

ЭНДЕН

международная

Подписная
научно -
популярная
серия



Ю.Я.Ольсевич
РЕКОМЕНДАЦИИ
МВФ:
ВАРИАНТ
ДЛЯ СССР?

8'91



НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

ПОДПИСНАЯ НАУЧНО ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ

МЕЖДУНАРОДНАЯ

8/1991

Издается ежемесячно с 1956 г

Ю. Я. Ольсевич,

доктор экономических наук

РЕКОМЕНДАЦИИ МВФ: ВАРИАНТ ДЛЯ СССР?



МОСКВА ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ» 1991

ОЛЬСЕВИЧ Юлий Яковлевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором Института экономики АН СССР, автор ряда монографий и статей по проблемам мирохозяйственных отношений и экономической реформы в СССР Лектор Всесоюзного общества «Знание»

Редактор — **Ю К ДОЛЕТОВ**

СОДЕРЖАНИЕ

Анализ экономической ситуации	7
Обеспечивает ли правительственная программа «Основные направления» стабилизацию экономики и переход к рынку	11
Рекомендации экспертов. «Ускоренная интеграция в мировое хозяйство»	20
Что такое рынок? (Немного теории)	38
Есть ли третий путь (о программе организации конкурентного рынка)	51
Инфляция: помощник или враг реформы? (Вместо заключения)	62

Ольсевич Ю. Я.

О 56 Рекомендации МВФ вариант для СССР? — М.: Знание, 1991. — 64 с. — (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Международная», № 8)
ISBN 5-07-602118-4

30 к

В брошюре дается сжатый анализ доклада «Экономика СССР Исследование по заданию Хьюстонского совещания в верхах Выводы и рекомендации» Доклад подготовлен на Западе по заказу правительств США, Японии, Англии, Франции, ФРГ, Италии и Канады В брошюре в разных аспектах рассматривается главный вывод доклада — о необходимости ускоренной интеграции СССР в мировое хозяйство Автор поставлен вопрос реален ли для СССР иной, альтернативный по отношению к предложенному в «Докладе 4-х» путь перехода к рыночной экономике?

Брошюра рассчитана на лекторов-международников, преподавателей и студентов слушателей народных университетов

0605010000

ББК 65.050.9(2)

ISBN 5-07-602118-4

© Ольсевич Ю. Я., 1991 г

Шесть лет назад наша страна вступила на путь демократических преобразований, но путь этот оказался сложным и тяжелым. Пришлось заново пересматривать все устоявшиеся представления об обществе, в котором мы живем, заново искать путь к эффективной экономике и социальной справедливости. Только к 1988 г. стало ясно, что в хозяйственной сфере целью реформ должен стать регулируемый рынок, подтвердивший свою эффективность во всем современном мире.

Однако попытки отказа от старых, директивных, методов управления в пользу новых, рыночных, сразу же выявили неприспособленность к последним всех сложившихся технических, экономических и политических структур. Это проявилось во многих негативных явлениях: невыполнении договоров, инфляции, в переходе к бартерным (товарообменным) операциям, в забастовках и во многом другом. Посредством такой негативной реакции складывающийся десятилетиями социально-экономический организм как бы отторгает навязываемые ему нововведения.

Неудачи проводимой экономической реформы вновь со всей остротой выдвинули вопрос: правильный ли был выбран путь и соответствуют ли применяемые руководством методы перестройки существующим в стране хозяйственным и социальным условиям?

Очевидно, что ответ не может быть дан без уяснения причин углубляющегося кризиса, распада хозяйственных связей и свертывания производства. В последние месяцы с разных позиций выдвинут ряд объяснений.

Со стороны союзного правительства признают просчеты, допущенные в увязке экономических и политических преобразований, преждевременность демонтажа планово-административных структур. Эти ошибки оцениваются как тактические, и подчеркивается неизменность реформаторской стратегии.

Оппозиция, наоборот, видит истоки кризиса в приверженности правительства к ошибочной, бесплодной стратегии. И еще дальше — в подчинении экономики идеологическим догматам, иначе говоря, отстаивании социалистического пути преобразований.

Таким образом, споры по конкретным проблемам реформы затрагивают и основополагающие вопросы социального выбора.

В последние годы в дискуссиях по проблемам экономической реформы в СССР весьма активно участвуют иностранные экономисты. Все они ратуют за переход экономики СССР на рыночные рельсы, однако выступают с резко отличающихся позиций. Экономисты «неоконсервативного» направления, сторонники «рейганомии» и «тэтчеризма» делают упор на необходимости свободы предпринимательства, частной собственности на средства производства. Эксперты же, принадлежащие к социал-демократам и другим реформистским движениям Запада, подчеркивают значение различных в рыночной экономике форм социального регулирования, самоуправления трудящихся.

Среди концепций экономической реформы в СССР, выдвигаемых зарубежными экспертами, особое место занимает доклад «Экономика СССР. Исследование по заданию Хьюстонского совещания в верхах. Выводы и рекомендации». Документ подготовлен четырьмя ведущими международными экономическими организациями Запада: Международным валютным фондом, Международным банком реконструкции и развития, Организацией экономического сотрудничества и развития и Европейским банком реконструкции и развития.

Это особое место доклада определяется прежде всего тем, что под ним стоят подписи руководителей четырех авторитетных международных организаций, по крайней мере две из которых (МВФ и МБРР) имеют огромный опыт экономических экспертиз и обладают значительным финансовым влиянием. Далее, этот доклад отличается от других тем, что содержит подробный критический анализ нашей официальной программы реформ и столь же детальный перечень альтернативных рекомендаций. Выделяется доклад и тем, что его авторы высказываются довольно решительно, когда дело касается экономических рекомендаций, и в то же время проявляют осторожность по поводу социальных вопросов. На-

конец, он отличается и своеобразной социально-экономической концепцией, которую образно можно представить так: корабль советской экономики должен круто повернуть к берегам Запада, сохраняя, однако, на некоторый срок кое-что из старого багажа на борту.

При дальнейшем анализе доклада (для краткости его назовем «Доклад 4-х». — Ю. О.) внимание будет уделяться одновременно двум его аспектам: конкретно-практическому и системному (понимая под первым аспектом главным образом воздействие на эффективность и объем производства, уровень доходов, а под вторым — ту социально-экономическую систему, которая может возникнуть в итоге реализации всех практических рекомендаций).

Но вначале несколько слов об истории появления доклада и о его надлежащем восприятии. В кратком сопроводительном письме на имя президента США Дж. Буша четыре руководителя указанных организаций пишут: «В соответствии с запросом со стороны участников Встречи в верхах по экономическим вопросам в Хьюстоне 11 июля мы предприняли изучение советской экономики, включая рекомендации по ее реформированию и установлению критериев и возможных форм внешней помощи. Мы полагаем, что вы передадите этот доклад остальным участникам Встречи в верхах по экономическим вопросам в Хьюстоне». Кроме президента США, на Встрече в верхах присутствовали руководители Англии, Франции, ФРГ, Италии, Японии и Канады. Центральный вопрос, который обсуждался в Хьюстоне, — процессы в экономике СССР и целесообразность оказания крупной финансовой помощи перестройке.

Проблема подобной помощи в тот период — летом и осенью 1990 г. — широко обсуждалась на Западе. Экономический кризис в СССР, в частности падение добычи нефти и резкое сокращение ее экспорта, привел к острому кризису платежного баланса, росту внешней задолженности страны. Ряд государств Западной Европы — ФРГ, Испания, Италия и другие — обещали Советскому Союзу кредиты на общую сумму около 20 млрд. долл. Выдвигались идеи значительно более широкой помощи в рамках общей программы, которую условно именовали «вторым изданием плана Маршалла».

Но руководители «большой семерки», особенно США

и Японии, предпочли не торопиться. «Посоветуемся с экспертами» — таков был лаконичный ответ на советское обращение.

И вот наконец мнение экспертов появилось (доклад опубликован в январе 1991 г.). Вкратце оно заключается в следующем.

Экономика СССР находится в состоянии кризиса, и положение быстро ухудшается. Проводимые реформы неэффективны и развала хозяйства, скорее всего, не остановят. Чтобы исправить положение, нужна совсем другая программа реформ. Пока такая программа не принята и не реализована, помогать Советскому Союзу кредитами и инвестициями нецелесообразно.

Возникает вопрос: может, проигнорировать этот доклад? Нужны ли нам советы «немцев-управляющих» и им подобных?

Оказывается, нельзя. Без иностранных кредитов свернется внешняя торговля: упадут закупки продовольствия, лекарств, недостающего сырья, комплектующих деталей, химических ингредиентов. Остановятся многие производства — слишком глубока теперь включенность нашей страны в мировой рынок. И работа предприятий уже застопоривается. Становиться в позу независимости можно было раньше — лет 15—20 назад, когда мы еще не были окончательно «отравлены» нефтяными долларами, а наши министры еще не уподобились арабским шейхам, которые от всех проблем откупаются нефтью. Но в пустыне, видимо, трудно поступить иначе. Мы же умудрились, располагая самыми мощными в мире черноземами и многомиллионным сельским населением, попасть в зависимость от импорта продовольствия; имея самую многочисленную в мире армию инженеров и ученых, попасть в техническую зависимость... Положение усугубляется и становится поистине критическим, поскольку именно в 1991 г. предстоящие выплаты по уже заключенным в предыдущие периоды иностранным займам должны достигнуть максимума — 20 млрд. долл. Без новых займов выплатить такую сумму за год попросту невозможно.

Рекомендации экспертов «семеркой» ведущих стран восприняты с пониманием. Это видно хотя бы по действиям США. Если относительно бедная Испания одолжила нашей стране 1,5 млрд. долл., то США предоставили кредит только на 1 млрд., да и то на оплату аме-

риканского зерна, чтобы поддержать своих фермеров.

Хотим мы того или нет, а доклад «экспертов» придется внимательно изучить, разобраться в их рекомендациях. Без идеологических пристрастий, с практических позиций уяснить, куда они подталкивают экономику СССР, что со своей стороны обещают и чего при этом требуют. Серьезный документ предполагает и серьезный его разбор. Облегченное же отношение к проблеме, которое сквозит в некоторых речах иных наших деятелей, пока еще не знакомых на практике с железной хваткой Международного валютного фонда, может дорого обойтись народному хозяйству страны.

«Доклад 4-х» состоит из введения и пяти частей: современное состояние экономики СССР, современный ход реформы, альтернативные подходы к реформе, основные элементы рекомендуемой стратегии, критерии и формы оказания помощи Западом.

В брошюре объективно излагаются основные положения «Доклада 4-х», анализируется концепция его составителей, которая ими формулируется несколько завуалированно.

Естественно, что автор высказывает здесь и собственные взгляды, стараясь сделать это таким образом, чтобы было видно, в чем он согласен с иностранными экспертами, а в чем нет.

Анализ экономической ситуации

В советской и зарубежной литературе нередко можно встретить утверждение, что переход к рынку неизбежно связан с экономическим кризисом. Дескать, за все нужно платить, и временное падение производства, безработица, снижение доходов есть как бы цена входного билета в будущее рыночное процветание.

И вот кризис уже начался. Но происходит ли при этом переход к рынку? Или это совсем иной кризис?

В этой связи интересен анализ кризисных процессов в СССР, содержащийся в «Докладе 4-х». По сути, в нем указывается на три группы экономических причин, по-

влекших за собою кризис: долговременные тенденции к снижению эффективности производства и замедлению темпов его роста, действующие с начала 70-х годов, экономические просчеты 1985—1989 гг. и нынешний пражительственный курс.

Исходное место в докладе занимает выяснение причин и природы кризиса в экономике СССР.

К современному кризису экономики привела, по мнению экспертов, прежде всего «традиционная система хозяйства», которая, исчерпав к концу 60-х годов возможности экстенсивного развития, обусловила «устойчивое снижение темпов роста» с 8% во второй половине 60-х годов до 2—3% и ниже в первой половине 80-х.

Приведенная в докладе характеристика страдает известным упрощением, поскольку развитие СССР до 80-х годов носило отнюдь не только экстенсивный характер. Замедление темпов в первую очередь было обусловлено непосильным бременем военных расходов и ошибочной структурной стратегией.

Кампании 1985—1987 гг., считают эксперты, снизили фактический темп роста почти до нуля. Концентрация капиталовложений в машиностроение не привела, как надеялись, к его качественному преобразованию, зато приостановила развитие других отраслей. Свертывание выпуска спиртных напитков, раскорчевка виноградников, в общем, не обеспечили укрепления дисциплины и снижения преступности, зато больно ударили по государственному бюджету и сельскому хозяйству южных регионов страны. Не менее вредной оказалась и политика усиления материального стимулирования за счет нарастания эмиссии бумажных денег. При этом дефицит бюджета возрос с 2,5% валового национального продукта (ВНП) в 1985 г. до 8,5% к 1987 г. Нельзя не отметить и зигзаги в кооперативной политике и многое другое.

В ходе реформ 1987—1988 гг. были допущены новые серьезные ошибки: контроль над предприятиями (в отношении цен, зарплаты и др.) был ослаблен, а жесткое ограничение на их финансирование (через кредит, бюджет) не было введено. Госбанку не была предоставлена возможность бороться с инфляцией. Дефицит бюджета увеличился в 1988 г. до 11% ВНП. Хотя кредиты предприятиям были уменьшены, ежегодный прирост де-

нежной массы составлял в 1987—1990 гг. в среднем 14—15%. Началось бегство от ликвидности (т. е. стремление поскорее вложить наличные деньги в материальные ценности).

К специфическим факторам авторы доклада относят сокращение (в 1989—1990 гг.) добычи нефти и угля вследствие ограничения инвестиций, перебои на транспорте (как результат ослабления правительственного внимания к этой ключевой отрасли), дефицит продовольствия, обусловленный нехваткой средств хранения и доставки сельскохозяйственной продукции, потери от национальных конфликтов, экологических и природных катастроф.

Темпы роста основных фондов были низки и продолжали сокращаться. Чистые инвестиции в основной капитал (без учета незавершенного строительства) сократились с 14% чистого материального продукта (ЧМП) в 1988 г. до 11% в 1990 г. Долю военных расходов авторы оценивают в 1990 г. в 19% ВВП и считают, что на протяжении 80-х годов она возростала. В то же время они отмечают как позитивный момент, что в 1988—1990 гг. производство гражданских товаров оборонными предприятиями увеличивалось на 9% в год и в 1990 г. составило около 40% их продукции.

В 1990 г. сокращение ЧМП составило 4% (а ВВП — 2% ввиду того, что падение материального производства частично компенсировалось некоторым ростом в сфере услуг). Снижение произошло за счет промышленности, строительства и транспорта. Сельское хозяйство в целом осталось на уровне 1989 г.

Прибыли предприятий в 1986—1989 гг. увеличивались в среднем более чем на 10%, а в 1990 г. сократились. Зарплата увеличилась в 1990 г. на 12%, безработица составляла 1,5% всей рабочей силы. Предпринимались попытки ужесточить финансовую политику. Бюджетный дефицит сократился с 11 до 8,5% ВВП. Однако инфляция усилилась, ее общий уровень достиг почти 12%. Если общая сумма финансовых активов составляла примерно 750 млрд. руб., то «излишних денег» было 250 млрд., из них у населения более 160 млрд. руб. (на руках и на сберкнижках).

