня Россия вновь находится **на старте своего обновления**, как это неоднократно бывало в ее истории. Переворот в октябре 1917 г. не просто прекратил нормальное цивилизационное развитие России, а отбросил ее назад, резко ухудшив исторические перспективы.

Но теперь, в начале XXI в., впервые за многие годы появляется надежда на то, что рыночные преобразования, как и инвестиционный процесс, антимонопольная борьба и реструктуризация убыточных предприятий, получат серьезную институциональную (в том числе и государственную) поддержку. В обществе должны вызреть условия для консолидации сил рынка, его правовой и социальной поддержки со стороны обновляющихся и укрепляющихся органов государственной власти.

Администрация В. Путина не скрывала своих неолиберальных и демократических взглядов, не отказывалась от намерения дать новую жизнь рыночным реформам и выйти наконец из порочного круга, в котором новые начинания и надежды сменяются отступлениями в прошлое и разочарованиями. Приход в стране **просвещенного авторитарного правления** на период до завершения давно уже нача-

тых, но вялотекущих реформ — вполне вероятная перспектива на среднесрочный период. Похоже, что в российском обществе созрели широкомасштабные настроения и требования в пользу **национального возрождения** и вступления страны на путь еще более глубоких экономических и демократических преобразований.

Реальный крах социализма и коммунистической идеологии в России требует решительной государственной поддержки начавшихся неотформационных процессов. Необходимо разработать долгосрочную стратегию социально-экономического развития страны, всемерно укреплять ее внутреннее единство, не допуская даже элементов сепаратизма и распада, поднимать экономику Сибири и Дальнего Востока. Не следует поддаваться настроениям нарастающего противостоения Западу, а твердо и решительно заняться внутренними проблемами нашего собственного дома. Что для этого надо делать?

Во-первых, на какой-то период требуется авторитарно-демократический режим и авторитарный лидер, которые направят свои усилия на консолидацию групп населения и разных политических движений. Это, кстати, соответствует российскому менталитету, российским национальным традициям.

Во-вторых, необходимо, чтобы просвещенный авторитаризм был цивилизованным, направленным на формирование зрелой рыночной экономики, гибкого и эффективного производства, основанного на высоких технологиях и отвечающего требованиям XXI в. При этом весьма опасно нарушать сложившееся равновесие в рыночных структурах и предпринимательской среде, занимаясь неоправданным переделом собственности.

В-третьих, государство должно всячески поддерживать и стимулировать инвестиционный процесс, гарантировать вклады населения в банках, защищать права собственников, бороться с коррупцией и незаконным вывозом капитала из страны, всемерно помогать мелкому бизнесу, предпринимательской активности и формированию нормального рыночного менталитета в обществе.

Недавний отечественный опыт показал, что для создания в короткие сроки цивилизованного рынка необходима сознательная и целенаправленная государственная поддержка. Если государство уходит от управления этим процессом, его место тотчас занимают

ловкие олигархи или, что хуже, криминальные структуры, и вместо госкапитализма или капитализма свободной конкуренции создается модель мафиозно-олигархического капитализма. Кроме того, государство должно помочь преодолеть тяжелое наследие социализма: гигантские монополии и производственные предприятия, уродливую структуру всей экономики, отсталые технологии, нерыночный менталитет.

Для этого необходимы правовые основы цивилизованного хозяйствования в условиях рынка, контроль денежного обращения и восполнение тех прорех, которые неизбежно оставляет за собой развитие рыночных отношений, в частности, имеются в виду прорехи в социальной сфере. Забота об укреплении социальной базы реформ и доверия к ней граждан должна целиком лежать на государстве.

Важно, чтобы государство не на словах, а на деле защищало рыночную систему, т.е. экономические свободы, равные условия для всех участников экономической деятельности, стабильные нормы хозяйствования. Только в этом случае появятся надежный экономический рост, повышающиеся эффективность производства и благосостояние народа. Рыночная экономика по своей природе нуждается в сильном государстве, но не для восстановления централизованного планирования и возвращения к фиксированным госценам, а для гарантии нормального функционирования цивилизованного рынка (рынка потребителя), демократии и процветания страны. Кстати, «младореформаторы» никогда и не предлагали «убрать» государство из экономики, а «отмирание государства», помнится, провозглашал всерьез не кто-нибудь, а В.И. Ленин.

Либерализация цен, приватизация и политика финансовой стабилизации осуществлялись в России на основе решений государства, государственной поддержки. Другое дело, что политическая воля президента Б.Н. Ельцина была проявлена недостаточно, а набравшие вдруг силу ярые противники рыночных реформ чуть было не вернули страну в ее социалистическое прошлое (в 1993 и 1996 гг.). Как оказалось, и российское общество проявило неготовность к восприятию быстрых рыночных реформ и желало постепенности и авторитаризма в их проведении. Тем не менее уже в 1999 г. стало ясно, что российское общество отвергло такие «ценности» программы левой оппозиции, как реприватизация, или проведение новой национализации, воз-

врат к фиксированным государственным ценам и рациионированию, несвободе личности, отмене хождения доллара, популистскому повышению зарплаты и пенсий, ведущему к неизбежной инфляции и падению курса рубля, противостояние во всем Западу, русский шовинизм и национализм, изоляционизм от Запада и т.п.

В начале 2000 г. в стране начали складываться основы **политической стабильности**, появился **центристский парламент**, левая оппозиция потеряла в нем большинство мест. На этой базе логично было бы формирование цивилизованной **двухпартийной системы**, нормальных путей дальнейшей демократизации страны и развития рыночных отношений. Новый президент страны В. В. Путин проявил способность и решимость всячески содействовать экономическому росту и выходу России из исторического тупика, в котором она оказалась.

Основные направления экономической политики нового президента России были заявлены в следующем виде:

- принятие пакета законов, формирующих законодательную базу правового общества, защищающих права собственности, рыночные институты и демократию;

- стимулирование инвестиционного процесса для обеспечения нормального экономического роста;

- проведение активной промышленной политики, включающей процедуры банкротства и антимонопольной борьбы;

- формирование эффективной финансово-банковской системы;

- активная социальная поддержка населения;

- налоговая и административная реформы;

- решительная поддержка мелкого и среднего бизнеса;

- реформа федеральной системы, включая согласование федерального и регионального законодательств;

- ликвидация теневой экономики, организованной экономической преступности, решительная борьба против вывоза капитала;

- постепенная интеграция российской экономики в мировую экономику;

- решительная и последовательная борьба с коррупцией;

- партнерство и сотрудничество с Западом.

