

И.Г.МИНЕРВИН

**ЗАРУБЕЖНЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ О ПУТЯХ
ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ:
МНОГООБРАЗИЕ ПОДХОДОВ, СХОДСТВО ВЫВОДОВ
(Обзор)**

Экономическая реформа в России, как и в других постсоциалистических странах, судьбы переходной экономики привлекли вполне объяснимое внимание широкого круга западных экономистов, представляющих различные теоретические школы и направления. В их работах анализ путей и проблем, успехов и неудач российских экономических реформ последнего десятилетия дан с различных, подчас противоположных теоретических позиций, а оценки и рекомендации нередко носят противоречивый характер.

Трудно найти компонент реформы или сферу реформируемой экономики России, которые не являлись бы объектом критики со стороны тех или иных ведущих западных экономистов, не подвергающих сомнению ценности рыночной экономики. Однако если на первоначальном этапе переходного периода их взгляды на процесс и перспективы трансформации колебались от положительных и оптимистичных до резко отрицательных, а недостатки зачастую оправдывались трудностями и непоследовательностью проведения реформы, то впоследствии количество критических оценок, включая признание ошибочности многих позиций самих западных специалистов, стало явно преобладать, а их характер углубился. Как заметил профессор Техасского университета Джеймс К. Гэлбрейт, “экономисты США, высказывавшиеся относительно российских проблем, далеко не во всем были правы. Сейчас то время, когда нужны правильные исторические оценки” (5, с. 32).

Круг вопросов, обсуждавшихся западными специалистами, чрезвычайно широк, как широк и спектр проблем, связанных с экономикой переходного периода. Не только практический, но и теоретический интерес к рассматриваемым проблемам определяется в том числе и тем, что знакомство с анализом российской экономической реформы в определенной мере может служить иллюстрацией многообразия теоретических представлений современной экономической науки и их эволюции. Предпринимая попытку представления этих оценок, мы, естественно, рассмотрим лишь основные моменты, более подробно остановившись на проблемах, которые лауреат Нобелевской премии К.Эрроу выделил как главные – факторы времени и роли государственного регулирования (36, с. 76).

ЦЕЛИ И СОДЕРЖАНИЕ РЕФОРМ

Достаточно четко расхождение теоретических позиций представителей неоклассической школы, в основном придерживавшихся положительных оценок, и экономистов других направлений, которые в целом более склонны к критическому подходу, проявилось в анализе различных аспектов реформы, прежде всего ее методов, воплотившихся в “шоковой терапии”. Так, если часть зарубежных экспертов обращали внимание прежде всего на проблемы макроэкономического дисбаланса и монетаристские рецепты их преодоления, то другую группу экономистов объединяет резко отрицательное отношение к радикально-либеральному пути рыночной трансформации в России и его результатам.

Очевидно, что различия в оценках имеют и более глубокую причину – они коренятся в трактовке целей и содержания реформ и процессов экономической трансформации. При сравнении позиций различных экономистов этот вопрос естественным образом возникает одним из первых.

Французский экономист М.Буайе следующим образом проанализировал особенности подходов к экономическим реформам в транзитивной экономике приверженцев неоклассической теории и сторонников регулирования.

1. Неоклассики считают главной целью экономической политики сокращение денежной массы и дефицита госбюджета, тогда как сторонники регулирования рассматривают это сокращение как необходимое, но недостаточное условие оздоровления экономики, предлагая обращать особое внимание на то, чтобы создание новых форм

организации не тормозилось ростом безработицы и экономическим спадом (рецессией).

2. Сторонники неоклассической теории рассматривают рынок как главный (если не единственный) способ координации различных форм деятельности, выступая за минимизацию участия государства в экономике и за скорейшее и полное разрушение “социалистических” форм организации. Сторонники регулирования указывают на многочисленные недостатки рынка, которые должны компенсироваться с помощью политики государства и предлагают перестраивать некоторые прежние координирующие институты, а не уничтожать их полностью.

3. Стратегия перехода к рыночной экономике, по мнению неоклассиков, должна быть направлена прежде всего на стабилизацию денежной системы и внедрение рыночных инноваций, поскольку рынок априори играет конструктивную роль. Сторонники регулирования предлагают в первую очередь создать институты, стимулирующие производство, инновации и новые правила игры.

4. Сторонники неоклассической теории полагают, что процесс реформ может считаться завершенным только тогда, когда структура экономики реформируемых стран будет подобна структуре наиболее развитых стран Запада. По их мнению, на это потребуется не более десяти лет, а успех реформ будет зависеть от того, насколько последовательно реформаторы будут следовать советам западных экономистов. Сторонники регулирования считают, что для этого потребуется не менее двух-трех десятилетий, при этом каждая страна может идти особым путем, выбор которого будет определяться историческим наследием и стратегическими целями. Результатом преобразований может стать смешанная экономика, модели которой могут различаться (40).