Кризис смягчается и маскируется тем, что реальное потребление по официальным оценкам в 1990 г. возрос-

ло за счет сбережений населения, сокращения капиталовложений на 3% (что лишь немного ниже средних показателей за 1986—1989 гг.). Но по ряду товаров нехватка обострилась.

«Традиционная система централизованного планирования потерпела крах, но и не была заменена дееспособной рыночной системой», — подчеркивается в «Докладе 4-х». В результате происходила дезинтеграция основ организации экономики. Об этом говорят переход к бартерной торговле, официальное нормирование распределения предметов потребления.

Внешнеэкономическая сфера играла значительную роль в создании предпосылок для кризиса. Вначале огромный выигрыш от скачков цен на нефть на мировом рынке в 1973—1974 гг. и 1979—1980 гг. сгладил, завуалировал и тем самым как бы загнал вглубь кризисные процессы в советской экономике.

В 1986 г. резкое падение цен на нефть (и вынужденное увеличение физического объема экспорта различного сырья и сокращение импорта товаров) усугубило начавшуюся стагнацию производства.

С того же 1986 г. правительством СССР проводилась политика децентрализации внешней торговли, расширения самостоятельности предприятий в области экспорта, формирования ими собственной валютной выручки в расчете на расширение ассортимента вывозимой продукции. Однако указанные меры «не принесли успеха в стимулировании роста экспорта готовой продукции в страны с конвертируемой валютой».

Дефицит платежного баланса в конвертируемой валюте в 1990 г. составил 14 млрд. долл., что привело к увеличению задолженности поставщикам (более чем на 5 млрд. долл.), к сокращению валютных резервов (на 5—6 млрд. долл.). Доступ к международным рынкам капитала стал возможен лишь на условиях гарантирования кредитов правительствами стран-кредиторов.

Иными словами, эксперты ясно дают понять, что наша страна не может при нынешнем состоянии дел рассчитывать на экспорт и займы как на средство спасения от кризиса. Более того, они склоняются к тому, что необоснованная, «неравномерная» либерализация усугубила кризис торгового и платежного балансов, а тем самым и кризис производства.

Обеспечивает ли правительственная программа «Основные направления» стабилизацию экономики и переход к рынку?

Программа была разработана правительством и одобрена Верховным Советом СССР осенью 1990 г. В ней выдвигались задачи по стабилизации экономики и сокращению дефицита государственного бюджета прежде всего за счет повышения цен (лишь частично компенсируемого населению), а также меры по переходу к рынку через постепенное разгосударствление собственности крупных предприятий и приватизацию мелких (особенно в сфере торговли и услуг). Программа предусматривала также индексацию доходов трудящихся, введение пособий по безработице, создание системы переподготовки рабочей силы и другие меры социальной защиты населения.

Отвечая на вопрос, поставленный в заглавии, сразу скажем: эксперты «Доклада 4-х» считают, что не обеспечивает. Главное, конечно, в том, убедительна ли выдвигаемая ими аргументация.

Характеризуя содержание экономической реформы в СССР, эксперты пишут: «Трансформация советской экономики, видимо, будет чрезвычайно сложным процессом и потребует для завершения многих лет. Ее сердцевину составляют три тесно связанных элемента: макроэкономическая стабилизация, ценовая реформа в условиях возрастающей внутренней и внешней конкуренции и реформа собственности».

Такой подход западных экспертов, как представляется, следует считать заведомо упрощенным, ибо он не включает в «серцевину трансформации» создания социальных механизмов рынка (под которыми понимается прежде всего механизм переговоров между профсоюзами и администрацией о заработной плате, участия трудящихся в управлении предприятиями, отношений предприятий с государством и местными органами власти). Подробнее этот коренной вопрос будет еще рассмотрен. Здесь же внимание сосредоточим на том, по-

чему авторы «Доклада 4-х» противопоставляют свой подход «Основным направлениям». Объектом критики в докладе является не целевая установка этого документа — переход к рынку, не отсутствие в нем четкого плана и графика, а предусмотренный в нем **«общий порядок действий по проведению реформы»**.

Если эксперты согласны с тем, что завершение перехода к рынку потребует многих лет, то «первый большой шаг», т. е. разрыв с командной системой и вступление на рыночные рельсы, должен быть осуществлен быстро и решительно. Этому главному требованию и не отвечают, по их мнению, «Основные направления», сохраняющие фундамент командной системы хозяйствования, в частности ведомственную подчиненность предприятий.

Прежде всего их не устраивает то, что в «Основных направлениях» не учтена «тесная связанность» названных ими «трех элементов».

Авторы «Доклада 4-х» весьма объективно излагают общую концепцию «Основных направлений»: «В то время как конечная цель ясна, «Основные направления» не предлагают подробного плана либо графика перехода отчасти потому, что предусмотрена значительная свобода для республик в выборе специфических вариантов и сроков проведения различных мероприятий реформ. Тем не менее в общем виде очерчены четыре стадии реформы» (р. 12). Первая посвящена главным образом стабилизации экономики и началу коммерциализации и приватизации государственных предприятий. Во второй стадии упор должен быть сделан на постепенной либерализации цен, развертывании «социальной страховочной сетки» и продолжении жесткой финансовой политики. Во время третьей стадии должны продолжаться структурные реформы, включая систему компенсаций работникам и создание рынка жилья: в этот период, по мере стабилизации рынков, должны ослабляться финансовые ограничения. На последней стадии будут созданы предпосылки для достижения внутренней конвертируемости рубля; советские и иностранные фирмы, действующие в СССР, смогут свободно продавать и покупать иностранную валюту по рыночным курсам.

Предполагается, что эти четыре стадии можно будет пройти за 1,5—2 года.

Эксперты полагают, что тот «сценарий», который со-

держится в «Основных направлениях», и состоит в программе постепенного, поэтапного перехода к рынку, скорее всего, вообще неосуществим из-за более вероятного развала экономики в ходе его реализации, когда план будет уже упразднен, а рыночный механизм еще не начнет работать. По их мнению, даже при относительно оптимистичных предположениях общая экономическая ситуация по основным аспектам в ходе проводимых мер может ухудшиться. Например, продолжится снижение объема производства, возрастет безработица и значительно вырастет явная инфляция. Кроме того, при проведении политики осторожной, частичной либерализации цен нехватка товаров сократится ненамного. В то же время ожидание дальнейшего повышения цен может привести к продолжению скупки товаров и накоплению запасов как у населения, так и у предприятий, и к обострению дефицитов. Масштабы структурной перестройки производства неизбежно будут ограниченными, и при существующих диспропорциях нельзя исключить дальнейшего развала экономики, в том числе межреспубликанской торговли.

По мнению авторов доклада, поскольку создание рынка всегда требует некоторого времени, резкое падение объема производства и стремительный рост цен неизбежны на начальных этапах глубокой рыночной реформы при любом варианте ее проведения: как консервативном, постепенном, так и быстром, радикальном. Однако если при радикальном варианте скорый выход из кризиса, по мнению экспертов, обеспечен (как только заработает рыночный механизм), то при консервативном сценарии экономика так и останется в кризисном тупике, а на переход к рынку надежд не останется.

«Главный вопрос состоит в том, способна ли нерешительная политика, подобная той, которая положена в основу консервативного сценария, смягчить последствия первоначального спада производства, сохранив при этом возможность перехода к жизнеспособной рыночной экономике с устойчивыми темпами роста. Мы практически уверены в том, что консервативный подход не позволит добиться ни первого, ни второго» (выделено мною. — Ю. О.).

В чем, по мнению авторов доклада, главная причина, по которой программа, заложенная в «Основных направлениях», обречена на провал?

Причина в том, что в ходе реализации «Основных направлений» административные рычаги экономики, прежде всего директивное планирование, будут ослабевать и устраниваться, а эффективный механизм конкурентного рынка так и не будет создан.

Аргументацию экспертов можно суммировать по трем линиям:

Первая заключается в том, что мероприятия реформы в принципе нельзя разделять во времени, главные ее задачи взаимосвязаны и должны решаться вместе. Задачу стабилизации экономики и приватизации нельзя отрывать от либерализации цен и ужесточения кредитно-денежной и финансовой политики, а названные задачи — от преобразования политики доходов, внешне-экономической политики, от введения конвертируемого рубля. И тем более нельзя ни на один день откладывать создание социальной системы защиты безработных, пенсионеров, студентов.

Между тем в «Основных направлениях» указанные мероприятия отделены друг от друга во времени, распределены по четырем различным этапам. В таком разобщенном виде они не дадут положительного результата.

Вторая линия состоит в том, что реформу нельзя растягивать на длительный срок. Положительное воздействие на эффективность хозяйства и его рост оказывает не процесс перехода к рынку, а его конечный результат — сам рыночный механизм. Как и всякий механизм, рынок не заработает, пока не будут созданы и отлажены все его основные элементы. Что же касается процесса осуществления рыночной реформы, то сам по себе он оказывает на производство, занятость, уровень жизни разрушительное влияние.

Именно поэтому, по убеждению авторов «Доклада 4-х», процесс перехода должен быть предельно сжат. Что же касается «Основных направлений», то в них сознательно взята установка на растягивание сроков реформы, для многих предусмотренных мероприятий вообще не установлены какие-либо ясные временные рамки.

Третий аспект критики связан с расхождением в понимании самого существа механизма рынка. В «Основных направлениях» упор сделан на изменения отношений собственности, на разгосударствление и приватиза-

цию как главном содержании перехода к рынку Это вполне соответствует советской теоретической традиции выводить всю хозяйственную систему из этих отношений.

У авторов доклада принципиально иной подход. Они резонно полагают, что главное содержание рыночных отношений в наличии эффективной конкуренции на рынках товаров, услуг и ресурсов Поэтому и вопросы приватизации они предлагают решать, исходя из этого главного критерия (о чем еще будет сказано подробнее).

Но разве приватизация собственности не создает в нашей стране предпосылок, достаточных для возникновения механизма рыночной конкуренции? Если одновременно с разгосударствлением и приватизацией не создаются условия для свободной внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции, перелива ресурсов между отраслями и регионами, то рыночного механизма не получится Просто одна форма монополии сменит другую В этом, пожалуй, центральное расхождение между «Основными направлениями» и рассматриваемым докладом в самой постановке проблемы и подходе к ее решению.

Забегая несколько вперед, скажем, что, по нашему мнению, постановка данной проблемы у авторов доклада (в отличие от «Основных направлений») вполне правильная. Но вот предлагаемое ими решение, состоящее в быстром включении СССР в мировое хозяйство, о чем речь пойдет ниже, хотя и вполне реалистично с их точки зрения, вряд ли можно считать приемлемым для нашей страны Его возможные последствия не менее катастрофичны, чем последствия «Основных направлений»

Можно сформулировать три требования к эффективной рыночной реформе:

- 1) все основные аспекты рынка должны создаваться одновременно и во взаимосвязи,
- 2) процесс реформы должен быть максимально сжат во времени,
- 3) необходимо четкое понимание главного содержания, критерия всех проводимых мероприятий

Все три требования в «Основных направлениях» нарушены, что вызывает серьезные опасения по поводу возможности реализации этой программы.

Выработать для СССР систему экономических рекомендаций — значит предложить определенную модель перехода к рынку. И тут возникает опасность двоякого рода. С одной стороны, это соблазн сделать упор на скорейшем достижении цели — рыночного механизма, исходя при этом из тех неперенных требований, которые налагает сама цель, и не считаясь с масштабами временных издержек и потерь. С другой стороны — опасность, вытекающая из чрезмерной осторожности, нежелания идти на ломку сложившихся привычек и структур, из стремления примирить эти старые структуры с новым рыночным механизмом.

Несовместимость устаревшей исходной базы и качественно новых задач — неизбежное противоречие всякой глубокой реформы. И для каждой страны в конкретную эпоху приходится искать собственное, оригинальное решение. Особенно необходимы «нестандартные» решения для такой гигантской страны, как СССР, с ее тяжелым историческим наследием, огромным разнообразием национальных условий, глубокими структурными деформациями и запущенностью хозяйства. Почти за шесть десятилетий система централизованного управления экономикой тесно срослась с политической системой, с идеологией, с социальными механизмами, со всем укладом жизни населения. Соответственно формировались и профессиональные хозяйственные и инженерные кадры, ориентированные на работу в плановых, а отнюдь не в рыночных условиях. Массы населения, привыкшие к условиям хронического дефицита рабочей силы и полной социальной защищенности (хотя и при низком жизненном уровне), явно не готовы к испытаниям массовой безработицы, конкуренции на рынке труда.

Все это, казалось бы, говорит о том, что переход к рынку в СССР вопреки мнению экспертов МВФ должен быть не быстрым, а, наоборот, замедленным, растянутым, предельно осторожным. Постепенно вводимые элементы рынка (например, частичная свобода цен, выборочная приватизация, частичное допущение банкротств и безработицы и т. п.) должны постепенно приучать людей к новым, рыночным условиям жизни, а «плановых» хозяйственников заставить понемногу превращаться в свободных предпринимателей.

Однако сторонники такого подхода упускают из виду

одно важное, решающее обстоятельство: постепенный, длительный переход будет происходить в условиях значительного и столь же длительного понижения общего уровня жизни народа. Иными словами, населению предложат «привыкать» не только к новому образу жизни, но и одновременно к более низкому ее уровню. И это, весьма вероятно, подтолкнет массы к выводу: введение рыночной модели и есть причина снижения и без того скудного потребления, обострения жилищного кризиса и т. п.

Таким образом, для СССР замедленная рыночная реформа столь же опасна, как и головокружительный прыжок в рыночную стихию. Иностранные эксперты все же полагают, что второе менее рискованно, и поэтому строят свои рекомендации, исходя из данного постулата. Вопрос о том, есть ли иной, третий путь к рынку (в дальнейшем он рассматривается)? Здесь же мы кратко заметим, что осуществить относительно быстрый переход к рынку и при этом избежать значительных экономических и социальных потерь можно, если осуществлять этот переход не стихийно, не методами «либерализации», а планомерно, методами реорганизации. Это предполагает прежде всего наличие четкой программы преобразований не только для народного хозяйства в целом, но и для каждого предприятия, чтобы каждый трудовой коллектив «знал свой маневр» и свою выгоду. Тогда построение конкурентного социалистического рынка станет добровольным делом самих работников, а не «карой божьей». Таким путем возможно нашу историческую специфику (например, привычку к плановой дисциплине, коллективизм и др.) из препятствия рыночной реформе превратить в средство ее осуществления.

Но вернемся к «Докладу 4-х».

Конкретные возражения его авторов по поводу советской правительственной программы «Основные направления» раскрывают их принципиальный тезис: программа ведет к разрушению старого административного хозяйственного механизма, не создавая при этом нового, рыночного. Они подчеркивают, что предусмотренное программой и президентскими указами сохранение системы государственных заказов и сложившихся хозяйственных связей будет ограничивать рыночную самостоятельность предприятий, сдерживать управленческую инициативу и перестройку структуры экономики.