Но главное — приступить к утверждению в России новой модели экономических реформ — модели, основанной не только на сильной власти всех государственных, общественных и предпринимательских

институтов и структур, но и на достигнутой наконец стабильности в обществе, в экономике, финансах и государстве.

Основными элементами этой модели являются:

всемерное поощрение инвестиций;

модернизация производственного аппарата;

укрепление рыночных институтов;

проведение широкомасштабной инновационной политики;

социальная ориентация результатов производства;

укрепление территориальной целостности страны и межрегиональных экономических связей;

окончательное преодоление остаточного, загнивающего большевизма;

дальнейшее вхождение экономики России в мировые глобализационные и интеграционные процессы с упором на высокотехнологические продукты.

Таким образом, речь идет о новой экономической модели и о новой экономике без романтики и дилетантизма. Это требует широкого использования современных экономических знаний, серьезного развития экономической науки в стране. Как говорил В. Путин, его позиция состоит в том, «что наша страна должна быть сильным, мощным государством, эффективным, должна быть государством, в котором граждане Российской Федерации и все те, кто хочет работать, сотрудничать с Россией либо жить здесь, чувствовали бы себя комфортно, чувствовали бы себя защищенными, чувствовали бы себя, если хотите на простом языке, в своей тарелке всегда, чувствовали себя психологически, морально и экономически комфортно»¹.

Либеральное направление экономических реформ в России получило дополнительную поддержку в связи с формированием правительства М. Фрадкова ко второму президентскому сроку В. Путина. Удельный вес либералов-рыночников в этом правительстве увеличился более чем в 2 раза по сравнению с предыдущим правительством М. Касьянова. Но новое правительство встретило сопротивление со стороны своих коллег.

Речь не идет о левой политической оппозиции, взгляды и стародавние «ценности» которой вполне понятны. Речь идет о российских

¹ Коммерсантъ. 2000. 7 марта.

экономистах-фундаменталистах, которые с порога отвергают необходимость экономических реформ.

В февральском номере журнала «Экономист» за 2004 г. С. Губанов писал, что нам нужен не рынок, а возврат к централизованному планированию, не приватизация, а новая национализация и восстановление «вертикально интегрированных производственных отношений». И далее: «Если назвать вещи своими именами, надо признать: «рыночной» перспективы у российской экономики нет и не будет»¹. Как видно, в стране имеет место серьезное сопротивление курсу на модернизацию российской экономики.

Правда, пока нет ни программы, ни стратегии предстоящего этапа проведения реформ. Более того, в обществе все чаще выражаются опасения по поводу чрезмерности авторитаризма, угрозы демократическим завоеваниям. Госдума и новое правительство (Фрадкова и Зубкова) стали определенно пропрезидентскими, конструктивная оппозиция в виде правых сил заметно ослабла, на СМИ осуществляется давление. Как и в советские времена, масса людей бездумно и эмоционально поддерживает «сильную руку», имперские амбиции и т.д.

По сообщениям печати, верхние эшелоны власти наполнились не интеллигентами-профессионалами, а силовиками. Согласно социологическим опросам, доля людей в погонах в этих эшелонах с 5% (в СССР) выросла до более чем 50% в наши дни. В институте полпредов (каждый из них имеет аппарат численностью свыше 1500 человек) доля выходцев из военных кругов и спецслужб доходит до 70%.

Трудно согласиться с таким положением. Чрезмерный и длительный авторитаризм, выходящий за рамки «просвещенного абсолютизма», даже как временная и очистительная мера, опасен для общества. Обществу нужны прочные демократические институты и правовое государство, опирающееся на эффективную рыночную экономику. Отсюда и надежды на нового президента Д. Медведева.

Было бы ошибкой не замечать, что страны нашего ближнего зарубежья, страны СНГ, порой по-прежнему видят в России своего старшего брата, который во всем обязан им помогать. При этом главные усилия направляют на развитие отношений с Западом и часто вопреки национальным интересам России. Торговля России

¹ Экономист. 2004. № 2. С. 14.

со многими странами СНГ сокращается, не работает механизм экономической интеграции. Более того, ряд государств — членов СНГ раздрают почти непримиримые противоречия, которые они хотели бы разрешить с помощью или за счет России.

16.3. Прогноз места России в мировой экономике к 2020 г.

Цивилизованная рыночная экономика, базирующаяся на разнообразии форм собственности и предпринимательской деятельности, на открытой и честной конкуренции и надежной правовой основе, — главное и неперемное условие будущего процветания России. **Рыночный механизм с конкуренцией** — это механизм творчества миллионов, механизм самоорганизации и постоянного совершенствования. Одновременно это и **реальный механизм научно-технического прогресса, формирование инновационной модели экономики.**

Неизбежно формирование в России широкого круга грамотных и профессионально подготовленных предпринимателей и менеджеров, способных к крупным инвестициям в экономику страны. По данным Института социологического анализа, 80% активных россиян уже сегодня рассчитывают на себя и свои силы, что вселяет оптимизм. Необходимо, чтобы Россия стала привлекательной и для западных инвесторов, что будет способствовать активизации инновационной деятельности, обновлению основного капитала, модернизации производственного аппарата, вовлечению в производство огромных незагруженных мощностей на обновленной основе. Важно при этом, чтобы государство всемерно содействовало инвестиционному и инновационному прогрессу не только прямыми государственными инвестициями и затратами на НИОКР, но и экономическими мерами регулирования, включая налоговые льготы, спецсубсидии, амортизационную и промышленную политику.

Все сказанное дает основание для составления прогноза российской экономики. У экономики свои законы, и политические игры и противостояния не могут их отменить. Конечно, государство способно ускорить или замедлить экономический рост или падение производства, но рост или падение производства в рыночной эконо-

мике обычно определяются законами *ее циклического развития*. Тем не менее общество устало от нерешительности и неопределенности властей в области экономической политики, чему немало способствует замедление и застой в **реформах**, отсутствие промышленной и структурной политики, проявившие себя после 2003 г.