Согласно весьма распространенной точке зрения сущность реформы сводится к преобразованию централизованной плановой экономики в рыночную с помощью известной “триады”: либерализация, макроэкономическая стабилизация и приватизация (19). Именно эта программа, предложенная западными экономистами и международными кредитными организациями (“Вашингтонский консенсус”), явившаяся, по определению самих американских специалистов, крайней формой неолиберализма, была взята на вооружение правительством Е.Гайдара.

Этой модели придерживается, например, ведущий представитель неоклассической школы П.Самуэльсон в последнем издании известного учебника, написанного совместно с В.Нордхаусом. По его схеме элементами трансформации в рыночную экономику являются

либерализация цен, ведущая к установлению “свободного определения цен спросом и предложением”, жесткие бюджетные ограничения с целью установления финансовой ответственности предприятий, приватизация, необходимая для принятия экономических решений частными хозяйствующими субъектами (25, с. 751-752). Таким образом, суть реформы фактически сводится к тактическим, или даже инструментальным целям стимулирования экономического роста, выработанным международными финансовыми организациями для стран с развивающимися рынками.

Следует отметить, что именно вокруг этой “триады” развернулась широкая и, подчас, весьма острая дискуссия. Эти задачи, решение которых, по мнению неоклассиков, составляют суть преобразований, по крайней мере на их первом этапе, получившем название “шоковой терапии”, представителями других направлений рассматриваются скорее как необходимый, но не достаточный перечень условий проведения глубоких преобразований, или как средства формирования институциональной системы, адекватной провозглашаемой экономической системе.

“Шоковая терапия” и оценка ее результатов стали своеобразным водоразделом в позициях экономистов. Среди тех, кто поддерживал необходимость “шоковой терапии” в транзитивной экономике, выделяется профессор Гарвардского университета Дж.Сакс, выполнявший функции советника российского правительства (а до этого – правительства Польши). В качестве аргументов он приводил нестабильность политического режима и необходимость быстрых преобразований (57). Оценивая условия и трудности проведения реформы, Дж.Сакс и Д.Липтон, преподаватель Центра У.Уилсона, считали, что опасность экономическим реформам в России несут “всеобщий беспорядок, контратака коммунистов и безразличие Запада” (55, с. 30). В более поздних работах к этому списку добавились ссылки на рентоориентированное поведение, укоренившиеся интересы и трудности их преодоления (18; 46; 53).

Подчеркивалась и опасность инфляции для процесса перехода к рыночной экономике. Оценивая деятельность правительства Е.Гайдара, Дж.Сакс и Д.Липтон отмечали, что в России было начато осуществление радикальной программы приватизации, либерализованы цены и предприняты фундаментальные правовые реформы. Одновременно отмечалось, что гиперинфляция, которая, по их мнению, имела исключительно монетарные корни и могла “превратить этот переход из упорядоченного процесса в опасный хаос”, поставила все это под угрозу

(55, с. 32). Для ликвидации угрозы гиперинфляции предлагались меры монетаристского характера, прежде всего прекращение субсидирования неэффективных предприятий, сокращение бюджетных расходов.

Несмотря на постоянный “рукопашный бой” с противниками, отмечает Дж.Сакс, реформаторы чрезвычайно много добились. Положительными результатами он считает конвертируемость рубля, ослабление системы государственного регулирования и контроля. Приватизация (имелся в виду ее первый этап) создала основу для формирования нового среднего класса и класса предпринимателей, а также для реальной структурной перестройки многих предприятий. Рынок начал работать, хотя и находится в зачаточном состоянии. Дефициты в большей мере устранены. Удалось предотвратить гиперинфляцию. В целом, общее направление реформ было выбрано правильно и при поддержке Запада у России были хорошие перспективы развития капитализма и демократии (56, с. 6; 57).

Первый заместитель исполнительного директора МВФ С.Фишер и сотрудник исследовательского отдела МВФ Р.Сахай, проводя сравнения переходных процессов в различных странах, приходят к выводу, что главные факторы успешности реформ – быстрота и последовательность в их осуществлении. По их мнению, резкое сокращение доходов госбюджета и вынужденное урезание расходов “подорвали способность властей проводить реформы”. Причем именно пример России показывает, что сочетание стойкого бюджетного дефицита и медленных структурных реформ делает невозможной устойчивую стабилизацию. Зато отмечаются успехи в снижении инфляции. При этом специалисты МВФ утверждают, что в первоначальном плане реформ присутствовал ряд важных элементов, в том числе правовая реформа, которые не были реализованы. Также предполагалось, что процессы институциональных реформ и реструктуризации предприятий займут значительно больший период времени (45).