Жесткий контроль государства над договорными ценами не позволит формироваться свободным рыночным ценам, сохранится многократный разрыв между внутренними и мировыми ценами «Подчеркивая важность развития конкуренции, «Основные направления» не дают четких ориентиров в отношении конкретных мер в этой области и ничего не говорят об устранении ограничений на продукцию, разрешенную к производству отдельными предприятиями, или роли, которую может сыграть в развитии конкуренции либерализация импорта».

«Делая упор на финансовый контроль за деятельностью предприятий, «Основные направления» не содержат, — отмечается в «Докладе 4-х», — критериев подбора и оценки деятельности руководителей государственных предприятий и ничего не говорят о будущей роли трудовых коллективов в этом вопросе» Тем самым не определено, будет ли администрация предприятий ориентироваться на сигналы рынка (т е на соотношение спроса и предложения, движение цен) или по-прежнему подчиняться командам властей

Не определено также, сохранится ли государственная поддержка убыточных предприятий В «Основных направлениях» не определены критерии и продолжительность использования средств стабилизационного фонда, методы реализации структурной политики

И что, разумеется, исключительно важно, не уточнены масштабы и порядок приватизации, этот процесс растянут на неопределенно длительный срок. (Подробнее этот вопрос будет рассмотрен в следующем разделе. — Ю. О.)

С достаточным основанием эксперты заключают, что сохранение перечисленных и других административных препятствий не позволит сформироваться рынку.

В то же время указанные административные рычаги в сложившихся в стране условиях не обеспечат и экономической стабилизации. Эксперты обращают внимание на неизбежность «резкого ухудшения финансовой ситуации» в 1991 г. и неопределенность относительно источников финансирования бюджетного дефицита. Что касается такой важной меры стабилизации, как изъятие избытка денег, то распродажа материальных и финансовых активов (на что сделан расчет в «Основных направлениях») не даст значительных поступлений, по-

сколько население в целом не ориентировано пока на предпринимательство, на деятельность в условиях рынка, не готово к ней. Средний размер сбережений низок, эти сбережения имеют преимущественно потребительскую ориентацию. К тому же обещанная вкладчикам компенсация потерь от инфляции помешает решить проблему денежного избытка.

Особое внимание в «Докладе 4-х» обращено на перестройку внешнеэкономической сферы. Отмечая, что «Основные направления» предусматривают дальнейшее ослабление государственной монополии на внешнюю торговлю, авторы доклада приходят к выводу, что «прогресс в либерализации торговли будет относительно медленным. Экспортные квоты на основные вывозимые товары, скорее всего, сохранятся в течение некоторого времени. Подготовлен новый тариф в соответствии с согласованной системой, однако он будет по-прежнему дополняться рядом импортных и экспортных налогов, ставки которых в некоторых случаях являются высокими». Действительно, опубликованные в начале 1991 г. ставки предусматривают пяти-, шестикратное налогообложение по широкому кругу импортных изделий.

В целом, полагают эксперты, реформы в области внешнеэкономической деятельности оказались непоследовательными, внутренне противоречивыми и поэтому неэффективными.

В докладе отмечаются и позитивные стороны «Основных направлений»: «Положительным моментом в этом сценарии является то, что он может обеспечить значительное снижение покупательной способности населения в сочетании со скромным реальным приростом потребления...» Имеется в виду, что повышение цен в итоге понизит покупательную способность денежных доходов населения. В то же время рост производства потребительских товаров и услуг позволит увеличить потребление населения, но не за счет его текущих денежных доходов, а за счет сбережений. (Как известно, теперь расчеты на увеличение объема производства предметов потребления не оправдались.) Далее эксперты пишут: «Ограничения финансирования предприятий, скорее всего, приведут к резкому снижению капиталовложений и запасов. Хотя объем производства и импорта, как предполагается, сократится, изменения в структуре производства и импорта могут привести к увеличению

общего объема предложения потребительских товаров... Однако вопрос о том, в какой степени внутренние ресурсы могут быть быстро перераспределены, остается открытым».

К сожалению, отмеченных положительных сторон «Основных направлений», по мнению авторов доклада, совершенно недостаточно, чтобы сделать эту программу работоспособной.

Каждое из критических замечаний экспертов в адрес «Основных направлений» можно опровергнуть ссылками на наши экономические, социальные, политические обстоятельства, на чрезвычайно высокую степень общественного риска от тех мер, которые бы отличались большим радикализмом, решительностью по сравнению с тем, что предусмотрено в «Основных направлениях».

Но такие опровержения били бы мимо цели, ибо главный ориентир авторов «Доклада 4-х» не минимизация риска вообще, а построение рынка. По их мнению, общественный риск максимален в том случае, если рынок вовремя построен не будет и экономика окажется в «подвешенном» состоянии. (Как это до сих пор и происходит.)

Рекомендации экспертов: «Ускоренная интеграция в мировое хозяйство»

Затягивание сроков реформы при нынешних методах ее осуществления действительно будет разорительным для общества и вполне закономерно породит «антиреформенную» реакцию, при которой экономика застрянет надолго в кризисном тупике.

Надежды на то, что разгосударствление и приватизация обеспечат условия для конкуренции, иллюзорны, поскольку базой монополии в СССР является прежде всего сама производственная структура хозяйства. Примерно $\frac{1}{3}$ нашей промышленной продукции — это товары, выпускаемые единственным предприятием-монополистом.

О сравнительной степени производственной концентрации в стране позволяет судить следующая таблица.

**Средние размеры предприятий
в Европейском сообществе
и в СССР в 1987 г.
(по численности занятых на одном предприятии)**

	ЕС	СССР	Соотношение СССР/ЕС
Черная металлургия	517	3 833	7,4
Цветная металлургия	160	2 699	16,9
Машиностроение и металлообработка	196	2 699	13,8
Химическая промышленность	221	1 871	8,5
Строительные материалы	126	437	3,5
Легкая промышленность	102	650	6,4
Переработка сельхозпродукции	183	289	1,6
Всего	163	846	5,2

Производственная концентрация — это главная основа всякой монополизации. И она у нас в среднем более чем в 5 раз выше, чем в Западной Европе. Это в среднем. А в машиностроении — почти в 14 раз выше. Между тем для того, чтобы подорвать действие рыночного механизма в масштабах всей экономики, достаточно монополизировать некоторые ключевые отрасли. Подобно тому, как для вывода из строя всей кровеносной системы вполне хватит закупорки некоторых сосудов. В этом отношении в советской экономике все мировые рекорды производственной монополизации превышены в несколько раз. Точные данные отсутствуют, но если судить по общепринятым нормам (согласно которым рынок считается монополизированным, если одно предприятие выпускает $\frac{1}{3}$ продукции, или если узкая группа предприятий контролирует $\frac{2}{3}$ сбыта), производственная структура в стране монополизирована на 70—80%. С учетом же территориальной монополии (обусловленной дороговизной транспортировки) можно считать, что производители являются почти полными монополистами. Такая структура под лозунгом «борьбы с дублированием и параллелизмом» создавалась у нас сознательно в течение шести десятилетий. Смена собственника и управленческих структур мало что здесь изменит — появится лишь новая форма монополии. Конкуренции как не было, так и не будет. А вместе с тем не будет и стимулов к росту эффективности, техническому прогрессу.

су, расширению производства, т. е. не будет выхода из кризиса.

Итак, в своей критике эксперты правы. Теперь посмотрим, какой «рецепт» они «прописали» СССР. Необходимо подчеркнуть, что их рекомендации конкретны, детально проработаны. Здесь мы можем остановиться лишь на их общем смысле.

Вот основные меры, которые рекомендуется включить в «первый большой шаг», осуществляемый немедленно: сокращение бюджетного дефицита до 2—3% ВВП (т. е. в 3—4 раза); освобождение цен от контроля (за некоторыми исключениями); отмена ценовых субсидий; приватизация мелких предприятий и коммерциализация (т. е. полная рыночная самостоятельность без смены собственника) крупных; ликвидация отраслевых министерств, отмена государственных заказов; введение социальной защиты, аналогичной другим странам с рыночной экономикой; установление допустимой нормы увеличения заработной платы.

Достаточно ли этих мер, чтобы заработал главный двигатель рынка — конкуренция? Видимо, нет. Вот почему авторы выдвигают рекомендацию, которую можно считать главной, ключевой, «гвоздем» всей концепции доклада: «...необходимо как можно быстрее перейти к открытой и децентрализованной системе торговли и валютных курсов в целях ускорения интеграции советской экономики в мировое хозяйство». Мощные иностранные фирмы и обеспечат острую конкуренцию со стороны международных рынков.

Итак, интеграция в мировое хозяйство. Понимают ли эксперты, что это означает для СССР? Они отмечают следующие особенности нашего хозяйства: «Весьма закрытый характер советской экономики, при особенно искаженных ценовых пропорциях, отсутствии опыта частной собственности, слабой связи с рыночной системой и глубоко укоренившимися проблемами основополагающего характера».

Они учитывают, что ускоренная либерализация внешнеэкономических связей приведет к банкротству части предприятий, особенно в черной металлургии, нефтехимии, машиностроении, даже если предусмотреть меры защиты. В этих и многих других отраслях резко возрастет безработица. Точные масштабы неспособности советских предприятий конкурировать на мировых рынках

определить сейчас невозможно. Слишком долго эти предприятия не занимались сопоставлением своих затрат и качества продукции с издержками и качеством зарубежных фирм. Единственное надежное «преимущество» СССР в конкуренции — это низкая заработная плата, но и она, видимо, должна еще более понизиться, чтобы как-то компенсировать отставание от Запада в эффективности и качестве. Однако, полагают эксперты, если выдержать эти трудности, продолжать преобразования, то через два года (т. е. в 1993 г.), когда заработает рыночная конкуренция, по всей вероятности, начнется устойчивый подъем и в оставшийся до 2000 г. отрезок времени темпы роста могут быть даже выше, чем в большинстве промышленных стран Запада. Этому будут способствовать богатые естественные ресурсы страны, сравнительно малый внешний долг и приток финансовой помощи Запада, которая начнет поступать, когда будет сделан «первый большой шаг».

Так гладко получается на бумаге!

А вот как проходит «ускоренная интеграция» в бывшей ГДР: промышленность (которая, кстати, значительно более конкурентоспособна и по техническому уровню, и по структуре, чем советская) свертывается. Ожидается, что в 1991 г. из 9 млн. работников 3,5 млн. будут безработными. На жителей западных земель ФРГ легло стомиллиардное бремя этой интеграции. А СССР придется платить самому, и размеры наши в 17 раз больше немецких. И никто, даже эксперты МВФ, не могут хотя бы приблизительно указать, какой глубины окажется кризис при «ускоренной интеграции». Что останется от нашей промышленности? Запад заинтересован (при нынешних основных фондах и технологиях) прежде всего в том, чтобы сбывать СССР промышленные изделия и продовольствие в обмен на сырье.

В «Докладе 4-х» резонно подчеркивается, что скорейшее заключение Союзного договора, согласование налоговой политики, ликвидация межреспубликанских барьеров — все это необходимые предпосылки успеха реформы. Однако экспертам должно быть известно, что именно серьезные ошибки центрального правительства, усилившие инфляцию и разрушение рынка, подтолкнули сепаратизм в республиках и областях. Не вызовет ли реформа, ориентированная на взлет цен и двухлетний глубокий кризис, полное крушение межрегиональных

связей? Будет ли СССР в итоге иметь эффективный рыночный механизм или полунатуральное разваленное хозяйство? Вопросы без ответов, ибо слишком много неизвестных в предлагаемой формуле «Ускоренной интеграции».

Рассмотрим подробнее конкретные рекомендации авторов «Доклада 4-х», несколько изменив порядок их изложения (доклад ориентирован на правительство, поэтому начинается с макроэкономической политики — бюджетный дефицит, уровень процента и т. д.; нам же важнее уяснить главную суть предложений). Поэтому начнем с того, что сами эксперты считают самым главным.

Цены. «Нет ничего более важного для обеспечения успешного перехода к рыночной экономике, чем освобождение цен для регулирования распределения ресурсов. Для того чтобы покончить с нехваткой товаров и макроэкономическими диспропорциями, которые все больше поражают экономику, необходима скорейшая и всеобъемлющая отмена контроля за ценами. По мере интеграции экономики страны в мировую экономику с помощью либерализации торговли и конвертируемости текущих счетов соотношение цен на соответствующие товары необходимо увязывать со структурой мировых рыночных цен».

Регулирование цен необходимо сохранить
на коммунальные услуги (постоянно),
на жилье (временно),
в экспорте и импорте (временно).

Для нормального функционирования рыночного механизма необходимы свободные цены, устанавливаемые в ходе конкуренции, на подавляющее большинство товаров и услуг. Поэтому кажется, что самое простое и логичное для перехода к рынку это отказаться от административного установления цен — пусть их определяет конкуренция. Только вот где она, конкуренция? Об этой «мелочи» забывают те советские экономисты, которые предлагают немедленно «отпустить цены». Выдвигающие такое предложение сами считают себя исключительно смелыми людьми, «рыночными экстремистами» и в то же время сторонниками «нормальной», западной экономики.

Конечно, свободные цены сбалансируют спрос и предложение, но во что это обойдется? К сожалению, авто-

ры таких проектов не приводят расчетов, какими были бы свободные цены в СССР. Ведь наша экономика — самая монополизированная в мире. Монополии поступили бы просто: цены на энергию, уголь, нефть, газ подняли бы в 5—6 раз, а **объем производства сократили бы**. В итоге экономика оказалась бы в состоянии жесточайшего кризиса. (Уже сейчас происходит падение добычи угля, сокращение зернопоставок по мере повышения цен на уголь, зерно и другие товары.) Даже в западной экономике, где сохраняется острая конкуренция, цены на ключевые товары являются объектом государственного регулирования.

Если доморощенные поклонники «немедленного высвобождения» цен не заметили слона, т. е. монополистической структуры нашего производства, то западные эксперты ее вполне учитывают. Их предложение о «высвобождении цен» базируется на концепции включения хозяйства СССР в систему всемирной конкуренции и переходе на мировые цены за трехлетний срок.

«Необходимо будет установить и объявить сроки перехода к мировым ценам и первоначального повышения цен... Для энергоносителей и нескольких других основных видов сырья можно было бы предусмотреть переходный механизм, включающий введение временной экспортной пошлины, устанавливаемой первоначально на таком уровне, чтобы сделать большой шаг к мировым ценам (например, 50% в случае нефти), и сокращаемой до нуля к концу трехлетнего периода с достижением полного сближения».

Конвертируемость рубля. «В первую очередь... необходимо создать систему двойного курса, при которой коммерческий курс будет существовать наряду со свободным курсом, устанавливаемым на валютном рынке». Несданную валюту экспортеры обязаны продавать на валютном рынке, а не хранить на валютных счетах. «В течение одного-двух лет необходимо добиться унификации двух курсов». Валютные резервы рекомендуется централизовать для валютной интервенции, а не дробить по республикам. Рекомендуется также сочетать децентрализацию операций с иностранными кредитами с эффективным механизмом контроля за финансированием всех внешних операций предприятий.