В этой ситуации, на наш взгляд, возможны два варианта государственной экономической политики на перспективу до 2020 г.: а) частичный возврат к авторитарным методам прямого государственного воздействия на развитие экономики с использованием рыночных механизмов, экономических рычагов и стимулов на базе уже созданных элементов рыночной инфраструктуры; б) более решительное и властное продолжение ранее начатых рыночных реформ с признанием допущенных ошибок, их исправлением и корректировкой рыночного курса, дальнейшим сотрудничеством с передовыми странами Запада, упором на ценности правового государства и гражданского общества, на инновационную модель развития.

И тот и другой вариант исходит из необходимости отхода от остаточной **рыхлости** в экономической политике и предусматривает рост российской экономики. Ресурсы для этого в стране есть. Предпочтителен, на наш взгляд, второй вариант.

Сегодня в стране широко обсуждается вопрос об удвоении объема ВВП в течение ближайших 10 лет, т.е. о достижении среднегодовых темпов прироста этого макроэкономического показателя на уровне 7,2%. Возможно ли такое? Если вновь вернуться к жестким мобилизационным мерам по искусственному стимулированию экономического роста с помощью «**административного ресурса**», то возможно. Но этот рост будет показной, без инноваций и неизбежно с затухающими темпами, как уже было. Куда важнее обеспечить ускорение экономического роста за счет расширения и углубления экономических реформ, совершенствования работы рыночных институтов, создать благоприятный деловой (в том числе инвестиционный и инновационный) климат, способствующий развитию частного предпринимательства, обстановки доверия к властным структурам и рыночным институтам. Это требует современной законодательной базы и введения экономического роста в рамки правового государства и гражданского общества, осуществления давно назревшей административной реформы в

целях оздоровления всего общества, пресечения деятельности чиновников-бюрократов, вмешивающихся в естественный процесс конкурентной хозяйственной деятельности в корыстных интересах.

В перспективе до 2020 г. в России можно ожидать нормального и качественно улучшающегося роста ВВП, особенно промышленного производства. При этом среднегодовой темп роста ВВП до 2020 г. составит предположительно не менее 6%, промышленного производства — 4%. Опережающие темпы роста промышленности характерны для стран, находящихся на индустриальной стадии развития, отстающие темпы (по сравнению с ростом ВВП) — для стран, переходящих к постиндустриальной экономике. Россия относится к числу последних стран. Помимо роста капвложений со временем должны заработать такие факторы, как ускорение научно-технического прогресса, ширококомасштабная предпринимательская инициатива, форсированный экспорт готовых изделий, прежде всего продукции машиностроения.

В наши дни новый российский президент располагает уникальной возможностью использовать благоприятную экономическую и политическую конъюнктуру, сложившуюся в 2000—2008 гг., в том числе и благодаря усилиям своего предшественника. Он имеет высокий рейтинг, с ним в обществе связывают надежды на коренное обновление и улучшение жизни населения, на экономическое процветание и ускорение НТП. Уровень социальной и политической **конфликтности** сейчас в обществе низок, а уровень ожиданий, наоборот, высок.

Впервые после периода 90-х годов у руководителя государства отсутствует организованная и влиятельная оппозиция. «Эпоха Ельцина», отличавшаяся жестким противостоянием исполнительной и законодательной власти, а также системой сдержек и противовесов в средневековом исполнении, похоже, закончилось. Антипрезидентские силы деморализованы и рассеяны, хотя не исключено, что левая оппозиция сохраняет готовность перехода в наступление при совершении серьезных ошибок в политике президента. Главное сегодня — **обеспечение качественного и стабильного экономического роста**.

Прогнозируя темпы экономического роста стран и регионов Запада, чтобы ориентировочно определить место России в будущей

мировой экономике, следует обратиться к соответствующим данным за долговременные периоды в прошлом и за недавние 90-е годы.

В США долгосрочные, или «исторические», среднегодовые показатели темпов роста ВВП составляют около 2,7%. Но за 90-е годы экономика США демонстрировала более высокие темпы — 4% в среднем за год и в 2001—2008 гг. — заметное снижение этих темпов. Можно предположить, что на перспективу до 2020 г. среднегодовой прирост ВВП США составит не менее 2,8%. Поскольку темпы роста американской промышленности обычно составляют чуть более 70% темпов роста ВВП, то для промышленности США можно принять на перспективу среднегодовой прирост в размере 2%.

В Германии долгосрочный ретроспективный среднегодовой прирост ВВП был выше, чем в США. Однако начиная с 70-х годов XX в. Германия стала отставать от США по темпам развития своей экономики. Это четко проявилось в 90-е годы, особенно в последние годы этого десятилетия, когда экономика Германии под влиянием ряда внутренних факторов сделалась чуть ли не самой больной среди стран—членов ЕС. На перспективу до 2020 г. можно принять для этой страны среднегодовой темп роста ВВП в размере до 2,6%, промышленного производства — 1,8%.

Во Франции долгосрочный, «исторический», темп роста ВВП был ниже, чем в Германии и США. В последние годы, однако, Франции удалось несколько приблизиться к США по динамике этого показателя. Вместе с тем на перспективу до 2020 г. вряд ли целесообразно исходить для этой страны из среднегодовых темпов роста ВВП и промышленности, превышающих соответственно 2,5 и 1,2%.

Весьма необычно положение с показателями экономического роста в Великобритании. В течение многих десятилетий экономика страны развивалась медленнее экономики других главных капиталистических стран. В Европе даже появился термин «английская болезнь». Однако после либеральных реформ М. Тэтчер страна заметно ускорила свой экономический рост, и в 80-е годы XX в. среднегодовой прирост ВВП Великобритании (2,7%) был выше, чем в США, Германии и Франции. В последние годы XX в. темпы роста экономики Великобритании замедлились и были ниже, чем в США.

Но они были выше, чем в Германии, Франции, Италии и Японии. В результате Великобритания в последние годы превзошла Францию и Италию по объему ВВП. На перспективу до 2020 г., очевидно, можно исходить из среднегодовых темпов роста ВВП Великобритании в 2,6%, промышленного производства — 1,3%, т.е. более высоких, чем во Франции.