Другая группа экономистов оценивают идею и методы, а также и результаты “шоковой терапии” весьма негативно, многие реформаторские меры, считавшиеся успешно реализованными, рассматриваются ими как ошибки и просчеты, вызвавшие отрицательные последствия и замедление реформ. Прежде всего это относится к спонтанной либерализации цен и мерам монетарной политики, направленной на подавление инфляции. Характерным является высказывание лауреата Нобелевской премии Дж.Тобина, который прямо указывает, что “профессиональные западные советники по вопросам управления переходом посткоммунистических государств к рыночному

капитализму – экономисты, финансисты, руководители бизнеса, политики – способствовали появлению ложных ожиданий. ...Советы давались в одном направлении: демонтируйте инструменты коммунистического контроля и регулирования, приватизируйте предприятия, стабилизируйте финансы, уберите с дороги правительства и наблюдайте, как рыночная экономика вырастет из пепла. Оказалось, что все не так просто” (29, с. 73).

Дж.Тобин отмечал, что финансовая стабилизация, на которой настаивали иностранные советники, на практике означает балансирование государственных бюджетов, ограничение кредитов государственного банка и денежной эмиссии, дерегулирование финансовых сделок и стабилизацию валюты. “Все это, конечно, необходимо для предотвращения или прекращения гиперинфляции. Однако опасной ошибкой является вера в то, что монетарная стабильность представляет собой достаточное условие для оживления производства, перестройки промышленности и достижения необходимой реаллокации ресурсов” (29, с. 71).

По мнению ряда американских специалистов, политика переходного периода, проводившаяся в жизнь в странах бывшего СССР и Восточной Европы, в каждой из них имеет свои особенности, но в целом она не соответствовала уже достигнутому ими достаточно высокому уровню индустриального развития и, в то же время, олигополистической структуре мирового рынка 90-х годов. Конкретно это выразилось в том, что “шоковая терапия” была чрезмерно инфляционной, вызвала стагнацию или коллапс производства, деиндустриализацию значительной части региона (37, с. 31).

Касаясь проблемы инфляции и ее влияния на экономический рост, бывший вице-президент и до января 2000 г. главный экономист Всемирного банка Дж.Стиглиц и сотрудник Института экономического развития при Всемирном банке Д.Эллерман отмечают, что ее сокращение до уровня ниже 20% если и дает, то очень незначительный выигрыш в производительности и экономическом росте, в то время как издержки таких действий весьма велики. Так, чрезмерное ужесточение кредитно-денежной политики послужило одной из причин увеличения неплатежей и бартерного обмена, который может оказаться еще более разрушительным для ценовой системы, чем инфляция. Специалисты Всемирного банка обращают внимание на тот факт, что в странах Центральной и Восточной Европы с наиболее высокими темпами роста были отнюдь не самые низкие показатели инфляции. Таким образом, спад частично связывается с антиинфляционной, а в России и с валютной

политикой. Завышенный валютный курс поддерживался ростовщическими процентными ставками, которые заблокировали инвестиции и предпринимательскую активность. Как и многие другие авторы, Дж.Стиглиц и Д.Эллерман связывают подъем последнего времени (в частности, в импортозамещающих отраслях) с девальвацией 1998 г. (28, с. 9).

В целом ряде работ “монетаристская догма”, согласно которой увеличение денежной массы всегда ведет к инфляции, и рекомендации МВФ были подвергнуты критике. Профессор Массачусетского университета (США) Д.Котц положительно оценил наметившиеся в 1998 г. тенденции к погашению задолженности по заработной плате и пенсиям, а также по платежам поставщикам, и возможность финансирования этих расходов за счет увеличения денежной массы, что, по его мнению, должно привести к росту выпуска товаров. Он отмечал, что основа антикризисной программы состоит, по существу, в отказе от российского неолиберального эксперимента, результатом которого явились многолетнее падение государственных расходов и такое значительное ограничение денежной массы и кредита, что половина всех сделок осуществляется с помощью бартера (14, с. 22).

Многие специалисты предупреждали, что стратегия “шоковой терапии” чревата массовой безработицей и депрессией совокупного спроса, что будет оказывать дестимулирующее воздействие на потенциальных предпринимателей и инвесторов. При этом, в условиях, когда отсутствуют позитивные программы обеспечения занятости высвобождаемых работников, они продолжают использоваться и оплачиваться в устаревших и непроизводительных видах деятельности (29, с. 68).