Внешняя торговля. «Условия, в которых осуществляется в настоящее время внешняя торговля, сильно де-

формированы, и сложившаяся ситуация не может быть коренным образом изменена, пока не будет проведена либерализация внутренних цен»

Рекомендуется ликвидировать лицензирование, демополизовать торговые операции. «Конкуренция будет также усилена за счет ликвидации широко распространенных в настоящее время запретов на посредническую деятельность в международной торговле, основа для которых исчезает с либерализацией внутренних цен».

В области тарифов «рекомендуемый подход заключается в установлении набора тарифных ставок, отклоняющихся друг от друга не более чем на 30%, с минимальным разбросом, которые будут служить для предприятий ориентиром в установлении ценовых соотношений в более долгосрочной перспективе».

«Главная задача в деле сохранения сбалансированности внешних счетов в таких условиях будет заключаться в проведении жесткой макроэкономической политики и установлении соответствующих относительных цен, но здесь явно целесообразно выявить те области, где можно быстрее всего получить приращение валютных средств либо путем увеличения объема экспорта, либо путем изыскания импортозамещающей продукции». (Имеется в виду прежде всего расширение экспорта энергоносителей и сырья, сокращение импорта продовольствия за счет увеличения внутреннего производства.)

«...Рост экспорта энергоносителей и сокращение импорта сельхозпродукции, вероятно, открывают наиболее многообещающие в ближайшем будущем перспективы в деле преодоления дефицита твердой валюты. Таким образом, с точки зрения платежного баланса особенно большую значимость, видимо, будет приобретать внутренняя реформа, нацеленная на повышение эффективности данных отраслей (включая значительный рост стоимости нефтепродукции для потребителей внутри страны)».

В торговле со странами бывшего СЭВ перейти на расчеты в твердой валюте и на мировые цены, минимизировать госзаказы, «сконцентрировать усилия на децентрализации торговли между предприятиями стран — членов СЭВ и введение в нее рыночных элементов».

Прямые иностранные капиталовложения. «...Необходимо недвусмысленным образом определить правовой

статус частнопредпринимательской деятельности и четко установить сферу нормативной ответственности различных уровней государственного аппарата».

Условия иностранного инвестирования:
либерализация торговли и выдачи разрешений,
конвертируемый рубль,
конкуренция на внутреннем рынке.

«В качестве общего принципа разрабатываемый политический курс должен быть нацелен на то, чтобы как внутренние, так и иностранные вкладчики оказывались в равном положении».

Предостережение: «...может возникнуть масса возможностей для привлечения в значительных объемах иностранных капиталовложений в форме замкнутых финансовых сделок... Но это будет иметь смысл только в очень немногих отраслях и случаях».

Попытаемся определить, что все это будет означать для нашего народного хозяйства. Соотношение цен внутри нашей страны на различные группы товаров резко отличается от соотношения цен на эти же товары на мировом рынке. Скажем, на мировом рынке за автомобиль «Жигули» надо отдать 20 т нефти, а внутри страны по госцене — 200 т; за видеомаягнитофон соответственно 3 т и 30 т. Переход на мировые цены означал бы многократное удорожание топлива, электроэнергии, сырья, сельскохозяйственной продукции по отношению к промышленным товарам. Почти вся обрабатывающая промышленность СССР оказалась бы убыточной, попала бы в состояние хронического кризиса. Уровень заработной платы в промышленности значительно бы понизился. В сырьедобывающих отраслях с теоретической точки зрения следовало бы ожидать роста заработной платы. Но на практике это вряд ли произошло бы в связи с образованием массовой безработицы в масштабах всей страны. Вероятнее всего, переход к мировым ценам и либерализация внешней торговли вызвали бы значительное общее понижение реальной заработной платы. Не случайно авторы «Доклада 4-х» рекомендуют различными мерами (включая карточки, субсидируемые цены) сохранить доступность для широких слоев населения товаров первой необходимости (в первую очередь продовольствия) и коммунальных услуг. В этих целях рекомендуется импорт продовольствия, особенно иностранная продовольственная помощь.

С рекомендацией перехода на мировые цены тесно связаны предложения в области конвертируемости рубля, внешней торговли и иностранных инвестиций.

Указывается на необходимость немедленного введения конвертируемости рубля. Для тех предприятий СССР, которые экспортируют продукцию и зарабатывают валюту, откроется широкая возможность закупать на внутреннем рынке все те товары, цены на которые занижены, и вывозить их. Эта возможность определяется факторами, формирующими рыночный курс рубля. В то время как предложение иностранной валюты к обмену будет ограничено узкими возможностями нашего экспорта, а также объемом иностранных валютных инвестиций (которые пока что отсутствуют), спрос на валюту в стране практически не ограничен и еще больше усилится, когда будет действовать закон о свободном выезде. Этот спрос определяется вовсе не нормальным коммерческим товарооборотом, а ажиотажной погоней за «престижными» импортными товарами (видеотехникой, автомобилями, кожаной одеждой и т. п.), стремлением тех, кто решил эмигрировать, реализовать в виде валюты свое имущество.

В результате на недавно открытых валютных биржах и аукционах складывается довольно низкий курс рубля — 30 руб. и более за 1 долл.

Почему этот курс смехотворно низкий? Потому, что гражданин США в собственной стране может за свои 5 долл. очень скромно пообедать 1 раз, а в СССР теперь — 50 раз, проехать в метро — 5 раз, а в СССР — 1000 раз, купить 0,5 кг сыра, а в СССР — 20 кг и т. д. Квартплата в США за двухкомнатную квартиру составляет 1000 долл. в месяц, а в СССР за 1000 долл. можно снимать у кооператива или у частных лиц такую же квартиру несколько лет. Невольно встает вопрос: какой термин более соответствует истине: «деревянный рубль» или «деревянный доллар»?

Это в нашей стране доллар золотой, а в США он скорее **деревянный**. Его цена там равна входному билету в метро или половине билета на городской автобус, ~~цене обыкновенного~~ **деревянного** карандаша.

Что в этих ненормальных условиях означает свободная конвертируемость?

Она означает что за небольшую сумму долларов **предприимчивые** советские граждане или иностранцы

обретают возможность скупать не только дефицитное сырье, продукцию, но и сами предприятия. Скажем, стоимость основных фондов ВАЗа — 11 млрд. руб. По курсу на наших валютных биржах это менее 400 млн. долл., т. е. примерно столько, сколько стоит на Западе заводской цех.

Могут возразить, что, когда появится спрос на советские товары и заводы, цены на них поднимутся. Но в том-то и дело, что, пока цены поднимутся до уровня западных, все может оказаться уже скупленным «под корень». И продавать по новым ценам будут уже совсем другие собственники, а мы сами как были голыми proletариями, так ими и останемся.

Возможны и другие возражения. Стоит ли волноваться, если можно, например, запретить или затруднить экспорт дефицитного сырья, товаров, вводя лицензирование, облагая эти виды экспорта налогами. Но в приведенных рекомендациях как раз и предусмотрена постепенная отмена всех этих ограничений в течение полугода-двух лет.

Или, например, воспрепятствовать скупке иностранцами советских предприятий. Но и на этот счет рекомендации «Доклада 4-х» категоричны: все инвесторы — государственные, частные, иностранные — должны быть уравниены в правах. Никакой дискриминации — таков закон рынка.

Так что наш советский рынок, став частью мирового, скорее всего, обрел бы вместе с тем и специфические черты: сырьевую направленность, большой избыток рабочей силы, широкие масштабы иностранной собственности. В чем-то он, возможно, стал бы напоминать слабо развитый рынок стран Латинской Америки, каким он был лет 20—30 назад.

Обратимся теперь к финансовой сфере.

Финансы и кредит. Общее содержание рекомендаций «Доклада 4-х» ориентировано здесь на то, чтобы поставить государственный бюджет и кредитную систему на службу механизму рыночной конкуренции.

Экономический смысл высвобождения цен от контроля руководители предприятий и мелкие предприниматели видят прежде всего в возможности их максимально повышать. По этой же причине опасается данной меры население.

Однако зарубежные эксперты высвобождение цен

рассматривают совершенно в ином ракурсе, а именно как путь к изменению ценовых соотношений, а тем самым — к новой отраслевой и технологической структуре производства, которая «вписывалась» бы в структуру мирового хозяйства. Государство не должно препятствовать этому стихийному процессу своим вмешательством. Соотношения цен с точки зрения логики рынка — главный рычаг перестройки нашей экономики, чтобы сделать ее подвластной законам и тенденциям всемирного хозяйства.

Что же касается общего роста цен, то эксперты рассматривают его как неизбежное зло, размеры которого следует всячески ограничить. Каким путем?

Путем сокращения текущего платежеспособного спроса, т. е. путем урезания всех видов расходов на товары и услуги: расходов государства, расходов предприятий и расходов населения. Это именуется жесткой финансовой политикой.

Государству рекомендуется, в частности, сократить военные и управленческие издержки; значительно урезать ценовые и иные субсидии; ограничить ассигнования на пенсии, повысив пенсионный возраст и увеличив необходимый стаж. В то же время авторы «Доклада 4-х» считают, что доходы государства следует увеличить за счет:

выплаты дивидендов в бюджет государственными предприятиями;

введения новых налогов (например, в виде отчислений от добычи нефти) и др.

Таким путем предполагается сократить бюджетный дефицит в 3—4 раза и довести его до уровня 2—3% валового национального продукта.

Известно, что бюджетный дефицит финансируется во всех странах главным образом за счет эмиссии, т. е. выпуска дополнительной массы денег. Если размеры такого выпуска, в общем, соответствуют (с учетом скорости оборота денег) размерам прироста товаров и услуг, тогда бюджетный дефицит и эмиссия не вызывают роста цен. Рекомендации экспертов, таким образом, преследуют цель сократить и таким путем «нейтрализовать» бюджетный дефицит.

Для ограничения финансовых средств предприятий рекомендуется, помимо уменьшения субсидий, ввести гибкие повышенные процентные ставки.

Принципиальное отличие данных рекомендаций от известной программы «500 дней» состоит в том, что авторы «Доклада 4-х» не рассматривают продажу государственного имущества как существенный источник финансовой стабилизации. Программа «500 дней» предусматривала, что путем реализации частным лицам, кооперативам, иностранным фирмам небольших государственных предприятий,строек, земельных участков, квартир удастся изъять у населения до 200 млрд. руб. наличных денег. Этим достигалось бы сокращение спроса на товары и услуги, тормозился бы рост цен. Однако эксперты не советуют рассчитывать на это средство стабилизации. Население вряд ли соблазнится на такие вложения в условиях кризиса и общей неуверенности. Да и денежные сбережения населения сравнительно невелики и имеют совсем другое предназначение.

Помимо изменения финансовой политики, рекомендуется структурно перестроить как систему финансов, так и кредита.

В сфере отношений Центр — регионы авторы «Доклада 4-х» рекомендуют ввести бюджетную систему, «предоставляющую правительству каждого уровня свои собственные четко определенные полномочия в области получения дохода, хотя такая система также должна предусматривать допустимые пределы дефицитов бюджета на каждом уровне государственного управления».

Должны быть пересмотрены база налога на прибыль и налог на сверхприбыль, а также личный подоходный налог.

Вместо налога с оборота рекомендуется ввести фиксированную ставку налога пропорционально цене товара, а через 2—3 года — налога на добавленную стоимость, т. е. на цену товара и услуги за вычетом стоимости использованного сырья, энергии, материалов. Предлагается ограничить число внебюджетных социальных фондов для введения жесткого контроля над расходами.

Налогообложение внешней торговли должно быть пересмотрено, исходя из «необходимости ускоренной интеграции экономики в мировую систему торговли».

«Кредитно-денежная политика должна осуществляться административными методами» (при отсутствии развитых финансовых рынков).

По мнению экспертов, банковская система СССР

должна быть коренным образом реорганизована на началах коммерциализации банков и создания условий для конкуренции между ними, иными словами, должен быть сформирован конкурентный рынок ссудного капитала. Банки, предоставляя выгодные условия вкладчикам и заемщикам, должны конкурировать между собою за привлечение вкладов населения и предприятий и за наиболее надежное и прибыльное размещение средств.

Если под «ссудным капиталом» подразумевать хранящиеся в банках свободные денежные средства предприятий, организаций, населения, то рынок такого капитала — идеальное средство быстрого перераспределения свободных накоплений общества в те сферы, где они могут принести наибольшую отдачу. При этом эксперты выступают за четкое банковское законодательство и за строгий контроль со стороны государственного банка за операциями коммерческих банков.

Проблема состоит в том, как с минимальными потерями перейти от нашей современной банковской системы, десятилетиями являвшейся инструментом централизованного перераспределения средств и государственного финансового контроля за хозяйством, к системе, образующей конкурентный рынок ссудного капитала.

Для этого, по мнению авторов «Доклада 4-х», необходимо прежде всего преобразовать специализированные банки СССР — Промстройбанк, Сельхозбанк, Жилсоцбанк, концентрирующие у себя до 95% всех кредитных операций. Они должны превратиться в универсальные банковские организации, действующие как акционерные предприятия. Собственником может оставаться государство на тех же началах, что и применительно к другим государственным учреждениям.

Уже действующие в СССР коммерческие и кооперативные банки (на конец 1990 г. их было 400) концентрируют у себя незначительную часть кредитных операций — всего 5%. Они, разумеется, не смогут в ближайшее время составить конкуренцию трем гигантам. Поэтому эксперты рекомендуют форсировать создание совместных банковских предприятий с участием иностранных банков и приватизированных советских.

Запретить финансирование, т. е. безвозмездную передачу средств, центральным банком, а другими бан-

ками строго ограничить Установить пределы на внутренние и внешние займы

Особенно эксперты подчеркивают необходимость переподготовки руководящего банковского персонала, предлагая для этого использовать помощь Запада.

Политика в области доходов и социальной помощи. Данная сфера, которая самым непосредственным образом затрагивает жизненный уровень населения, рассматривается в докладе в двух аспектах

Во-первых, эксперты опасаются, что при переходе к рынку значительный рост денежных доходов населения подтолкнет (через повышение издержек и спроса) и без того огромный скачок общего уровня цен и превратит этот единовременный (как они полагают) скачок в бесконечную спираль инфляции. Поэтому в своих рекомендациях они предусматривают жесткое ограничение роста денежной заработной платы.

Механизм индексации и увязка заработной платы с доходами предприятий (предусматриваемые «Основными направлениями») порождают опасность инфляционной спирали, поэтому от них следует отказаться, заменив минимальным и максимально допустимым уровнем повышения зарплаты

Таким образом, авторы рекомендаций полагают, что в переходный период к рынку (примерно в течение двух лет) реальная заработная плата должна быть существенно понижена

Во-вторых, в неменьшей степени их опасения вызывает и неизбежный в переходный период высокий уровень безработицы. Однако здесь они ограничиваются указанием на необходимость изыскать источники финансирования пособий по безработице. Здесь, пожалуй, один из самых уязвимых пунктов всей системы рекомендаций «Доклада 4-х». В социальном аспекте массовая безработица поставит страну перед неразрешимой проблемой. На Западе эта проблема стоит совершенно иначе, потому что там безработица давно уже сосуществует с экономическим ростом и высоким общим жизненным уровнем, к ней трудящиеся в той или иной мере социально и психологически приспособились (хотя, конечно, не примирились). К тому же безработицу на Западе удается сдерживать в определенных границах. В СССР же условия могут сложиться прямо противоположные, и результат будет тогда разрушительный: массовые за-

бастовки, политические протесты, обострение межнациональных конфликтов.