На основании прогноза по главным западноевропейским странам можно сделать ориентировочные оценки темпов роста ВВП и промышленного производства по всему региону Западной Европы. В видимой перспективе до 2020 г. экономика Западной Европы предположительно будет расти **несколько медленнее**, чем американская экономика. Экономические позиции Западной Европы после долгого периода их относительного усиления в последние 2—3 десятилетия стали слабеть в сравнении с позициями США. Сегодня нет оснований полагать, что эта тенденция изменится до 2020 г. В США более низкая норма налогообложения, ниже, чем в Западной Европе, норма накопления и норма безработицы, больше приток иностранного капитала, ниже ставка рефинансирования, более высокая конкурентоспособность, в частности, благодаря низкому курсу доллара. У США более сильные позиции в области выпуска высокотехнологичной продукции, инновационной активности и инфраструктуры научно-технического прогресса, что в значительной мере определяет экономический рост и лицо экономики любой развитой страны сейчас и в будущем. Традиционно США имеют превосходство перед Западной Европой по широте и риску предпринимательской активности.

По нашим оценкам, среднегодовой прирост ВВП Западной Европы до 2020 г. составит 2,5%, промышленного производства — 1,7%.

На базе приведенных допущений и предпосылок, а также имеющихся соотношений ВВП и объемов промышленного производства всех сравниваемых стран можно рассчитать вероятные примерные соотношения сравниваемых стран по этим показателям в 2020 г. Базовые соотношения по ВВП и промышленному производству за 2005 г. взяты, как уже говорилось, из оценок, произведенных по паритетам реальной покупательской способности валют по расчетам ООН и ИМЭМО РАН. Соответствующий прогноз приведен в табл. 30.

Таблица 30

Прогноз соотношения ВВП и промышленного производства в России, США, Германии, Франции, Великобритании и Западной Европе на 2020 г. (в %)

Соотношение показателей	ВВП		Промышленное производство и строительство	
	2005 г.	2020 г.	2005 г.	2020 г.
России и США	3,7	21,7	20,9	27,9
России и Германии	67,5	110,1	77,9	107,3
России и Франции	91,1	150,8	135,5	204,0
России и Великобритании	89,3	145,6	109,0	161,7
России и Западной Европы	13,1	23,3	—	—

Если сопоставить эти оценки с уровнем, который имелся в России в 1913 г., то можно сделать вывод, что к 2020 г. Россия не достигнет соотношений за 1913 г. по ВВП с США и Францией, но зато достигнет этого соотношения с Германией и превзойдет Великобританию. Отставание от США особенно значительно и таковым сохранится. Соотношения России с главными странами Запада по промышленному производству в 2020 г. будут лучше, чем в 1913 г.

В 2005 г. доля России в мировом ВВП составляла всего лишь 2,6% (в 1913 г. — 6,2%), соотношение ВВП России к ВВП всего западноевропейского региона — около 12% (в 1913 г. — 18%)¹. В 2020 г. доля России в мировом ВВП предположительно составит более 3%, а соотношение ВВП России и всей Западной Европы — примерно 23%. Доля России в мировом ВВП в 2020 г. будет как минимум вдвое меньше, чем в 1913 г. Будет также меньше доля страны и в мировом промышленном производстве. По оценке ИМЭМО РАН, доля России в мировом промышленном производстве в 1913 г. была равна 8,9%, в 2000 г. — 4,4%, в 2020 г. она вряд ли намного превысит 5% (что заметно меньше, чем в 1913 г.).

Таким образом, за более чем 100-летний период не следует ожидать повышения доли российской экономики в мировой экономи-

¹ См.: Мировая экономика: прогноз до 2020 г. С. 365—370.

ке, улучшения соотношения ее важнейших макроэкономических показателей по сравнению с уровнем США. Такова цена, которую заплатит Россия за сто лет смуты, революций и утопических иллюзий построения «светлого рая» сначала в одной отдельно взятой стране, затем в целом лагере мирового социализма на путях, ведущих в сторону от демократии и рынка, от развития мировой цивилизации.

Вместе с тем по объему промышленного производства Россия к 2020 г. поднимется со 2-го места, которое она сейчас занимает в Европе (после Германии) на первое. Но при этом нет никаких надежд сравняться с США по ВВП или объему промышленного производства в течение XXI и, по-видимому, XXII вв. По уровню производительности труда в промышленности Россия, однако, может заметно улучшить свои позиции в мире. По нашим оценкам, соотношения по производительности труда в промышленности России и четырех рассматриваемых западных стран к 2020 г. могут возрасти, возможно, примерно вдвое.

Другой аспект прогноза — перспективы включения России в **интеграционные процессы**, происходящие в Западной Европе, ее участия в едином общеевропейском экономическом пространстве, в образовании так называемой Большой Европы — от Ирландии до Камчатки (с запада на восток) и от Северного Ледовитого океана до Черного и Каспийского морей (с севера на юг).

Представляется, что в России по мере экономического прогресса, укрепления демократии и ценностей цивилизации процесс вхождения страны в единое общеевропейское пространство должен стать естественным и взаимовыгодным.

Россия — неотъемлемая часть Европы, вобравшая корни древнеримской и византийской цивилизаций. Но в то же время Россия и Евразия. Однако ее сырьевой и производственный потенциал, рыночные возможности должны эффективно использоваться в интересах всей Европы. Процесс вхождения России в Большую Европу, точнее, процесс образования Большой Европы, будет сложным и долгим. Потребуется адаптация российского законодательства к западноевропейскому, принятие Россией норм и стандартов, ставших правилом в цивилизованном мире. Но все это разрешимо при наличии политической воли с обеих сторон и твердо проводимой политики в направлении экономической интеграции Востока и Запада.

Сложнее обстоит дело со вступлением России в ЕС, куда так устремились страны Восточной Европы и Балтии.