По мнению профессора экономики и политологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (США) М.Интрилигейтора, “шоковая терапия” как попытка России совершить переход к рыночной экономике потерпела “шокирующий провал” (8, с. 129). Анализируя ее отдельные элементы – стабилизацию, либерализацию, приватизацию (подход СЛП), он отмечает, что они дали результаты, сильно отличающиеся от тех, на которые рассчитывали инициаторы этой политики.

Макроэкономическая стабилизация не только не стабилизировала экономику, но привела к сочетанию спада промышленного производства и инфляции, обесценения рубля и долларизации экономики. Инфляция уничтожила сбережения и не дала возможности подняться среднему классу. Среди других последствий –

истощение инвестиций с вытекающей отсюда эрозией основного капитала и “бегством” накоплений, намного превышающим по своим объемам помощь, полученную Россией от Запада. Либерализация цен привела к тому, что в российской действительности цены вопреки теории устанавливаются не столько рынками, сколько монополиями, мафиозными группировками и коррумпированными чиновниками. Такая либерализация при отсутствии эффективной приватизации и конкуренции ведет не к эффективному производству, а к созданию условий для обогащения лиц, находящихся у власти. Приватизация, в результате которой новыми собственниками оказались бывшие менеджеры госпредприятий, обусловила появление частных монополий с соответствующим монополистическим поведением и стремлением новых собственников к получению личных краткосрочных выгод даже за счет ликвидации активов. Урок, который следует извлечь из российской приватизации: проведение последней без должного правового регулирования и действенной юридической системы создает стимулы не к росту эффективности, а к криминализации экономики (8, с. 131-132).

К этому мнению в той или иной степени присоединяются большое число аналитиков. Профессор Гарвардского университета М.Голдман, стоящий на более умеренных позициях и признающий, что радикальные реформаторы сделали достаточно много для перестройки правовой системы, адаптировав ее к рыночным условиям, отмечает, что они не вняли “предупреждениям бывших советологов относительно того, что шоковая терапия срабатывает должным образом лишь в том случае, когда страна располагает эффективной инфраструктурой и рыночными институтами, включая конкуренцию, механизм банкротства, гражданский кодекс и суды, антимонопольное законодательство”. Они, по его мнению, не совсем ясно представляли, что принятие новых законов отнюдь не означало их обязательного исполнения. На это, как и на освоение новых правил бизнеса, новых норм поведения, изменение культуры предпринимательства требовалось время (2, с. 19-20).

Поэтому “шоковая терапия”, введенная сразу после падения существовавшего строя, обрекалась на неудачу, по крайней мере, отмечает профессор Университета Джорджа Вашингтона (США) П.Реддавей, она была преждевременной. Однако последователи философии “шоковой терапии” и лежащей в ее основе теории рационального выбора, которая игнорирует культурные и исторические факторы как не относящиеся к делу, этого не учли (23, с. 24).

Критики указывали, что либерализация, проводимая до демонополизации и приватизации, неизбежно ведет к опасному

перераспределению доходов, что отрицательно сказывается на объеме и структуре совокупного потребительского спроса, вызывает снижение спроса на отечественную продукцию, а также отрицательно влияет на объем сбережений. Все это усиливает депрессию и затрудняет рыночные реформы.

Проблема заключается в том, что “шокотерапия” разрушила институты социалистической экономики, но не создала институтов экономики рыночной. Возникший вакуум заполнили институты, являющиеся в значительной степени криминальными. М.Интрилигейтор видит выход в альтернативном “подходе ИКП”: институты, конкуренция, правительство. Его эффективность подтверждается опытом Китая, который пошел не столько по пути приватизации госпредприятий, сколько поощрения создания новых частных предприятий (Интр. 1, с. 134).

Американский, в прошлом советский, экономист И.Бирман считает, что при анализе экономических реформ наибольшую трудность представляет оценка степени их результативности, поскольку не выработаны ее критерии, наиболее важным из которых он считает формирование основ капиталистической экономики. Однако российские реформаторы, по его мнению, придают большее значение финансовой стабилизации, темпам инфляции и т.п. Эти критерии важны, но не могут служить главными индикаторами успеха реформ. Более существенны результаты приватизации, скорость проведения реформ, динамика жизненного уровня основной массы населения, а также такие дополнительные показатели, как увеличение численности среднего класса, рост внутреннего производства, масштабы монополизации, внешняя задолженность и т.д.

И.Бирман выделяет следующие “драматические ошибки” монетарной и финансовой политики правительства Е.Гайдара:

- сокращение бюджетных расходов, которое привело к уменьшению количества денег в обращении, кризису неплатежей, ухудшению положения населения, росту доходов мафиозной экономики;
- ограничение сферы государственного управления предприятиями, которые продолжали оставаться в собственности государства;
- “ликвидация” сбережений населения, которая вызвала резкий скачок цен и от которой пострадали миллионы людей (38).