Что касается переходного периода к рынку, то главная слабость рекомендаций в том, что в них нет ни расчета возможного падения жизненного уровня населения (рабочих в особенности), ни обоснованных оценок размеров безработицы, ни масштабов сокращения национального дохода в целом. Между тем при значительном падении объемов производства доходы всех предприятий и государственного бюджета резко сократятся. Не известно, за счет каких средств можно будет тогда содержать армию безработных, выплачивать пенсии, пособия, стипендии.

Модель трудовых отношений, предложенная экспертами в качестве среднесрочной перспективы, в социальном плане менее прогрессивна, чем та, которая фактически действует в Западной Европе. Она содержит меньше гарантий поддержания жизненного уровня, чем западноевропейская. Видимо, эксперты решили, что СССР не столь богат, чтобы предложить своим гражданам столь же прочные гарантии. Однако именно более бедное население нуждается в более прочных гарантиях устойчивости доходов. Чем больше накоплено имущества, денег, тем менее остро стоит вопрос о гарантированном текущем доходе.

Поэтому, перестраивая на рыночных основах нашу инертную, оторванную от результатов труда систему доходов, нельзя односторонне увлекаться рыночно-конкурентным принципом, забывая о необходимости сохранения минимума твердых социальных гарантий.

Приватизация и коммерциализация. Следует добавить, что авторы доклада выделили три главных элемента рыночной реформы: финансовую стабилизацию, введение конкурентных цен и реформу собственности.

Каждый из этих элементов имеет, конечно, собственное содержание и значение. И все они связаны друг с другом. Однако связь эта имеет определенную направленность, ибо центральный механизм рынка — это цены, которые устанавливаются в ходе свободной конкуренции. Именно созданию условий для действий механизма конкурентных цен подчинены меры по финансовой стабилизации. И этот же критерий авторы «Доклада 4-х» применяют в подходе к вопросу о приватизации.

Конечно, вопрос о том, кому достанется собственность на средства производства, имеет важное социальное и политическое значение. И об этом нельзя ни на минуту забывать. Но еще хуже, когда забывают, ради чего осуществляется разгосударствление. Ведь не ради того, чтобы разделить, растащить собственность по частным углам, а ради создания эффективного хозяйственного механизма. Именно это — главный критерий реформы собственности, а другие критерии, при всей их значимости, должны занять подчиненное положение. И у авторов доклада по этому вопросу больше здравого смысла, чем у некоторых советских чрезмерно идеологизированных и политизированных экономистов.

Эксперты не одобряют «спонтанной приватизации», которая ввиду «неопределенности прав собственности» ведет к увеличению доходов «за счет декапитализации предприятий».

«Сложившаяся ситуация (в СССР. — Ю. О.) характеризуется неразберихой и напряженностью, которые могут быть разрешены только за счет как можно более быстрого уточнения и изменения целей перестройки собственности и деятельности предприятий на таких началах, чтобы они получили возможность принимать свои решения на коммерческих критериях в условиях конкурентной борьбы».

«Хотя конечная цель реформы собственности заключается в приватизации почти всех предприятий в СССР, для большинства крупных фирм окажется необходимым промежуточный шаг — денационализация, т. е. передача эффективного контроля из рук бюрократии такой структуре управления и контроля, которая была бы более ориентирована на рынок».

«В то время, как ценовые пропорции еще не установились, стоимость предприятий оценить трудно. Фирмы могут приобретаться по стоимости гораздо ниже (или гораздо выше) их фактической стоимости, и собственность может оказаться сконцентрированной в руках относительно небольшого числа людей, обладающих деньгами или связями».

Как видим, авторы «Доклада 4-х» вовсе не навязывают СССР поспешной передачи в частные руки крупных предприятий: для этого нет ни условий, ни необходимости. В то же время они выступают и против передачи предприятий рабочим коллективам.

«...Опыт управляемых рабочими предприятий в других странах оказался печальным». (Этот вывод расходится с практикой, например, в США, где уже в 1990 г. имелось 11 тыс. самоуправляющихся предприятий с капиталом 70 млрд. долл., как ожидается, к 2000 г. 25% всех предприятий будут самоуправляющимися. — Ю. О.).

Выход они видят в создании двухступенчатой системы собственности на крупных предприятиях, которую условно можно назвать «социализированной, коммерциализированной государственной собственностью».

Альтернативный подход заключается в том, что, поскольку сложности не могут быть разрешены, следует отказаться от возможных доходов от приватизации в интересах ускорения этого процесса и обеспечения справедливости при распределении ресурсов. Этого можно достичь, например, за счет системы бесплатного распределения купонов среди взрослого населения, по которым граждане получают акции. Если будет использована купонная система, ее недостатки могут быть сокращены за счет передачи владения акциями предприятия государственным компаниям, которые будут осуществлять эффективный контроль над собственностью. Акции таких компаний могут затем распределяться среди граждан».

Как будет видно из дальнейшего изложения, такой подход не противоречит принципам социалистического рынка.

Здесь мы сталкиваемся с интересным парадоксом, который доказывает, на наш взгляд, глубину и гибкость мышления авторов «Доклада 4-х». Выясняется, что международный финансовый капитал не выступает за обязательное введение частной собственности на наши крупные предприятия. Почему?

Думается, прежде всего потому, что, как отмечалось ранее, фактор собственности не решающий в числе тех, которые обуславливают реальный контроль в современной экономике. Далее, частная собственность на крупные предприятия не является необходимым условием для перехода к рынку. И должный контроль, и быстрый переход к рынку будут обеспечены интеграцией в мировое хозяйство и конкуренцией в нем. А так как подобный процесс болезненный, то необходима поддерж-

ка населения. В этом и состоит ответ на поставленный выше вопрос.

Другое дело — мелкие предприятия. Здесь управление, как правило, не отделено от собственности. В развитых странах Запада на таких предприятиях занято более половины всей рабочей силы — в десятки раз больше, чем у нас. И здесь без частной собственности рынку развиваться будет трудно — особенно в сфере услуг, сельском хозяйстве, освоении новой техники. Мировая практика показывает, что мелкие предприятия неизбежно стремятся к различным формам объединения, кооперирования. Но это должен быть естественный, добровольный, постепенный процесс, не ограничивающий возможности каждого хозяина самостоятельно участвовать в рыночной конкуренции.

Бурное возрождение мелкого производства является закономерным следствием развития инфраструктур, информационного взрыва, технического прогресса, диверсификации потребностей. В защите и поддержке многомиллионной армии мелких предпринимателей и их объединений должен по-новому проявиться социалистический характер общества.

Поэтому не может вызвать принципиальных возражений позиция авторов «Доклада 4-х», когда они пишут: «Мы поддерживаем идею быстрой приватизации мелких предприятий путем прямой продажи отдельным лицам, кооперативам и т. д.». Разумеется, через гласные аукционы. Вместе с тем авторы доклада подчеркивают необходимость предельной осторожности и контроля в деле приватизации.

«Оценка — дело исключительно сложное, но она имеет важное значение для того, чтобы избежать произвольной и необоснованной оценки имущества. Помощь в этом вопросе могла бы оказать процедура надзора над договорами о продаже и аренде, которая возлагается на независимые государственные учреждения, подотчетные союзному и республиканскому парламентам».

Что же касается демонополизации, то в отличие от большинства советских экономистов авторы «Доклада 4-х» увязывают этот процесс прежде всего с либерализацией импорта, а не с разгосударствлением и приватизацией собственности. Конечно, низкая конкурентоспособность советской продукции лишает убедительности этот подход. Очевидно, имеется в виду прежде всего приток

иностранный капитал, создающего в СССР конкурирующие предприятия.

Эксперты выступают также против создания «ассоциаций» (за которыми, как мы знаем, сплошь да рядом скрываются бывшие министерства и главки) и особое внимание обращают на необходимость преодоления торговых монополий. «Вызывает озабоченность существующая тенденция объединения предприятий в крупные ассоциации. Одним из основных барьеров является чрезвычайно монополизированная система государственного снабжения. Таким образом, одной из первоочередных задач экономической реформы должно стать разукрупнение и приватизация оптовой торговли».

Как можно судить из изложенного, в конкретных рекомендациях иностранных экспертов много здравого смысла, обоснованных и приемлемых советов. Вызывает большие сомнения «только» их общая нацеленность на все ту же «ускоренную интеграцию».

Что такое рынок? (Немного теории)

После того как мы познакомились с основными рекомендациями иностранных экспертов, их разногласиями с советскими разработчиками правительственной программы, полезно вернуться к вопросу о том, правильно ли мы понимаем сам предмет спора. Тем более что к пониманию необходимости перехода к рынку мы пришли сравнительно недавно. Могут возразить, что отдельные экономисты писали об этом давно. Правильно, однако в их работах рынок был представлен столь упрощенно, а порой и попросту наивно, что убедительной альтернативой не выступал. Реальным и решающим аргументом в пользу рынка явились экономические успехи стран Запада, с одной стороны, низкая эффективность централизованной системы хозяйства — с другой.

Но и в 1985 г., когда началась перестройка, экономические дискуссии вращались не вокруг проблемы рынка, а вокруг «экономических методов планового управления»; т. е. централизованного управления посредством плановой системы заранее рассчитанных экономических нормативов (цен, ставок заработной платы, фондов сти-

мулирования, налогов, процента и др.). В дальнейшем экономическая мысль пришла к необходимости перехода к «полууправляемой» планово-рыночной модели. И только в 1988—1989 гг. стало ясно, что СССР необходим полноценный рыночный механизм, приспособленный к его социальным и национальным условиям.

И все же нет полной уверенности в том, что мы отдаем себе отчет о природе рыночного хозяйственного механизма. Слишком долго в стране господствовала точка зрения, что рынок — это сфера обмана, сфера обращения, что это лишь некая часть всего хозяйственного организма, что эту сферу можно сужать или расширять по собственному усмотрению, включая в нее или исключая из нее отдельные товары, услуги, ресурсы. Только теперь внедряется понимание того, что рынок — это не часть хозяйства, а его определенный тип, определенная модель. Что эта модель чрезвычайно сложна, в нее входит ряд экономических и социальных подсистем. Выясняется, что рынок может функционировать только на базе определенных конкурентных производственных технологических структур, ему необходима соответствующая правовая среда.

В советском обществе имеется теперь широкое согласие в том, что экономической моделью страны должен стать рынок, ориентированный на социальные потребности трудящихся и всего населения. Мировой опыт однозначно доказал, что без рыночного механизма невозможно обеспечить высокую степень эффективности и благосостояния.

Но сказать так — значит сказать очень мало, ибо рыночный механизм — лишь самая общая форма хозяйствования. Хозяйственные модели, действующие на Западе, зарубежные специалисты делят на капиталистические и социалистические, на эффективные и неэффективные. По существу, можно насчитать почти столько же рыночных моделей, сколько стран, и только часть из них обеспечила подлинный экономический и социальный успех. Такая успешная модель — это не абстрактная схема, а особое историческое сочетание общечеловеческих, национальных и социальных характеристик, позволяющих наилучшим образом использовать производительный потенциал страны и международные условия.

Вырабатывая нашу будущую модель хозяйствования,

нужно четко различать в ней три группы характеристик:

1) требования, обусловленные современным глобальным уровнем производительных сил, потребностей и культуры общества и проверенные мировым общечеловеческим опытом;

2) свойства, которые будут обусловлены нашим социальным выбором;

3) наконец, черты, продиктованные специфическими особенностями страны.

Смешение этих разноплановых определений порождает в современных дискуссиях немалую путаницу: вопросы, которые могут быть предметом политических споров и компромиссов, зачастую не отличаются от тех, которые таковыми являться не могут и имеют для цивилизованного общества только одно принципиальное решение.

Попытаемся выявить общепризнанные параметры цивилизованного хозяйственного механизма, на который наша страна должна выйти в перспективе. Но предварительно договоримся о следующем. Мы слишком долго использовали экономическую науку в качестве инструмента политики — и остались почти без науки. Не ослабло такое искушение и сейчас — и у «радикалов», и у «консерваторов». Пора наконец понять, что приходится считаться с экономической логикой как жесткой реальностью, нравится это политикам или нет.

Итак, первое требование к эффективному рыночному механизму — это наличие интенсивной конкуренции как между производителями, так и между покупателями товаров, услуг и ресурсов. Прежде всего конкуренция, а не строгое законодательство, заставляет качественно, в срок и по сходным ценам выполнять заказы, выплачивать задолженность, соблюдать трудовые и иные соглашения. Пока не удовлетворено это первое требование, все дальнейшие рассуждения о рынке бессодержательны.

Можно поставить вопрос следующим образом: если производитель — собственник или арендатор, если у него есть материальный интерес к росту доходов, зачем еще нужна конкуренция? (Именно так ставится он, по существу, и в наших официальных документах, и в работах многих экономистов, где эффективность связывается только с отношениями собственности.)

В том-то и дело, что есть два прямо противоположных пути повышения доходов. За счет увеличения производства и за счет его сокращения (ведущего к росту цен). За счет улучшения качества товаров и за счет его ухудшения (и экономии на этом). За счет улучшения условий поставок для заказчика и за счет ухудшения. За счет оказания услуг по эксплуатации и за счет уклонения от этого и т. д.

Так вот, **первый** путь оказывается неизбежным только в условиях конкурентного рынка. Второй путь — в условиях монополии и дефицита.

Если собственность государственная, а экономика плановая, негативное влияние монополии на эффективность можно еще ограничивать административно (плановые задания, госприемка и т. п.). Но результативность этих ограничений в конечном счете низка.

В условиях же частной собственности и непланового хозяйства воздействие монополии будет разрушительным. Вот почему на Западе столь большое внимание уделяется созданию условий для конкуренции.

Итак, монополия и дефицит ведут к застою, росту цен, ухудшению качества и ограничению выпуска товаров. Конкуренция же возникает там, где имеются десятки и сотни коммерчески независимых производителей и покупателей одного и того же вида товаров. Для нашей промышленности, где производство каждого из большинства видов продукции сконцентрировано на трех—пяти предприятиях и, следовательно, монополизировано, есть два пути перехода на рыночные рельсы. Один, по примеру Запада, — открыть границы для иностранных конкурентов. Это самый «легкий» и «быстрый» путь, чреватый, однако, гибелью для многих отраслей нашего отсталого производства. Другой путь — трудный, сложный, но единственно безопасный: реорганизовать всю производственную структуру экономики, планомерно создать национальный конкурентный рынок и в этих целях широко привлекать иностранные фирмы (подробнее об этом будет еще сказано).