Но тем не менее все идет к тому, что лет через 30—40 (а скорее всего, меньше!) она будет готова к вступлению в ЕС. Не исключено, что именно ЕС пригласит Россию стать его полноправным членом либо членом с особым статусом, что, кстати сказать, было бы весьма разумным шагом. Напомним, что Германия была принята в ЕС в целях придания ей гарантированного в мирном и цивилизованном русле предсказуемого развития, а также налаживания надежных партнерских (и тоже предсказуемо развиваемых) отношений, прежде всего с Францией. Следует признать, что благодаря членству в ЕС Германия стала страной крепкой западной демократии и эффективным экономическим фактором в Европе и мире. Аналогичным образом членство в ЕС помогло стабилизировать демократические институты, предотвратить возврат к авторитарным методам правления и обеспечить здоровый экономический прогресс в Португалии, Испании и Греции. Поэтому в интересах Запада направить развитие России в русло общего цивилизационного пространства.

Только свободная и сильная Россия может **ускорить и укрепить** ход долгосрочного развития европейской интеграции, превращения Европы в Большую Европу и выход всего континента на еще более прочные и ведущие позиции в будущем мире.

Однако уже сейчас появляются признаки возможной изоляции России от Европы, обусловленные как внутренним, так и внешним положением России. Внутреннее положение — это вынужденная реакция на изменившуюся геополитическую роль России, угрозу ее территориального распада и влияния мусульманского фактора и внутривнутриполитической борьбы, хаотичность и противоречивость проводимых в стране реформ, отсутствие программ и стратегии развития на перспективу. Внешнее положение — это настороженное отношение Запада к России, выдвижение все новых требований и претензий к ней, реакция на наш Газпром, растущую военную мощь и т.д.

В числе российских внешнеполитических и внешнеэкономических интересов на первое место часто ставят ближнее зарубежье — бывшие республики Советского Союза. Это справедливо в какой-то мере в рамках **среднесрочного временного горизонта**, в ближайшие 3—5 лет, когда необходимо установить и стабилизировать экономические

связи между бывшими республиками СССР на новой межгосударственной основе, на базе международных стандартов. Россия должна стать **экономическим локомотивом** для этих стран, подобно тому как Германия стала таким локомотивом для всей Западной Европы и особенно для ЕС. Но Германия не была донором для других европейских стран. Она мощно и эффективно сотрудничала с ними на взаимовыгодной основе. Перед Россией также должна стоять такая задача — не стать донором своих соседей, «по-братски» отдавая им (как раньше) значительную часть своего национального продукта и дохода.

В долгосрочной перспективе на переднем плане для России должны стоять интересы экономического партнерства с развитыми капиталистическими странами, особенно с США и с членами ЕС. Рынки этих стран, возможности ускорения научно-технического прогресса, скорейшего вхождения в общемировой цивилизационный процесс представляют исключительную ценность для России, приоритет которой выше многих иных ценностей.

Конечно, вступление России в ЕС внесет какие-то изменения в эту организацию, да и форма вступления может быть не традиционной, а с особым статусом. Главное — тесное, взаимовыгодное и равноправное партнерство с ЕС в рамках единой Большой Европы. Проявившие себя тенденции экономического развития и научно-технического прогресса в мире свидетельствуют о том, что интересы взаимосближения и сотрудничества преобладают, что стимулы к интеграции на Западе набирают силу и неизбежно будут оказывать положительное влияние на все посткоммунистические страны. При этом не следует забывать, что многие страны СНГ на деле игнорируют интересы СНГ вообще и России в частности и всецело устремлены к интеграции с Западной Европой, с ЕС. Пример Украины и Грузии отнюдь не единственный.

В перспективе в глобальной повестке дня Европы и всего мира на передний план будут решительно выдвигаться (и уже выдвигаются) экономика, торговля, научно-технический прогресс, **всеобщее благосостояние**. Речь, по сути, идет о формировании новой цивилизации, опирающейся не только на новую материальную и духовную культуру, но и на коренные **общечеловеческие ценности**, о которых забывать нельзя. Уже сегодня необходимо думать о создании **глобального со-**

общества, выходящего за рамки Большой Европы, где общечеловеческие ценности приобретут решающее значение, а свобода и благо человека станут его высшим критерием.

* * *

Все, что происходит с нами в последние 20 лет, особенно связанное с падением производства, — это **не только расплата** за советское прошлое и неудачи рыночной трансформации, **но и реальный процесс возвращения на круги своя**. По-видимому, в начале нового столетия страна возвращается на то естественное место, которое она занимала в мире в начале XX в. Это место страны со **средним уровнем экономического развития**, но имеющей огромные природные ресурсы, с достаточно высоким образовательным уровнем населения и неплохим научно-техническим потенциалом, с естественно-историческими темпами экономического роста.

Но, к сожалению, XX век страна потеряла и развалилась, большевистский эксперимент себя не оправдал. Сегодня, как и 100 лет назад, перед Россией вновь стоит задача создания эффективной экономики на базе расширения товарно-денежных отношений, формирования современной рыночной инфраструктуры. На протяжении всего XX в. в основе действий правителей страны лежал экстремистский принцип «цель оправдывает средства». Поэтому, как и 100 лет назад, перед страной вновь стоит проблема выбора: либо влиться в широкий поток развития глобальной мировой экономики и цивилизации и получать в этом контексте не только поддержку, но и право на достойное и равноправное сотрудничество и партнерство, либо опять войти в изоляцию и где-то на окраине или на периферии мировой экономики и цивилизации благоговеть перед своей «самобытностью» или, еще хуже, перед своими «преимуществами», уповая на «национальные особенности». Раньше в это многие искренне верили, теперь не поверят.

Сегодня много говорят об «евразийстве», особом пути России, вспоминают известную триаду «православие, самодержавие, народность». На деле это старое славянофильство, скрытая альтернатива российскому западничеству, призыв к уходу с цивилизованного пути исторического и экономического прогресса, к возврату «прежних ценностей». К сожалению, сей феномен весьма устойчив в стране.

Как пишет А. Солженицын, «русский народ в целом потерпел в долготе XX века историческое поражение — и духовное, и материальное. Десятилетиями мы платили за национальную катастрофу 1917 г., теперь платим за выход из нее — и тоже катастрофически»¹. Конечно, чтобы облегчить себе движение к цивилизованному рынку, правовому обществу и развитой демократии, нужно принести **покаяние, честно признать ошибки большевизма**, сталинизма и недавние ошибки российских младореформаторов (равно как и нынешние неизбежные ошибки), очиститься, а затем с легким сердцем и трезвым разумом, не замутненным прошлыми «ценностями», формировать новую экономику и новое общество, адекватные требованиям нового века.