Профессор Новой школы социальных исследований (США) Л.Тэйлор, рассматривая итоги первых лет переходного периода, критикует “господствующую ортодоксию”, отмечая, что лежащий в ее

основе принцип, отвергающий вмешательство государства в рыночные процессы и провозглашающий энергичное осуществление внутренней и внешнеторговой либерализации, не находит исторического подтверждения. Ни одной экономике не удалось достичь в таком режиме устойчивого роста производства. По его мнению, разумное государственное вмешательство в рыночные процессы – начиная с проблем макроэкономического управления и кончая политикой роста – в переходный период абсолютно необходимо. “Максимум, достижимый на основе ортодоксальной политики, – подготовка почвы для лучшего функционирования экономики путем избавления от крайне деформированной системы цен и подталкивания правительства к фискальной честности. Но этого недостаточно для подавления инфляции или обеспечения роста производства при справедливом распределении доходов” (30, с. 87).

Развернутый анализ “шоковой терапии” содержится в докладе группы американских экономистов (37), а также в работах Дж.Стиглица (26; 27; 28) и многих других (48).

Дж.Стиглиц видит главные недостатки подхода, воплощенного в “Вашингтонском консенсусе”, в использовании ограниченного набора инструментов (включающего макроэкономическую стабилизацию, либерализацию торговли и приватизацию) для достижения относительно узкой цели – экономического роста, в его недостаточности и отсутствии комплексности, игнорировании таких факторов, как наличие надежных финансовых рынков и действенное финансовое регулирование; политика, направленная на поддержание конкуренции; меры по стимулированию передачи технологии и усилению “прозрачности” рынков и многие другие. Если экономика не конкурентоспособна, отмечает Дж.Стиглиц, выигрыш от либерализации и приватизации будет растрочен из-за рентоориентированного поведения, а не направлен на создание общественного богатства. Если государственные инвестиции в человеческий капитал и передачу технологий окажутся недостаточными, рынок не сможет восполнить их нехватку (26, с. 34). Дж.Стиглиц отстаивает позицию, согласно которой макроэкономическая политика не должна сводиться к одностороннему упору на ограничение инфляции и бюджетного дефицита. По его мнению, “нельзя путать средства и цели; главное – формирование соответствующей системы регулирования, а не финансовая либерализация”. Более того, экономические результаты обусловлены не столько проводимой экономической политикой, сколько качеством институциональной системы. “Именно институты определяют ту среду, в которой функционируют рынки” (26, с. 4, 20, 30, 31).

Исследование, проведенное Всемирным банком, также показало, что успехи экономического роста связаны не только с макроэкономической стабилизацией или приватизацией. Необходимы, в частности, надежная финансовая система, в создании и поддержании которой велика роль государства, эффективное распределение финансовых ресурсов, эффективная инвестиционная и конкурентная политика и многое другое.

Оценивая итоги политики макроэкономической стабилизации, специалисты сходятся в том, что нельзя сводить ее исключительно к поддержанию относительного финансового равновесия с помощью контроля над денежным предложением, балансирования государственного бюджета преимущественно за счет сокращения его расходов, сдерживания инфляции. Лауреат Нобелевской премии Л.Клейн считает обязательными критериями стабилизации также высокий уровень занятости, стабильно высокие темпы роста на уровне не менее 5% в год, справедливое распределение доходов и собственности, обеспечение населения основными видами социальных услуг (11, с. 34).

Что касается борьбы с инфляцией, то, по мнению Л.Тэйлора, ее нельзя отрывать от мер по обеспечению роста производства. Это мнение, отличное от шаблонного, по его выражению, подхода, разделяется большинством авторов. При этом стратегия роста должна основываться на развитии внутреннего рынка, использовании национальных ресурсов и национального спроса. Исторический опыт свидетельствует о том, что даже страны с открытой экономикой, где были созданы условия для сбережений, инвестиций, освоения новых технологий и роста в частном секторе, не отдали эти процессы на откуп нерегулируемому рыночному режиму (30, с. 90).