Второе требование к цивилизованному рынку — наличие экономически зрелого, организованного и самостоятельного профсоюзного движения. Формирование такого движения означало после второй мировой войны подлинный переворот в хозяйственном механизме и во всей системе экономических отношений на Западе.

Раньше предприниматели перекладывали бремя конкуренции на плечи трудящихся, ограничивая их платежеспособный спрос и интенсифицируя труд. В этом таился источник кризисов и социальных антагонизмов.

Теперь же профсоюзы, опираясь нередко на поддержку государства, оказывают на администрацию предприятий непрерывный нажим, требуя повышения доходов и улучшения условий труда. Находясь между молотом конкуренции и наковальней профсоюзного движения, администрация предприятий вынуждена всю свою энергию направить на научно-технический и организационный прогресс как основное средство разрешения хозяйственных проблем. В этом секрет взрывообразного распространения достижений НТР в экономике Запада, которое и явилось главным источником подъема народного благосостояния. При этом важно подчеркнуть, что давление профсоюзов должно быть строго взвешенным, конструктивным, оно должно реально учитывать возможности хозяйства, отрасли и конкретного предприятия в каждый данный отрезок времени.

В нашей стране независимое рабочее движение, которое могло бы действовать взвешенно, координированно, с полным знанием возможностей производства и рынка, еще предстоит формировать. Важно только понять, что без него действие конкуренции будет неизбежно приводить к давлению на заработную плату, ограничению доходов и в результате к перепроизводству и социальным потрясениям, огромным потерям и росту государственного вмешательства.

Из первых двух требований вытекает и **третье** — наличие на предприятиях высококвалифицированной, ответственной администрации. Она должна быть (в рамках, определенных законом) независима в своих оперативных действиях и от собственников, и от трудового коллектива. Рентабельная, устойчивая работа предприятия в условиях рынка, выполнение всех принятых обязательств — таковы должны быть определяющие критерии деятельности администрации. Только в этом случае она будет в состоянии находить эффективную равнодействующую среди сложного параллелограмма противоречивых сил и интересов. В то же время и собственники, и наемный персонал должны реально участвовать в принятии принципиальных экономических и иных решений.

Четвертое требование — акционерная форма собственности на крупные и средние предприятия во всех сферах хозяйства. Важнейшая функция собственника, кто бы он ни был: государство, ассоциация, кооператив, частное лицо, — контроль за состоянием своего имущества. Курс конкретных акций на фондовой бирже лучше всего отражает состояние дел на предприятии, принуждает руководство к своевременному принятию необходимых мер. Акционерная форма позволяет также предприятиям гибко привлекать и вкладывать капитал, избегая чрезмерной зависимости от банков, и создавать сферы взаимной заинтересованности, не нарушающие конкурентных отношений.

Пятое требование — охват системой рыночной конкуренции всех без исключения элементов и звеньев общественного воспроизводства, формирование не только рынков товаров, услуг, ресурсов, но и финансовых рынков, рынков недвижимости, наконец, рынков труда. Выключение из рыночной системы хотя бы одного звена делает неэффективной всю систему. В этом свете весьма странно звучат рассуждения о «неподсудности» рынку оборонных, коммунальных и иных предприятий. Конкурировать должны все и на равных основаниях, что, конечно, не исключает при необходимости финансовую поддержку тех или иных государственных и негосударственных предприятий — но открытую, аргументированную и в рамках закона.

Шестое — интеграция в мировой рынок. В стратегическом плане современная динамичная наука и техника поставили перед каждой страной безжалостную дилемму — или стать частью всемирного хозяйства, или хронически отставать. Сегодняшний рынок — это глобальный и во многом стихийный механизм, и для отдельной страны есть лишь один путь противостоять его ударам: научиться извлекать из интеграции значительно больше пользы, чем она способна нанести ущерба.

Кратко очерченные общие свойства рыночной модели должны быть дополнены и выработанными мировым опытом формами регулирования рынка.

Это прежде всего законодательное регулирование основ рыночной деятельности, которые постоянно в чем-то видоизменяются.

Далее, это система экономической безопасности на макроуровне — предотвращение катастрофических кри-

зисов путем бюджетного и кредитного регулирования. Это также система поддержки предприятий, банков с целью предотвращения цепных реакций банкротств. Наконец, это разветвленная, всеохватывающая система социального страхования и поддержки слабо защищенных слоев населения.

Регулирование включает перспективные программы развития, охватывающие важнейшие сферы деятельности (наука, образование, экология и др.), определенные отрасли (например, инфраструктуры) и регионы.

Важнейший принцип регулирования — не нарушать самодействие рыночного механизма, а дополнить его там, где оно недостаточно, и ограничить, если его последствия разрушительны.

Иногда приходится слышать рассуждения: «Рынок есть рынок, не капиталистический и не социалистический. А что сверх того — то от лукавого».

Острая полемика, развернувшаяся в нашей стране, во многом повторяет дискуссию, которая уже десятилетия идет на Западе между сторонниками капиталистических и социалистических моделей рыночного хозяйства. Дискуссию вовсе не бесплодную, ибо она повлияла на глубокую трансформацию хозяйственной системы Запада в послевоенный период, превратила ее в социализированный капитализм.

Однако несмотря на общие принципы и тенденции, социальные различия в рыночных моделях буквально лежат на поверхности, и это тоже показывает опыт Запада. В одних странах допускается массовая безработица, в других рынок устойчиво ориентирован на максимально высокую степень занятости. Весьма неодинаков разрыв между уровнем доходов наиболее богатых и наиболее бедных слоев населения: в одних странах он составляет 10—15 раз, в других — всего 3—4 раза. Условия труда, продолжительность отпусков, отношение к трудящимся на предприятиях также резко дифференцированы.

Указанные различия вовсе не случайны, они обусловлены выбором определенного варианта рыночной модели, за которым расстановка социальных и политических сил в конкретной стране.

Можно утверждать, что рынок является социалистическим, если в самой его структуре и в системах регулирования заложена ориентация на интересы человека

труда. К этим интересам относится не только высокий уровень эффективности производства и среднестатистического благосостояния граждан. Сюда обязательно включаются гуманные условия труда, участие в управлении, широкие возможности повышения квалификации, высокая степень занятости, поддержание необходимой, а вовсе не максимальной дифференциации доходов.

Чтобы иметь социалистическую ориентацию, рыночный механизм должен включать в качестве своих составных частей развитый механизм трудовых соглашений, систему паритетного участия трудящихся в управлении, высокий уровень законодательно установленной максимальной зарплаты, механизм модернизации и создания рабочих мест и др.

Государственное регулирование и программирование рынка, чтобы быть социалистическим, должно опираться на специфические институты демократии: партии социалистической ориентации, профсоюзы, другие прогрессивные общественные движения.

В области отношений собственности социалистический рынок означает, во-первых, концентрацию контрольных пакетов акций на значительную часть предприятий в решающих отраслях (энергетика, транспорт, связь, коммунальные услуги) в руках коммерчески самостоятельных государственных финансовых институтов; преобладание в количественном отношении собственности трудовых коллективов на средние и крупные предприятия; широкое распространение кооперативной собственности; мощную поддержку со стороны государства мелкого предпринимательства во всех сферах хозяйства.

Закономерен вопрос: не будет ли рынок, ориентированный на социальные ценности, а не на «голую прибыль», заражен той же болезнью неэффективности, иждивенчества и паразитизма, что и бюрократизированный, огосударствленный социализм нашего недавнего прошлого?

Думается, нет, если в полной мере будет действовать фактор конкуренции. Полная занятость, справедливое распределение доходов в сочетании с указанным фактором обеспечивают социальное здоровье общества и в конечном счете высокую эффективность экономики.

Может, конечно, существовать (и существует) принципиально иной взгляд на соотношение рынка, капитализма и социализма. Логика при этом такова: пусть в

сфере хозяйства господствуют жестокие законы капитализма — это даст высокую прибыль, которую затем можно изъять в государственный бюджет. А уж затем из бюджета можно щедро тратить на социальные цели — содержать армию безработных, доплачивать тем, кто зарабатывает ниже прожиточного минимума, и т. д. Получится сочетание капитализма в производстве и «социализма» — за счет перераспределения в потреблении.

Но эта схема жизненной проверки не выдерживает. Бюджетные пособия не предотвращают острых конфликтов в сфере производства. К тому же чем больше пособия, тем в большей степени часть населения полагается в качестве источников доходов не на собственные трудовые усилия и инициативу, а на перераспределение. И наконец, высокие налоги на прибыль подрывают стимулы и у капиталистов.

Так что распределительные процессы, неизбежные во всяком обществе, должны быть ограничены необходимым минимумом. Каждый трудоспособный гражданин обязан сам зарабатывать свой доход. А если так, то усидеть между двух стульев не удастся, надо выбирать, как его зарабатывать: посредством капиталистического или социалистического конкурентного рынка?

Наиболее сложная задача из всех — это найти то единственное сочетание общечеловеческих и социальных форм рынка с национальной спецификой страны, которое только и позволяет надеяться на успех.

Ни в коей мере не претендуя на решение указанной задачи, попытаемся нащупать хотя бы некоторые подходы к ней.

Долговременным фактором развития рынка в СССР явится глубокий разрыв в экономическом уровне отдельных регионов при ограниченной мобильности ресурсов. Еще более велик разрыв по социальной инфраструктуре между городом и селом. Эти и другие диспропорции обуславливают потребность в повышенном уровне государственного регулирования рыночных процессов на длительный срок, с особым упором на структурные и социальные программы.

Чрезвычайно широкое разнообразие экономических и социальных условий и суверенитет республик требуют децентрализации в регулировании рынков при наличии координирующего центра. По существу, речь должна

идти о формировании совокупности взаимосвязанных республиканских рынков с автономными, но координируемыми механизмами регулирования. «Единое экономическое пространство» СССР по необходимости будет структурным, ибо преодолеть межрегиональные диспропорции в обозримом будущем вряд ли удастся. Во всяком случае, Западной Европе не удалось завершить эту задачу за четыре послевоенных десятилетия.

Учитывая сложившиеся традиции в области трудовых отношений, социальной психологии широких слоев населения, межнациональных отношений, центральное внимание на длительную перспективу должно быть обращено на формирование цивилизованного рынка труда. Имеется в виду система, способная обеспечить добровольное организованное переобучение, психологическую переориентацию, межотраслевое и межрегиональное перемещение десятков миллионов человек.

Учитывая общую экономическую и техническую отсталость экономики страны, придется на весьма длительный срок сохранить повышенную степень внешней защищенности национального рынка; при этом следует постепенно, но неуклонно реализовать программы интеграции экономики СССР во всемирное хозяйство.

Выяснять отдаленные цели легче и безопасней, чем найти пути к их реализации.

Теперь уже не только зарубежные эксперты, но и руководители нашей страны говорят о том, что правительственная программа перестройки в целом оказалась несостоятельной. Причины провала объясняют по-разному: одни — нерешительным лидерством, другие — преждевременным отказом от административного контроля.

Но действительная причина, думается, все же в другом. Представим себе на минуту, что в современной западной стране с развитым рыночным хозяйством внезапно вводится жесткое централизованное планирование, административное управление. Убедившись в течение 2—3 лет, что эффективность экономики падает, правительство решает вернуться к рынку. Отменяя централизованное управление, возвращая экономическую власть менеджерам, профсоюзам, собственникам, государство с полным основанием может полагаться на возрождение стихийных сил самоорганизации.

Теперь обратимся к нашему хозяйству, где долгие

годы насаждалась узкая специализация производства, искоренялся параллелизм, дублирование, малейшее проявление конкуренции, да и просто хозяйственной инициативы, где преобладают гигантские предприятия и почти отсутствуют мелкие. И при этом центральное место занимает привилегированный военно-промышленный комплекс.

Экономика регионов перекорежена произволом центральных ведомств, потребление сдерживалось на низком уровне. К чему в этих условиях ведет отмена сложившихся централистских методов управления? Только к тому, что все накопившиеся деформации разом выходят наружу и стихийное развитие приобретает взрывоопасный катастрофический характер.

Причина неудачи перестройки в том, что был избран метод, противоречащий нашим условиям. В глубоко деформированном обществе либерализация ведет не к демократии, не к рынку, а к общественному хаосу и экономическому кризису. Для деформированного общества единственно возможный надежный и бескризисный путь перестройки — это путь не либерализации, а демократической реорганизации (о чем подробно говорится в следующем разделе).

Применительно к экономике это означает прежде всего формирование конкурентных производственных структур, т. е. таких условий, когда выпуском однородной продукции занимаются десятки и сотни предприятий. Но для этого потребуются большая работа — создание малых предприятий, сборочных заводов из импортных комплектующих деталей, перепрофилирование производств, модернизация технологий, привлечение иностранных торговцев, переориентация кредита.

Следует заметить, что приватизация собственности, на которую догматически уповают иные реформаторы, сама по себе не способна решить центральную проблему формирования конкурентных рынков. Она открывает путь лишь развитию мелкого предпринимательства. Главная же трудность — в монопольном положении крупных предприятий, и здесь смена собственника будет означать лишь замену государственной монополии еще худшими ее формами. Характерно, что и зарубежные эксперты не считают такую смену условием перехода к рынку, ибо понимают, что решение проблемы лежит в иной плоскости.

Вместо того чтобы в центр внимания поставить конструктивную работу по рыночной реорганизации производства, правительство сосредоточило внимание сперва на ликвидации планового управления, а затем на повышении и «высвобождении» цен. Однако когда отсутствует конкуренция, такое высвобождение ведет к инфляции и свертыванию производства. Рост цен в этих условиях — это вовсе не путь к рынку, а средство переложить на население огромное удорожание продукции из-за развала экономики.

Не декларативный, а реальный переход к рынку требует выработки адекватного, прагматического мышления в экономической политике. Общий принцип, которым пока еще руководствуются, можно изложить следующим образом: направление перемен установлено, теперь можно начать действовать, а как все конкретно будет складываться, видно будет из практики. Можно ли считать такой подход проявлением нового мышления? Скорее это как раз старое мышление, порожденное десятилетиями частичных «улучшений» и «приспособлений». Старое мышление — вовсе не «глупое мышление». Оно вполне пригодно, когда уже есть действующая модель, система, а задача состоит в том, чтобы ее улучшить, частично изменять в определенном направлении. Но когда требуется перейти от существующей модели к принципиально иной, «направленческий» подход — это путь к катастрофе (подобно езде по компасу, но без дороги, по оврагам и болотам). Прежде чем начинать экономические реформы, следовало четко определить основные параметры новой хозяйственной модели. Ибо если у машины нет хотя бы одного колеса или зажигания — от всего остального толку мало: будет груда деталей.

Между тем до сих пор у хозяйственного руководства страны вообще нет достаточной ясности в том, какую хозяйственную систему мы строим. Более того, похоже, что руководство по-прежнему не стремится к такой ясности. Видимо, сохраняется желание оставить поле для маневра. Это и есть образец старого политизированного и идеологизированного подхода к экономике. Результатом, весьма вероятно, будут новые экономические и политические потери.

Разумеется, невозможно все предвидеть и все заранее «расписать». Но никто и не ставит такой задачи.