Грустно сознавать, что в начале XXI в. Россия останется неизбежно второстепенной или периферийной экономической державой. В этих условиях следует выбрать правильную стратегию экономического развития, внешней и оборонной политики, взаимодействия с окружающим миром. Важно сотрудничать и конструктивно работать как с США и ЕС, так и с Японией и Китаем. Встречающиеся в печати противопоставления важности наших связей с ЕС и США в пользу ЕС несерьезны. Позиции США по сравнению с позициями ЕС в мире в ближайшие 20 лет не ослабнут. Поэтому необходимо грамотно, с учетом национальных интересов страны крепить партнерство и взаимодействие и с США, и с ЕС. Не менее важно укрепление военной мощи страны, ибо со слабым партнером на равных разговаривать не будут.

Япония сохранит свои ключевые позиции на Дальнем Востоке и не перестанет быть нашим соседом. Крепить взаимовыгодные связи и сотрудничать в расширяющихся масштабах с таким соседом тоже крайне необходимо. Но не приходится забывать, что на Дальнем Востоке поднимается и Китай, экономическая мощь (а военная тем более) которого уже превосходит японскую. Кроме того, Китай имеет территориальные претензии к своим соседям.

После 2020 г. можно ожидать смены ориентиров и даже стратегии экономического развития России. После восстановительного периода наступит пора широкомасштабной опоры на НТП, на ускорение внедрения новой техники и технологии в производство, на инновационную модель экономического развития. Не исключен и **мощный**

¹ Солженицын А. Россия в обвале. М., 1998. С. 200.

бросок России в этом направлении, смена курса с опоры на нефть и газ на опору на высокие технологии, инновационный процесс. Исследовательская база для этого в стране есть.

В любом случае в перспективе для экономики России необходима ориентация на высокие технологии и ускорение научно-технического прогресса. Сохранение в экономическом развитии направленности на сырье и его экспорт приведет лишь к закреплению технологического отставания России от Запада и не отвечает национальным интересам страны. Опираясь на отечественный научно-технический потенциал, страна должна совершить прорыв в технологиях и занять одно из ведущих мест в мире.

Сегодня Россия, как и неоднократно в прошлом, вновь стоит на распутье. Новая модель возрождения страны неизбежно будет носить переходный характер. Однако, несмотря на пораженческие настроения, которые еще бытуют в определенной части общества, Россия в отдаленной перспективе будет великим государством с эффективной рыночной экономикой, развивающейся в русле важнейших мировых процессов.

Мировому сообществу нужна не пассивная и угрюмая Россия, недовольная Западом или желающая вставить ему палки в колеса, не великодержавная империя, думающая о своих приоритетах, а новая, творческая и энергичная страна с прогрессивной экономикой, глубоко интегрированная в современный мир. Россия должна рассеять подозрения Запада и определить себя в качестве наследницы не СССР, а дореволюционной, исторической России.

Однажды В. Путин сказал, что Россия готова пойти навстречу Западу настолько, насколько это приемлемо для самого Запада, но на деле общество не отказалось от конфронтационного мышления, в нем еще сильны не только антизападные и антиамериканские, но и имперские настроения. Стратегические ракеты запускаются на учениях не в сотрудничестве с Западом, а «против врага». Наши генералы часто говорят о противостоянии и НАТО, и ЕС. Россия еще не сказала, готова ли она решать стратегические проблемы современности (исключая борьбу с международным терроризмом) в партнерстве с Западом, активно сотрудничает с диктаторскими режимами Ирана и Венесуэлы, возобновила присутствие своей авиации и флота на просторах мирового океана и т.д.

В то же время Запад призывает нас к партнерству и сотрудничеству, наблюдая, как медленно и противоречиво Россия идет по пути своей модернизации. Известный германский эксперт по России А. Рар писал: «На Западе привыкли вести диалог с российскими либералами, которые со времен Ельцина не покидали правительство и парламент. С державниками Запад говорить не умеет, да и не хочет... Трудно себе представить негативные последствия развития, если вторая попытка интеграции России в мировое демократическое сообщество после первой неудачи начала 1990-х годов окончательно провалится. От этого проиграют обе стороны — и Россия, и Запад»¹.

С государственностью и авторитаризмом можно и переборщить. Укрепление политической стабильности в стране и обеспечение нормального, здорового экономического роста — это те импульсы, которые должны быть использованы для усиления демократических и рыночных институтов, отбросив авторитаризм как временную необходимость. Это даст и власти, и обществу надежную опору на долгосрочную перспективу. Следует признать, что нынешние авторитарные тенденции нашей власти не поворачивают Россию в советское прошлое, как это многие считают на Западе, не делают из В. Путина и Д. Медведева «маленького Сталина».

Россияне стали независимыми, свободными, научились рассчитывать на себя, менталитет общества меняется, в стране заработали рыночные и демократические институты. Этого уже не отменить. У россиян нет иного пути, кроме общеевропейской, западной цивилизации, к которой они принадлежат по праву своего рождения с незапамятных времен. А революционная встряска, которую они пережили в 90-х годах прошлого столетия, осталась уже позади.

Выводы

1. В конце XX в. Россия впервые за многие годы оказалась экономически и политически ослабленной в результате процесса трудной перестройки и трансформации, который далек от своего завершения и в наши дни. Но перестройка и трансформация объективно необ-

¹ Независимая газета. 2004. 6 февр.

ходимы, чтобы выйти из исторического тупика советского тоталитаризма и встать на путь нормального, цивилизованного развития.

2. Удельный вес России в сводных макроэкономических показателях мировой экономики в конце XX в. был существенно ниже, чем в начале века. К 2020 г., даже с учетом экономического роста, позиции страны также будут слабее, чем в начале XX в. Тем не менее Россия встала на правильный путь, ее прогресс в этом направлении может оказаться весьма существенным. Вполне вероятно, что во второй половине XXI в. Россия станет одной из крупнейших экономических держав мира, уступающей по объемам ВВП лишь США, Китаю, Японии и Индии, однако имеющей высококачественный экономический рост и вполне конкурентоспособное производство на базе инновационной экономики.