Профессор Гарвардского университета (США) и Коллегиум Будапешт (Венгрия) Я.Корнай, подвергший определенной переоценке свои первоначальные взгляды на проблемы макроэкономической стабилизации, признает, что слишком много внимания уделялось тому, чего можно достичь быстро, реализуя “пакет” радикальных мер, и слишком мало – тому, как укрепить достигнутое и обеспечить долговременное улучшение. Говоря о неустойчивости макроэкономической ситуации в России и других странах с переходной экономикой, он подчеркивает: чтобы рост был устойчивым, необходима глубокая, всеобъемлющая программа институциональных реформ. Легко улучшить состояние бюджета, повысив ставки налогов, но для длительного улучшения ситуации требуются радикальная налоговая реформа, расширение базы налогообложения, работоспособная система

сбора налогов, а также реформа государственных расходов. Относительно легко объявить национальную валюту конвертируемой, но намного труднее организовать эффективную систему международных расчетов, наладить тесные связи между отечественной и международной банковскими системами и гарантировать соблюдение международных платежных соглашений. Проблема заключается не в темпах и не в степени радикальности реформ и даже не в выборе главного направления. В России, отмечает Я.Корнаи, не было создано институциональной системы для поддержания и укрепления макроэкономического равновесия. “Институциональные реформы можно проводить лишь шаг за шагом, сериями больших и малых блоков” (13, с. 53-54). Эти аспекты анализа получили развитие в работах экономистов применительно ко всему комплексу проблем переходной экономики в концепциях “градуализма” и “инкрементализма”.

Многие аналитики обращают внимание на тот факт, что “шоковая терапия” фактически была осуществлена за счет основной массы общества, в ущерб его благосостоянию. Об этом свидетельствуют такие явления, не укрывшиеся от внимания западных исследователей, как падение реальной заработной платы и уровня жизни, сокращение средней продолжительности жизни и др. М.Интрилигейтор, например, отмечает, что снижения уровня инфляции в России удалось добиться большей частью за счет невыплаты заработной платы. По его мнению, экономический упадок в России может привести к социальной и политической нестабильности и даже возвращению своего рода авторитарного управления (9, с. 123).

Все это в конечном итоге отразилось и на самих реформах. Как отмечают американские эксперты, важнейшая черта экономики переходного периода состояла в снижении реальной заработной платы, одним из последствий которого стало резкое и длительное падение экономической активности. Оно оказалось намного серьезнее, чем предсказывали экономисты, и не могло быть объяснено лишь крушением командной системы. За счет массивного перераспределения доходов, вызванного либерализацией цен и инфляцией, возникли динамичные изменения совокупного спроса, которых не предвидели реформаторы. Вместе с сокращением реальных доходов внутренний спрос упал до неожиданно низкого уровня. “Ирония судьбы заключалась в том, что в результате падения реальных доходов предприятия лишились рынков для своей продукции. Соответственно, совокупный внутренний продукт упал значительно ниже потенциального предложения... Полученное в итоге сочетание инфляции (вызванной как ростом издержек, так и ростом

заработной платы) и падения производства означает, что стагнация в ее крайней форме, очевидно, сохранится, тогда как комплексные производственные связи, созданные на протяжении десятилетий планового хозяйства, продолжают разрушаться” (37, с. 34, 35).

Профессор Университета штата Мичиган Т.Вайскопф, осуждая “шоковую терапию”, подчеркивал, что экономическая стратегия должна включать такой процесс либерализации и стабилизации, который не допускает падения спроса на отечественную продукцию и ограничивает усиление неравенства в покупательных способностях различных слоев населения (58).

От западных наблюдателей с самого начала не укрылся упрощенный подход к проблемам и условиям становления, функционирования и регулирования рыночной экономики. Некоторые из них предупреждали, что проведение такого подхода в жизнь может навсегда свести постсоциалистические страны, переживающие переходный период, к положению слаборазвитой периферии мирового хозяйства и вызвать острые социальные конфликты. “Предпринимательство может принять форму вымогательства с использованием угрозы насилия. Увы, кажется, именно такой тип капитализма процветает в России”, – отмечает Дж.Тобин (29, с. 73). Даже умеренные оппоненты проводимой стратегии и тактики реформ отмечают, что “в Россию пришел грубый, необузданный” вариант капитализма, который “без введения какого-либо контроля и сдерживания в виде конкуренции и государственного регулирования отнюдь не лучше старой централизованной плановой системы” (2, с. 24).

В соответствующих оценках и определениях нет недостатка. Американские специалисты Э.Эмсен, М.Интрилигейтор, Р.Макинтайр и Л.Тэйлор подчеркивают, что “рыночный фундаментализм”, взятый на вооружение архитекторами трансформации, однозначно рассматривавшими наследие социализма как чистый пассив и отвергавшими его целиком по идеологическим соображениям, имел результатом примитивный капиталистический эксперимент из времен XVIII в. Но в современных условиях конкуренции и технического прогресса эта модель свободного рынка просто не соответствует подобным задачам. “По историческим меркам то, что они пытались сконструировать, уже устарело. Выбор в качестве модели крайней, примитивной формы рыночной экономики так и не заложил фундамент для перехода к современной капиталистической экономике” (37, с. 32).