Речь идет лишь о том, что совершенно недостаточно поставить только общую цель. Необходимый минимум стартовой информации, без которого переход к рынку обречен на провал, — это главные структурные составляющие той работоспособной модели рынка, которую предстоит создать.

Следует четко установить, что цель экономической реформы — социалистический конкурентный рынок и задача — официально развернуть его основные параметры.

Минимально необходимая четкость целевой модели — первое, но не единственное отсутствующее пока условие успеха.

Второе условие — понимание исходного механизма, его сильных и слабых сторон, противоречий, его пригодных и непригодных элементов, понимание сложившейся общественной системы в целом.

Самая тяжелая ошибка хозяйственной политики за годы перестройки — избранный метод перехода к рынку, который следует охарактеризовать как либерализацию. Это образец формально нового, а по существу, старого мышления, когда администрированию механически противопоставляют «свободу». Новое мышление должно исходить из того, что современная экономика требует не команд и не свободы, а рыночной организации, тем более в переходный период.

Учитывая глубоко и всесторонне деформированную структуру нашей экономики (и общества в целом), было допустимо избрать только метод **рыночной реорганизации**. Здесь нет альтернативы. Государство само должно было «конструировать» национальный рынок, преобразуя планово-распределительные структуры управления во вспомогательные структуры конкурентного рынка. Это был единственно возможный путь перехода к рыночной модели без тяжелого кризиса и без того, чтобы впасть в экономическую зависимость от Запада. Путь реорганизации был необходим потому, что деформированная экономика по мере ее либерализации от административных рычагов и запретов будет все более погружаться в хронический кризис из-за своей несбалансированности.

Путь реорганизации (охватывающей материальное производство, хозяйственные структуры, кредитно-финансовую сферу, законодательство и др.) был и оста-

ется вполне возможным и реалистичным, он соответствует нашим навыкам, кадрам, рычагам управления и т. д.

Путь реорганизации все еще возможен, но теперь идти по нему придется не административной, а более трудной, финансово-кредитной дорогой. Но это по-прежнему единственный бескризисный, надежный путь.

Есть ли третий путь (о программе организации конкурентного рынка)

Итак, авторы «Доклада 4-х» считают программу «Основные направления» реальной дорогой не к рыночному механизму, а к развалу экономики СССР, а свои рекомендации, по сути, единственно реальной дорогой к рынку.

Однако у этих двух документов есть общий подход. Оба исходят из того, что государственная власть в переходный период должна заниматься главным образом разрушением старого механизма — устранять административные структуры присвоения и управления. Что касается созидательной работы по реконструкции, реорганизации хозяйства и установлению системы рыночных связей, то ее должны выполнить стихийные силы, сами «свободные» предприятия; положительная роль государства сводится в основном к выработке законодательных рамок рынка.

Разница же заключается в следующем. Авторы «Основных направлений» не понимают, что «освобожденные» стихийные силы экономики СССР созидательную работу по образованию эффективного рынка выполнить не смогут — прежде всего из-за преобладания антиконкурентных производственно-технологических структур. Авторы же «Доклада 4-х» полностью сознают, что реальной стихийной экономической силы, заинтересованной в формировании конкурентного рынка и способной создать этот рынок, в СССР нет. Поэтому они и делают ставку на немедленное подключение советской экономики к мировому рынку, на созидательную (в отношении рыночного механизма) мощь зарубежных корпораций в качестве конкурентов и инвесторов.

Однако в период перехода к рыночному механизму на созидательную роль стихийных экономических сил — ни отечественных, ни зарубежных — полагаться нельзя. Почему нельзя полагаться на отечественные стихийные силы — убедительно показали авторы «Доклада 4-х».

Но и на зарубежные полагаться не менее опасно. Не может быть сомнений, что либерализация внешне-экономической деятельности реально решит две задачи: в стране заработает рыночный механизм и осуществится интеграция в мировое хозяйство. Но при этом народное хозяйство как комплекс окажется в руинах, нормально будет работать и развиваться лишь часть отраслей, лишь часть предприятий. Ибо интеграция в мировое хозяйство будет означать коренную ломку тех трех барьеров, которые за десятилетия отделили нас от мирового хозяйства.

Первый барьер — это технологическая несовместимость. Большая часть технологий и продукции наших гражданских отраслей далека от мирового уровня, так что создать «общий рынок» технологий и продукции в ближайшие годы не удастся. Значительная доля наших заводов по этой причине должна или работать на внутренний, замкнутый рынок, или закрыться под влиянием внешней конкуренции.

Второй барьер — структурно-отраслевая несовместимость. Отраслевая структура нашего народного хозяйства, в общем, повторяет структуру мирового хозяйства; за исключением сырья и энергоносителей, у нас нет своей «ниши», нет прочных преимуществ в какой-либо группе отраслей производства. Что же касается нефти, газа, угля, руды и другого сырья, то в своем большинстве эти экспортируемые товары являются остродефицитными внутри страны. Это означает, что в процессе «либеральной» и «ускоренной» интеграции в мировое хозяйство целые отрасли нашей промышленности должны будут погибнуть, а другие сократить и перепрофилировать производство. Кроме того, тяжелейший, структурный ограничитель — чрезмерно специализированное военное производство.

Третий барьер — уровень экономической эффективности предприятий. Хотя можно найти немало таких, которые способны выдержать ценовую конкуренцию, но большинство, чтобы остаться «на плаву», должны бу-

дут резко сократить реальную заработную плату. Различия в оплате одинакового труда в несколько раз на разных предприятиях вряд ли окажутся социально терпимыми в обществе, где предприятия имеют одного собственника — государство. Система же крупных постоянных дотаций из бюджета в принципе неприемлема для рыночного механизма. Все перечисленное в большой степени сводится к проблеме профессионального уровня работников — как руководящих, так и рядовых, как самостоятельных предпринимателей, так и исполнителей на крупных предприятиях. На мировом рынке во всех сферах действуют опытные профессионалы высокого уровня, вступать в конкуренцию с которыми советские работники в большинстве случаев не готовы.

Рынок призван высвободить созидательную энергию и инициативу людей — в этом его основное назначение. Но результаты будут в решающей мере зависеть от профессионализма работников. Профессионал — это не только знающий специалист или умелый рабочий. Одних знаний и мастерства явно недостаточно. Профессионал должен ориентироваться в мировом уровне технологий и качества соответствующей продукции и услуг, в ценах и издержках. И в первую очередь уметь соотносить производительность своего труда с его оценкой. Он должен хорошо знать местный рынок, спрос как на свою продукцию, так и на необходимые средства труда и сырье. В число требуемых качеств входит умение организовать свое рабочее место, наладить деловые контакты со всеми, кто связан с его профессиональной деятельностью. Словом, профессионал — это соединение специалиста с универсалом в своей сфере. Только такой работник будет эффективен в рыночных условиях. Но надо признать, что наша система обучения кадров полноценных профессионалов пока не готовит. Здесь также необходима реформа, ориентированная на рынок.

Поэтому, предлагая путь «ускоренной интеграции» в мировое хозяйство, авторы «Доклада 4-х» должны были бы представить конкретные расчеты, что это означало бы для объема производства, занятости, доходов в разных отраслях и регионах страны. Но расчеты не представлены. Нет и расчетов потребностей и возможностей в области внешних кредитов и прямых инвестиций.

И уж во всяком случае, такие расчеты срочно долж-

ны сделать наши плановые, финансовые и отраслевые органы вместе с АН СССР.

Развертывание экономического кризиса в СССР весной 1991 г., обостренного забастовками и международными конфликтами, заставило Кабинет Министров СССР разработать антикризисную программу. Фактически это означает, что пришлось признать несостоятельность «Основных направлений» и искать иные пути стабилизации экономики и перехода к рынку.

На формирование антикризисной программы большое влияние оказали рекомендации рассматриваемого в брошюре «Доклада 4-х». По существу, антикризисная программа представляет собой попытку соединить некоторые принципы «Основных направлений» с указанными рекомендациями. В программе обещано вывести экономику страны из кризиса и перейти к рынку курсом, который пролегает между Сциллой неуправляемой инфляции и Харибдой массовой безработицы. Программа восприняла главный тезис «Доклада 4-х» — о необходимости ускоренной интеграции в мировое хозяйство. Однако в Вашингтоне, где располагается не только правительство США, но и правление МВФ, антикризисную программу восприняли прохладно. И не случайно, поскольку в этой программе предпринята попытка соединить несовместимые установки: прежний курс на «регулируемую инфляцию» с курсом на оздоровление финансовой и денежной системы. Впрочем, последнее только декларировалось, так как указанная программа не содержала мер по резкому сокращению бюджетного дефицита (на чем, вспомним, настаивали зарубежные эксперты). Столь же декларативно выглядели и меры по либерализации внешнеэкономических связей и по ряду других позиций.

Видимо, не без учета этой критической реакции в антикризисную программу были внесены существенные коррективы, резко приближающие ее к рекомендациям «Доклада 4-х». Так, введение внутренней конвертируемости рубля теперь предусматривается не в отдаленном будущем, а с 1 января 1992 г., намечены весьма сжатые сроки либерализации цен, составлено «расписание» для процессов разгосударствления и приватизации.

Тем не менее значительный скептицизм Запада сохраняется. Видимо, финансовые круги США, а также Японии, стоящие за спиной экспертов МВФ и МБРР,

предпочитают придерживаться своей обычной тактики, испытанной на многих развивающихся странах: «все или ничего». Иными словами, или рекомендации «Доклада 4-х» будут выполнены полностью (включая резкое сокращение оборонных и социальных расходов, помощи зарубежным союзникам), или СССР будет отказано в кредитах.

Постепенно выясняется, что переход к рынку — лишь первое из условий оказания Советскому Союзу широкой финансовой помощи Западом. Госсекретарь США Дж. Бейкер сформулировал пять условий предоставления такой помощи: начало строительства рыночной экономики с частной собственностью, конкуренцией, стимулами, твердой валютой и свободными ценами; продвижение вперед к свободным выборам и обществу, базирующемуся на власти закона; прекращение поддержки репрессивных режимов; проведение переговоров с балтийскими государствами; осуществление существенных сокращений военных расходов и ускорение конверсии военных предприятий.

Как видим, здесь определена целая программа не только экономических, но и политических действий для Советского правительства. Эти условия можно истолковать и так: некоторое ослабление категоричности предварительных требований по переходу к рынку («начало строительства» рынка), но при этом резкая эскалация политических и военных условий. США возвращаются к своему излюбленному методу «увязок».

В ответ со стороны советского руководства прозвучал призыв к лидерам Запада уважать особый путь СССР к цивилизации XXI в., не требовать, чтобы наша страна стала полностью похожа на Запад. Более того, подчеркивается, что эти лидеры обязаны изменить свое философское осмысление реалий современного мира, меняющихся в связи с перестройкой в СССР. Практически это изменение должно реализоваться в переходе от выдвижения предварительных условий и требований к СССР со стороны Запада, прежде чем он окажет финансовую помощь, к выработке совместной программы действий на ряд лет.

Эта программа, по замыслу советского руководства, должна служить трем взаимосвязанным задачам: стабилизации демократического процесса в СССР, интенсификации экономической реформы и интеграции его

экономики в мировое хозяйство. Тем самым сотрудничество СССР — Запад вступило бы в новую фазу. При этом было отмечено: если договоренность о новой фазе сотрудничества не состоится, Советскому Союзу придется искать другой выбор, причем не откладывая (на данной оговорке мы подробнее остановимся ниже). Таким образом, подходу «Доклада 4-х» — сначала реформы, потом финансовая помощь — противопоставлен иной подход: реформы и финансовая помощь должны быть скоординированы во времени и по конкретным мероприятиям и осуществляться практически одновременно. Тем самым СССР как бы приглашает Запад участвовать в финансовом бремени и в финансовой ответственности за те рекомендации, которые он выдвигает.

Аргумент весомый, но при условии, что на Западе согласны с тезисом о том, что в успехе наших реформ заинтересовано не только советское общество, но и западные государства тоже. Тезис далеко не бесспорный, поскольку определенные круги на Западе открыто выражают свою заинтересованность в значительном экономическом и политическом ослаблении СССР, даже если они при этом и опасаются крайнего состояния хаоса на его территории.

В чем конкретно должна заключаться координация экономической реформы в СССР и финансовой помощи Запада?

Речь может идти, например, о конвертируемости рубля, которая по рекомендациям зарубежных экспертов должна вводиться безотлагательно. Даже если начинать с внутренней конвертируемости рубля, т. е. с его свободного обмена на твердую валюту внутри страны, то и в этом случае необходимы крупные валютные резервы. При отсутствии таковых спрос на валюту может резко превысить предложение, свободный курс рубля упадет намного ниже нынешних трех центов. Результатом будет скупка за бесценок иностранцами (или их советскими партнерами) недвижимости, сырья, наем фактически дармовой рабочей силы. Встанет дилемма: либо отказаться от свободной конвертируемости рубля, либо вопреки принятым уже законам о предпринимательстве (собственном и иностранном) вводить административные запреты на сделки, т. е. уходить назад от рынка. Следовательно, нужен не любой курс, а регулируемый в разумных пределах (как это и делается на

Западе). Увы, мы не в состоянии сейчас ставить вопрос о том, чтобы в СССР за доллар (обмененный на рубли) можно было купить в среднем столько же товаров и услуг, сколько в США, — придется отдавать намного больше. В этом трагедия бедных — они всегда платят дороже, чем богачи, за одно и то же. И все же недопустимо, чтобы нашу страну ободрали как липку. Итак, до каких границ следует отступать? Если, к примеру, не далее 30 руб. за доллар, то могут потребоваться ориентировочно 12 млрд. долл. для поддержки этого курса. А если мы захотим повысить его до 25 руб. за доллар, то при прочих равных условиях поддержку придется резко увеличить.

Готов ли Запад поддерживать усилия по введению конвертируемости рубля, а если готов, то о каком предельном курсе рубля должна идти речь? Вопросы сложные, требующие не только принципиальной солидарности, но и учета многих конкретных интересов (включая также интересы отдельных союзных республик и государств Запада), а кроме всего, скрупулезных расчетов.

Еще больших расходов валюты потребует либерализация цен. В обстановке общего дефицита цены при их высвобождении могут подскочить так высоко, что многие необходимые товары станут доступны только сравнительно узкому кругу покупателей. Это мы наблюдаем на примере комиссионных (т. е. уже свободных) цен на обувь, одежду, посуду, мебель. Эти цены в несколько раз выше, чем новые, резко повышенные государственные. Чтобы предотвратить такой скачок, нужна мощная товарная интервенция, насыщение рынка при свободных ценах. В противном случае придется вводить карточную систему и возвращаться к управляемым ценам. Очевидно, что насытить рынки можно лишь за счет импорта, оплаченного западными кредитами.

Развитие рыночных отношений в стране невозможно без модернизации инфраструктуры (систем транспорта, связи, электро- и газоснабжения). Огромных вложений требует конверсия военного производства. Эти рекомендации содержатся в «Докладе 4-х», где также подчеркивается необходимость срочного расширения и обновления — на началах предпринимательства — «распределительной системы», т. е. сети торговых, складских,

перерабатывающих предприятий, особенно в продовольственной сфере.