3. Идущая в стране дискуссия об удвоении ВВП за ближайшие 10 лет и принимаемые государством меры для решения этой задачи способствуют ускорению экономического роста страны. Однако важно иметь не просто высокие экономические темпы, а темпы, базирующиеся на современной зрелой рыночной инфраструктуре и развитием предпринимательства. В этом случае годовой прирост в 5—6% будет лучше прироста в 10%, основанного на мобилизационном или административном ресурсе.

4. Перспективы экономического развития России до 2020 г. в решающей мере будут определяться курсом экономических реформ и модернизации ее производственного аппарата. Огромную роль будут играть и необходимые социально-политические преобразования в российском обществе, а также позитивные изменения в самосознании и национальном менталитете.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Почему СССР не сумел «догнать и перегнать» США?
2. Каким было соотношение основных макроэкономических показателей России и главных капиталистических стран в конце XX в.?
3. Какие трудности и проблемы возникают в наши дни в процессе трансформации российской экономики?

4. Какими могут быть среднегодовые темпы экономического роста в России на период до 2020 г.?

5. Как вы относитесь к идее удвоения российского ВВП за ближайшие 10 лет?

6. Какими могут быть среднегодовые темпы экономического роста в главных капиталистических странах на период до 2020 г.?

7. Какими могут быть соотношения ВВП и промышленного производства в России и главных капиталистических странах в 2020 г.?

Литература

Европа: вчера, сегодня, завтра. М., 2002.

Кудров В. Место России в мировой экономике в начале XXI века // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 5.

Кудров В. Производительность труда в промышленности России, США, Германии, Франции и Великобритании // Вопросы экономики. 1999. № 8.

Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.

Солженицын А. Россия в обвале. М., 1998.

Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М., 2007.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Раздел I. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА.....	5
Глава 1. Общая характеристика мировой и зрелой рыночной экономики. Темпы и пропорции общественного производства	5
1.1. Основные признаки и модели современной капиталистической экономики.....	6
1.2. Темпы экономического роста.....	10
1.3. Отраслевые пропорции	12
1.4. Воспроизводственные пропорции	15
Выводы	21
Вопросы и задания для самопроверки	22
Литература.....	22
Глава 2. Экономическая эволюция стран Востока и Запада в ретроспективе.....	23
2.1. Доиндустриальная эпоха	24
2.2. Генезис современного экономического роста	31
2.3. Тенденции и противоречия экономического роста в послевоенный период.....	34
Выводы	42
Вопросы и задания для самопроверки	43
Литература.....	44
Глава 3. Экономика США.....	45
3.1. Общая характеристика экономики	45
3.2. Темпы экономического развития.....	47
3.3. Производительные силы	49

3.4. Финансовая система	52
3.5. Государственное регулирование экономики	55
3.6. Американские технологии	58
Выводы	59
Вопросы и задания для самопроверки	59
Литература	60
Глава 4. Экономика стран Западной Европы	61
4.1. Первый этап экономического развития (1945—1950 гг.)	61
4.2. Второй этап экономического развития (1950—1974 гг.)	66
4.3. Третий этап экономического развития (1974—1984 гг.)	69
4.4. Четвертый этап экономического развития (1985—1990 гг.)	73
4.5. Пятый этап экономического развития (1991 г. — ...)	78
Выводы	81
Вопросы и задания для самопроверки	82
Литература	83
Глава 5. Экономика Японии	84
5.1. Основные импульсы послевоенного экономического развития Японии	84
5.2. Причины, обусловившие «японское экономическое чудо»	88
5.3. Слабости японской экономики	96
5.4. Современные реалии	98
Выводы	100
Вопросы и задания для самопроверки	101
Литература	102
Глава 6. Сопоставление макроэкономических показателей главных стран мира	103
6.1. Из истории вопроса. Методология	103

6.2. Сопоставление ресурсных показателей	109
6.3. Сопоставление конечных результатов производства и его эффективности	113
6.4. Борьба за рынки сбыта	118
Выводы	120
Вопросы и задания для самопроверки	121
Литература	122

Глава 7. Интеграционные экономические процессы в Западной Европе **123**

7.1. Перестройка по-западноевропейски	124
7.2. Экскурс в историю	126
7.3. Философия интеграции	128
7.4. Некоторые принципы интеграционной стратегии	131
7.5. Механизм интеграции	135
7.6. Расширение ЕС и Россия	139
Выводы	144
Вопросы и задания для самопроверки	145
Литература	145

Глава 8. НТП и бизнес **146**

8.1. Общая характеристика НТР	146
8.2. Наука как фактор экономического роста	150
8.3. Экономический механизм НТП	154
8.4. Организационные формы связи науки и бизнеса	161
Выводы	169
Вопросы и задания для самопроверки	169
Литература	170

Глава 9. К оценке возможных перспектив экономического развития стран Запада и Японии до 2020 г.	171
9.1. Общие условия развития	171
9.2. Основные направления и темпы экономического развития .	177
Выводы	182
Вопросы и задания для самопроверки	183
Литература	183
Раздел II. ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА	184
Глава 10. Советская экономика	184
10.1. Общая характеристика	184
10.2. Темпы и пропорции экстенсивного экономического роста	192
10.3. Основные этапы развития советской экономики	207
Выводы	241
Вопросы и задания для самопроверки	243
Литература	244
Глава 11. Советская модель экономики: почему мы от нее отказались?	245
11.1. Об истоках большевизма	246
11.2. Кавалерийская атака на капитал и первые шаги к новой экономической модели.....	255
11.3. Основные черты советской экономической модели.....	263
11.4. Управленческий аспект	278
Выводы	285
Вопросы и задания для самопроверки	286
Литература	287