Подобную оценку разделяет и даже еще более обостряет другой американский экономист, профессор Колумбийского университета

Р.Эриксон, который определяет постсоветскую экономическую систему как “индустриальный феодализм”, напоминающий экономические отношения в средневековой Западной Европе на новой технологической базе (дезинтеграция государства, обособленность хозяйств и регионов, фрагментарная структура рынков, неопределенность прав собственности, роль личностных связей и др.). Она унаследовала многие политические, социальные и экономические характеристики советской системы и представляется как ее своеобразный мутант, результат ее естественной реакции на радикальную реформу, направленную на создание основ современной рыночной экономики. Такая система неэффективна с точки зрения экономического роста и может потребоваться значительно больше времени, чем ожидалось, для создания институтов современной рыночной экономики (42, с. 135, 153).

В особенно резкой форме сходную точку зрения выразил бельгийский экономист Ж.Нажельс, который еще в 1991 г. употребил термин “дикий капитализм” применительно к той экономической ситуации, которую наблюдал в транзитивных странах (49). “Дикий капитализм” характеризуется абсолютным доверием к законам рыночной экономики в ее чистом виде, когда любое государственное вмешательство рассматривается как нарушение саморегулирующихся рыночных механизмов. Негативные социальные последствия рыночного регулирования считаются той ценой, которую, якобы, следует платить за повышение эффективности экономики. Если отмена государственных субсидий вызовет рост цен, то, по мнению сторонников “чистого” рынка, это уменьшит объем спроса и приведет к восстановлению равновесия, а крах слабых предприятий только оздоровит экономику. Такова в общих чертах, по мнению Ж.Нажельса, экономическая доктрина “дикого капитализма”, который ведет к усилению различий в доходах, порождает серьезные социальные и региональные диспропорции (49, с. 274).

Л.Клейн отмечает, что в самой теоретической постановке вопроса архитекторами рыночных реформ, отвергавшей в переходный период все элементы социализма, “понятиям социального равенства, справедливости при распределении богатства отводится второстепенная роль” (11, с. 32). Эту же мысль развивает П.Реддавей. Крупномасштабная приватизация, пишет он, была осуществлена методами, которые, если не в теории, то на практике, игнорировали социальную справедливость. В результате значительная часть активов по дешевке была приобретена директорами бывших государственных предприятий, а также предпринимателями, вышедшими из теневой экономики и имевшими тесные связи с коррумпированной верхушкой. Особенно важными

оказались события 1995 г., когда с помощью схемы кредитов под залог акций финансовым олигархам была дана возможность присвоить важнейшие государственные активы при минимальных или нулевых затратах (23, с. 25).

Между тем Л.Клейн обращает внимание на важность социального аспекта для конечного результата. Быстрое возникновение крайне неравномерного распределения доходов и имущества, сопряженное с ускоренной приватизацией и введением рыночного механизма, “нежелательно, поскольку для нормального функционирования системы как в период перехода, так и после него необходимо сотрудничество совместно работающих людей. Примечательной чертой успешно развивающихся стран Азии является достижение ими показателей относительно справедливого распределения доходов и имущества” (11, с. 35).

Добавим, что такая ситуация чревата и другими весьма далеко идущими последствиями, а именно подрывом человеческого капитала, его бегством из наукоемких отраслей, составляющих потенциал будущего развития экономики страны, и даже из нее самой, о чем убедительно говорят М.Интрилигейтор и его соавторы (10).

Неизбежно возникает вопрос, каковы же результаты десятилетнего реформирования. Фактически единственным положительным моментом “шоковой терапии” признается то, что она обеспечила невозможность возврата к старой экономической системе. В то же время успешная реализация тех инструментальных задач, которые составляли сущность трансформации согласно концепции “Вашингтонского консенсуса” и радикальных реформаторов (снижение инфляции, ликвидация бюджетного дефицита, полная либерализация внутренней и внешней торговли, осуществление массовой приватизации, даже с учетом намечившегося в 2000 г. экономического роста), является лучшим доказательством их ограниченности. Согласно Дж.Стиглицу, набор необходимых инструментов и целей развития значительно шире того, что предлагалось “Вашингтонским консенсусом”. Целями развития являются повышение уровня жизни, в том числе улучшение систем здравоохранения и образования, сохранение природных ресурсов и окружающей среды, развитие демократии и участия в процессе принятия решений (26, с. 31). Если выразить сущность реформы другой триадой: “рыночная экономика – эффективность – экономический рост”, то оценки, естественно, будут другими.

Профессор А.Ослунд (Фонд Карнеги за международный мир), ставший одним из соавторов и защитников программы радикальных

реформ, придерживается точки зрения, что, учитывая демократизацию государства, ликвидацию государственной собственности и бюрократической координации, распределение ресурсов на основе рыночных принципов, монетизацию экономики и ужесточение бюджетных ограничений, российская экономика уже стала рыночной (19). Однако в этом вопросе мнения экономистов коренным образом расходятся. Те аргументы и критерии, которые используются одними экономистами для доказательства успешности реформы, другими рассматриваются либо как по меньшей мере спорные, либо как не являющиеся доказательством существования рыночной экономики.