И тут возникает проблема, которую нелегко осознать руководителям нашего планового в прошлом хозяйства. Когда это хозяйство более или менее слаженно работало как единый комплекс, крупные западные фирмы рассматривали его как надежную систему, в которую при определенных гарантиях было выгодно внедриться со своими капиталами на отдельных участках. (С нашей стороны, за редким исключением, такие предложения отвергались.) Теперь, когда экономика СССР разлажена, когда наблюдается политическая нестабильность, отдельные, даже крупные, фирмы не рискнут вкладывать в нее капиталы. В современных условиях именно от западных фирм и правительств требуется координированный в межотраслевом разрезе программный, системный подход к инвестированию в советскую экономику. Такой подход гарантировал бы взаимоподдержку иностранных инвестиций, а тем самым гарантировал бы их прибыльность.

Однако (именно этот момент труден для понимания) западные, особенно американские, фирмы плохо приспособлены к такому широкому планомерному объединению усилий. В лучшем случае они в состоянии образовать специализированные консорциумы для реализации отдельных больших проектов. В остальном же они стараются конкурировать, а не кооперироваться друг с другом. Поэтому сама возможность «совместной программы действий» с Западом, как она видится из окон советских ведомств, весьма призрачна. Не говоря уже о самой принципиальной готовности к финансированию.

Состоявшаяся в июле 1991 г. в Лондоне встреча руководителей 7 ведущих стран Запада с М. С. Горбачевым показала, что «семерка» не собирается отступать от принципиальных рекомендаций «Доклада 4-х», требуя от СССР радикальных реформ и интеграции в мировое хозяйство как предварительных условий финансовой помощи. Тем настоятельней потребность в приемлемой альтернативе.

В нашу задачу не входит подробно обосновывать альтернативную программу. Выдвинем лишь такой вопрос: возможен ли для СССР путь к рынку, который был бы вполне реален и не сопровождался бы разру-

шительными последствиями для производственного потенциала, занятости и доходов?

С уверенностью утверждаем, что вполне возможен. Но это не путь либерализации и упования на стихийные силы — внутренние и зарубежные. Это путь организованной, планомерной перестройки производственных структур с целью создания системы конкурентных товарных рынков со свободным ценообразованием.

Дилемма такова: если мы хотим иметь рыночную свободу сегодня — мы получаем разруху завтра; если же мы согласимся на планомерную организованную работу в течение 1,5—2 лет — у нас будет эффективный рыночный механизм.

Указанная работа должна включать:

выявление реального соотношения спроса и предложения по каждой товарной группе и мер, необходимых для обеспечения свободной конкуренции между производителями и между оптовыми покупателями, при соблюдении требования прибыльности¹;

разработку, исходя из расчетов по товарным рынкам, на каждом предприятии программы перехода к условиям рыночной конкуренции без снижения общего выпуска и при выявлении дефицита или избытка трудовых ресурсов для их переподготовки и перераспределения;

проведение мер по инвестированию, разукрупнению, перепрофилированию, модернизации, реорганизации с ориентацией на достижение равновесия спроса и предложения на оптовых рынках;

настройку банковской и финансовой систем на содействие организации товарных рынков, находящихся в состоянии конкурентного равновесия, при изъятии избыточности ликвидности у предприятий в одних случаях и

¹ Как известно, в нашей стране до сих пор нет таких цен на товары, услуги, факторы производства (труд, капитал, первичные естественные ресурсы), которые бы выражали устойчивое соотношение спроса и предложения на них, т. е. соотношение между реальными потребностями общества и возможностями производства. Такие цены способен выработать только действующий конкурентный рынок. Поэтому «вычислить» рыночные цены до введения такого рынка можно только условно, приблизительно, в виде некоторой «вилки» верхнего и нижнего пределов, внутри которой окажется конкурентная цена. Эти пределы диктуются границами разумной рентабельности такой цены одновременно и для производителя, и для потребителя.

при целевом, дополнительном кредитовании (и финансировании) — в других;

создание системы конечной подчиненности оптовых рынков регулируемым розничным и временной системы дотационного перехода от оптовых к розничным ценам (чтобы дефицит на розничном рынке не препятствовал установлению конкурентных цен на оптовом, если по ряду товаров первой необходимости розничные цены «освобождают» нецелесообразно);

организованный допуск на товарные рынки в качестве продавцов, покупателей и инвесторов иностранных фирм, исходя из интересов обеспечения конкурентного равновесия;

жесткое подчинение реформы отношений собственности требованию создать механизм рыночной конкуренции. Для этого: на крупных и средних предприятиях (с числом занятых более 200 человек) собственность отделить от управления (используя опыт Запада). Отраслевые и вертикальные «ассоциации» запретить одновременно с созданием конкурентных условий.

В том, что можно в течение 1,5—2 лет превратить монополизированные рынки в конкурентные, сомневаться не приходится, ибо есть опыт Запада. Помимо разукрупнения, этому будет способствовать:

быстрая организация сборочных производств на базе импортных деталей, особенно в импортозамещающих сферах;

целенаправленное поощрение мелкого производства (шагом в правильном направлении является недавнее решение Кабинета Министров СССР поощрять создание мелких металлургических заводов, использующих металлолом);

ограничение экспорта товаров, дефицитных в стране (при условии, что это не обостряет дефицит на других жизненно важных направлениях);

льготные условия для иностранных инвесторов и торговых фирм в наиболее монополизированных отраслях.

Из сказанного ясно, что «третий путь» не отвергает идею «интеграции в мировое хозяйство», напротив, включает ее. Но он предполагает, что эта интеграция будет протекать не стихийно, а организованно и не в интересах только зарубежных фирм, а прежде всего в интересах ускоренного формирования национального рынка в СССР.

В «Основных направлениях» задача стабилизации экономики вынесена как первоочередная, а создание рынка — как последующая; «Доклад 4-х» объединяет ту и другую в одну комплексную программу «первого большого шага».

При нашем подходе именно немедленный переход к организации рынков — путь к стабилизации. Было бы весьма полезно внимательно изучить и использовать опыт формирования конкурентных рынков в послевоенные годы в ФРГ и Японии, более поздний опыт Мексики, Южной Кореи и ряда других стран.

Организация конкурентных рынков позволит относительно быстро расширить производство, повысить эффективность, что и будет решением проблемы «избыточного спроса населения» (если только государство не будет продолжать самоубийственную политику обманчивого повышения денежных доходов за счет эмиссии). Линия же «Основных направлений» на рост цен, инфляцию — «дорога в никуда», а точнее, к натурализации и распаду хозяйственных связей.

Можно ли считать, что «поезд уже ушел» и предприятия «загнать» на организованные товарные рынки невозможно, а тем более невозможно подвергать реорганизациям, дроблению, слияниям? Еще 2—3 года назад рыночную реорганизацию можно было осуществить планово-административными методами. Теперь такие методы уже недействительны. Однако пока финансовая и кредитная системы находятся в руках государства, сохраняются и рычаги, посредством которых можно осуществить организацию рынков экономическими методами. Последние включают налоговые льготы, субсидии, кредиты, ценовое регулирование.

Такую программу поддержат и коллективы предприятий, поскольку наличие определенных рынков с определенными условиями конкуренции и первоначально установленной вилкой минимальных и максимальных цен даст этим коллективам ориентир и уверенность в работе по перестройке производства, одновременно и самостоятельность, и гарантии доходов².

² Подробнее об организации рынков см. нашу статью «Неизбежен ли кризис?» // Огонек. — 1990. — № 8.

Инфляция:

помощник или враг реформы? (Вместо заключения)

Нет у нас сейчас более острой экономической проблемы в стране, чем рост цен и обесценение денег. Ситуация обостряется тем, что правительство фактически провозгласило повышение цен (при выплате компенсации) своей официальной политикой в переходный период.

Как относятся к инфляции авторы «Доклада 4-х», ведут ли их рекомендации к усилению или ограничению инфляционного процесса?

Чтобы сопоставить подход нашего правительства и подход иностранных экспертов, полезно уяснить, как действует механизм инфляции.

Прежде всего цены увеличиваются, когда растут издержки производства товаров и услуг. Это происходит, если рвутся хозяйственные связи, множатся потери из-за бесхозяйственности, падения трудовой дисциплины, ошибок руководства, забастовок. Иначе говоря, инфляция есть способ переложить на потребителя убытки от снижения эффективности производства. Вместо того чтобы решать производственные проблемы, их через повышение цен перемещают в другую сферу, превращают в социальные.

Далее, цены повышаются, когда платежеспособный спрос растет быстрее, чем производство. Государство выпускает излишние деньги, чтобы покрыть свои растущие расходы, в частности, чтобы повысить выплаты тем, кто наиболее страдает от повышения цен. Однако эти не обеспеченные реальными товарами выплаты создают лишь иллюзию решения социальных проблем, но зато еще больше взвинчивают цены. Так и крутится спираль инфляции: на одном ее витке хозяйственные проблемы трансформируются в социальные, на другом — социальные толкают к дальнейшему обесценению денег.

Инфляция создает видимость облегчения в больной экономике, так как денежные доходы и предприятий, и отдельных граждан растут. Но за этим денежным ростом может скрываться падение реального производства и жизненного уровня населения, скатывание к пропасти. Потому что инфляция создает особый настрой в экономике: все стремятся воспользоваться возможностью повышать цены, мало кто заботится о снижении затрат, научно-техническом прогрессе.

Инфляция вообще подрывает бережливость, расстраивает систему кредита. Ведь возвращение ссуд в обесценившихся деньгах разоряет банки, поэтому они взимают за кредит чрезвычайно высокие проценты. А это, в свою очередь, толкает предприятия-заемщики к повышению цен на продукцию. В конечном счете инфляция ведет к потере всякого доверия к деньгам, натурализации обмена, развалу экономики.

Есть ли средства, способные ограничить, остановить инфляцию? Таких средств — два, они взаимосвязаны.

Первое — жесткая конкуренция между всеми предприятиями, заставляющая снижать издержки и расширять производство. Вто-

рое — прекращение кредитно денежной эмиссии, не обеспеченной увеличением физической массы товаров и услуг

Если у государства и общества возникают новые острые потребности, а дополнительных средств на это нет, необходимо перераспределить наличные средства за счет других, менее острых потребностей. «Решение» подобного рода проблем за счет дополнительной эмиссии денег — это одновременно и обман и самообман, ведущий, кроме всего, к полной потере ориентации, утрате правительством контакта с реальными процессами, которые тем самым отдаются во власть стихии.

После предварительных замечаний перейдем к сопоставлению в этом аспекте «Основных направлений» и «Доклада 4-х».

В «Основных направлениях» взят курс на «регулируемое», т. е. поэтапное и дифференцированное по группам товаров, повышение оптовых и розничных цен до тех пор, пока они (за некоторыми исключениями) не станут «свободными», «рыночными». Тогда рост цен должен замедлиться или прекратиться.

Но тут есть два больших «но» Во-первых, курс на постепенное повышение цен всегда подхлестывает спрос, а при отсутствии конкуренции предложение будет хронически недостаточным и рост цен — перманентным. Во-вторых, попытки правительства компенсировать населению потери (через выплаты из бюджета и через разрешение повышать зарплату на предприятиях) еще более усилят инфляцию. Так что тут ожидать установления равновесия спроса и предложения, формирования действительного товарного рынка даже в перспективе не приходится. Зато весьма вероятно инфляционный развал.

На это и указывают зарубежные эксперты. Сами они, несомненно, противники инфляции. Предлагаемое ими немедленное высвобождение цен, по их мнению, не будет носить характера разрушительной инфляционной спирали. Это будет единовременный большой скачок цен вверх, но в дальнейшем рост цен если и будет происходить, то лишь примерно тем же темпом, что и на мировом рынке.

Что будет препятствовать, согласно их рекомендациям, росту цен? Следует подчеркнуть, что почти весь длинный перечень их рекомендаций носит антиинфляционный характер. Выделим четыре момента. Первый — это острая конкуренция со стороны зарубежных фирм. Второй — законодательное ограничение увеличения зарплат. Третий — резкое сокращение правительственных расходов, прежде всего на оборону и на социальные цели. Четвертый — ужесточение условий кредита, отмена субсидий и финансирования предприятий.

Главный стержень «рекомендаций» — переход на мировые цены при свободной конвертируемости рубля. Но возникает законный вопрос: почему переход к мировым ценам должен сопровождаться именно общим ростом цен? Не достаточно ли было бы просто изменить соотношение цен на одни товары — повысить, а на другие — понизить?

Вот здесь и «зарыта собака». «Ускоренная интеграция в мировое хозяйство» требует прежде всего резкого повышения конкурентоспособности нашего производства за счет снижения затрат. И в первую очередь — за счет понижения реальной заработной платы. В дальнейшем те предприятия, которые выстоят в конкурентной борьбе с зарубежными корпорациями, смогут, конечно, по-

высить зарплату в меру своей конкурентоспособности. Другие сойдут со сцены. Но это потом. А в качестве исходной базы должно произойти общее понижение реальной зарплаты — через скачок цен.

В какой мере? В той самой, в какой зарубежные конкуренты более эффективны. То есть если общий уровень их эффективности и качества продукции в 3 раза выше нашего, то и реальная зарплата у нас (с оговоркой относительно внешнеторговой специализации) должна быть во столько же раз ниже. И еще следует учесть сравнительное давление безработицы и ряда других факторов.

В последнее время есть уже и заявления, и действия, свидетельствующие о том, что наше правительство кардинально меняет свою позицию в вопросах реформы. Оно вполне резонно на полпути порывает с провалившейся программой «Основные направления», однако вместо того чтобы встать на действительно отвечающий условиям и интересам страны путь построения рыночной экономики, оно покорно сворачивает на опасный курс.

Научно-популярное издание

ОЛЬСЕВИЧ Юлий Яковлевич

**РЕКОМЕНДАЦИИ МВФ:
ВАРИАНТ ДЛЯ СССР?**

Редактор Ю. К. Долетов
Мл. редактор И. В. Федорова
Худож. редактор М. А. Бабицева
Техн. редактор Т. Н. Захаренкова
Корректор Л. В. Иванова

ИБ № 11794

Сдано в набор 15.07.91. Подписано к печати 12.08.91. Формат бумаги 84×108¹/₃₂. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл печ л 3,36. Усл. кр.-отт. 3,57. Уч.-изд. л. 3,57. Тираж 16 121 экз. Заказ 1045 Цена 30 коп. Издательство «Знание» 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 910208. Типография Всесоюзного общества «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.

Дорогой читатель!

Брошюры этой серии в розничную продажу не поступают, поэтому своевременно оформляйте подписку.

Подписка на брошюры издательства «Знание» ежеквартальная, принимается в любом отделении «Союзпечати».

Напоминаем Вам, что сведения о подписке Вы можете найти в каталоге «Всесоюзные газеты и журналы» в разделе «Подписные серии издательства «Знание».

*Цена подписки
на год 3 руб. 60 коп.*



ЗНАНИЕ

Наш адрес:

101835,

Москва, Центр,

проезд Серова, 4