Глава 12. Экономические реформы и развитие производства в России	288
12.1. Исторические рамки проблемы	290
12.2. К вопросу о теории	301
12.3. Программа правительства Е. Гайдара	306
12.4. Программы правительства В. Черномырдина	323
12.5. Последующие программы российского правительства	326
Выводы	328
Вопросы и задания для самопроверки	330
Литература	330
Глава 13. Приватизация в России	331
13.1. Государственная программа приватизации	332
13.2. Механизм и законодательная база приватизации	334
13.3. Некоторые общие итоги приватизации в России	340
13.4. Малая приватизация.....	344
13.5. Большая приватизация.....	346
13.6. Ваучеризация	349
13.7. Некоторые обобщения и прогноз	352
Выводы	358
Вопросы и задания для самопроверки	358
Литература	359
Глава 14. Научно-технический прогресс в СССР и России.....	360
14.1. Наследство бывшего СССР.....	361
14.2. Научно-технический прогресс и экономическая наука в России	391
Выводы	428
Вопросы и задания для самопроверки	430
Литература	430

Глава 15. Тенденции экономического развития и экономические реформы в странах Центральной и Восточной Европы.....	431
15.1. Темпы экономического роста.....	433
15.2. Разные пути рыночной трансформации.....	450
Выводы	466
Вопросы и задания для самопроверки	467
Литература.....	468
Глава 16. Место России в мировой экономике в начале XXI в.	469
16.1. Сопоставление объемов производства в России и главных странах мира за 1999 г.	470
16.2. Некоторые особенности современного экономического развития России.....	480
16.3. Прогноз места России в мировой экономике к 2020 г.....	489
Выводы	501
Вопросы и задания для самопроверки	502
Литература.....	503

Валентин Михайлович Кудров

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЮСТИЦИНФОРМ»

(юридическая, экономическая и другая деловая литература;
журналы «Право и экономика»,
«Вестник Арбитражного суда города Москвы»)

Генеральный директор

В.В. Прошин

Компьютерная верстка

К.М. Садретдинова

Подписано в печать 24.09.2008. Бумага книжно-журнальная.
Формат 60x90/16. Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная. Печ.л. 21.
Тираж 500 экз. Заказ №

С полным ассортиментом продукции Юстицинформ
вы можете ознакомиться на сайте издательства в разделе «Прайс-лист»
<http://www.jusinf.ru>

ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ»

117218, г. Москва, ул. Б. Черёмушкинская, 34.

Тел.: (495) 232-12-42

E-mail: info@jusinf.ru;

sbyt@jusinf.ru (по вопросам маркетинга и приобретения книг)

WWW: <http://www.jusinf.ru>

Отпечатано в Орехово-Зуевской типографии
Московская обл., г. Орехово-Зуево, ул. Дзержинского, 1.

Индекс
«РОСПЕЧАТЬ»
18340

(495) 232-12-42

Вестник АРБИТРАЖНОГО СУДА

города Москвы

Вестник
АРБИТРАЖНОГО СУДА
города Москвы

→ РЕШЕНИЯ
→ КОММЕНТАРИИ
→ ИНФОРМАЦИЯ



УЧРЕДИТЕЛЬ ЖУРНАЛА:

Арбитражный суд города Москвы

РЕДАКЦИЯ, ИЗДАТЕЛЬ И РАСПРОСТРАНИТЕЛЬ ЖУРНАЛА:

ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ»

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ЖУРНАЛА: освещение деятельности Арбитражного суда города Москвы, повышение его значимости и открытости в обществе; информирование о правовых проблемах арбитражной практики; публикация аналитических обзоров и комментариев действующего законодательства

ПАРАМЕТРЫ ЖУРНАЛА: объем — до 120 полос; периодичность — один раз в 2 месяца (6 номеров в год)

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА:

Решения Арбитражного суда города Москвы, систематизированные по различным вопросам: применение ГК РФ, АПК РФ, законодательства о банкротстве, НК РФ, законодательства об административной ответственности, таможенного законодательства и т.д.

Решения Президиума Арбитражного суда города Москвы, освещение деятельности административной и гражданской коллегий, работы квалификационной коллегии судей, решения Совета судей Москвы, конкурсы, вакансии и т.п.

Актуальные статьи по проблемам правоприменения и судебной практики

Комментарии законодательства

Ответы на вопросы

Новости юридического мира

Кто есть кто в Арбитражном суде города Москвы

ПОДПИСКА

ПОДПИСАТЬСЯ НА ЖУРНАЛ МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:

- 1) В любом почтовом отделении по каталогу Роспечати (красный) — индекс 18340.
- 2) Непосредственно в редакции по тел. (495) 232-12-42.
- 3) В любом альтернативном агентстве.
- 4) В Сбербанке России (для физических лиц).

Наши реквизиты: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ»,
ИНН 7705003300, р/с 40702810100011000915
в ОАО «УРАЛСИБ» г. Москва,
к/с 3010181010000000787, БИК 044525787,
КПП 770501001.

**КАК ПРИМЕНЯТЬ НА ПРАКТИКЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**

ПРАВО И ЭКОНОМИКА

Информационно-
аналитический
журнал по всему
российскому
законодательству

ДОКУМЕНТЫ КОММЕНТАРИИ ПРАКТИКА

Издается с 1993 г.

Издание Международного союза юристов

В КАЖДОМ НОМЕРЕ:

**КОММЕНТАРИИ
ВЕДУЩИХ ЮРИСТОВ**

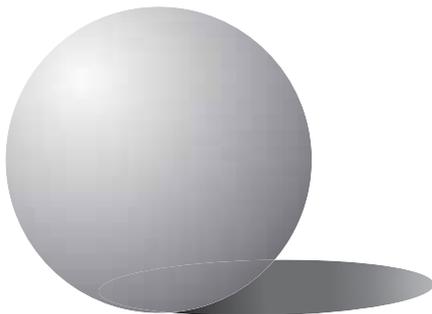
**АРБИТРАЖНАЯ
ПРАКТИКА**

**АДВОКАТСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**НОВОСТИ
ЮРИДИЧЕСКОГО
МИРА**

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

**Индекс "Роспечать"
72260**



**Авторитетный ежемесячный журнал для руководителей
и юристов организаций всех форм собственности**

По вопросам подписки через редакцию обращаться:



Юридический Дом "Юстицинформ"

117218, Москва, ул. Б. Черёмушкинская, 34
Тел.: (495) 232-1242

E-mail: info@jusinf.ru
WWW: <http://www.jusinf.ru>