Большинство придерживается точки зрения о явной преждевременности подобного вывода, доказывая это с помощью различных аргументов, прежде всего анализа сущности рыночной экономики. Сам А.Ослунд, возвращаясь в работе, опубликованной в 1999 г., к этому вопросу, вынужден признать, что основными пунктами повестки дня были дерегулирование, стабилизация и приватизация, но окончательные выводы относительно этого содержания реформ сделать невозможно, поскольку слишком мало было фактически проведено в жизнь (53, с. 121). По мнению Р.Эриксона, А.Ослунд показал лишь то, что командная экономика действительно разрушена, но это вовсе не означает, что структура и функционирование российской экономики соответствуют рыночной системе (42, с. 153).

“Шоковая терапия” открыла путь иным способам регулирования макроэкономических процессов, отличным от бюрократической координации, но вовсе не обязательно рыночным. Разрыв с прошлым еще не означает, что распределение ресурсов осуществляется по рыночным законам и ценам, стабилизация денежной системы не ликвидировала краткосрочных спекуляций и утечку капиталов и не стимулировала инвестиции, рынки капиталов не сложились и не способны привлекать инвесторов, дисциплинировать менеджеров, финансировать домашние хозяйства и обеспечивать формирование новых предприятий и т.д.

Главный аргумент в пользу таких оценок – отсутствие конкуренции. “Ни либерализация экономики, ни стабилизация, ни приватизация... не смогли привести Россию к рыночной экономике”, – отмечает профессор Университета Пьера Мендес-Франса (Гренобль, Франция) И.Самсон (24, с. 129). Он доказывает это, проводя различие между монетарной экономикой и рыночной экономикой, сводя, однако, это различие в конечном счете опять-таки к конкуренции. “Если “капитализм” характеризуется господством рентных отношений, отсутст-

вием конкуренции и взаимовлиянием власти и экономики, что тогда остается от рыночной экономики?”, – спрашивает И.Самсон (24, с. 129).

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Среди всего комплекса проблем транзитивной экономики реформа собственности вызывает, пожалуй, наиболее масштабную дискуссию. В этом вопросе расхождения во взглядах на цели и методы проведения реформ проявились весьма наглядно. Прежде всего следует отметить различную оценку значимости приватизации в процессе реформирования российской экономики.

Многие специалисты, прежде всего сторонники “Вашингтонского консенсуса” и “шоковой терапии” (Дж.Сакс, А.Ослунд, А.Шлейфер, Р.Вишни, А.Робинсон, Л.Боултон и др.) (57; 19; 33; 52; 39), считали приватизацию стержнем всей программы реформ, призывали к ее масштабному проведению и использованию опыта западных стран, обосновывая необходимость одновременного введения рыночной системы и превращения государственных предприятий в частные. При этом одним из главных аргументов в пользу ускоренной приватизации служило утверждение, что частные предприятия всегда более эффективны, чем государственные, следовательно, приватизация должна явиться важнейшим средством перераспределения ресурсов, улучшения управления и общего повышения эффективности экономики.

Однако они понимали, что приватизация столкнется с определенными трудностями. В их числе указывалось на отсутствие рыночной инфраструктуры, в частности рынка капитала, и неразвитость банковской сферы, отсутствие достаточных инвестиций, управленческих и предпринимательских навыков, сопротивление со стороны управляющих и работников, проблемы “номенклатурной приватизации”, несовершенство законодательной базы, в том числе в области налогообложения. Сторонники энергичной приватизации отмечали, что она проводится в условиях высокой инфляции и низких темпов роста и приводит к массовой безработице. Указывалось также на непоследовательность реформ и отсутствие четких гарантий и условий реализации прав собственности, необходимость реформирования банковского сектора, пенсионной системы, создания действенного фондового рынка. Важным представляется мнение многих экспертов о необходимости предварительных условий для успешной приватизации, а именно проведения макроэкономических реформ и создания деловой (предпринимательской) культуры в стране (6, с. 7). Для этой группы специалистов

характерно мнение о целесообразности в условиях России широкого привлечения западных инвесторов, кредиторов и консультантов для успешного проведения мероприятий в области приватизации.

По мнению многих специалистов, в условиях нехватки частного капитала выбор сводился к: а) нахождению формы перераспределения государственной собственности между гражданами; б) выбору немногих владельцев частного капитала (приобретенного зачастую незаконным путем); в) обращению к иностранному капиталу с учетом ограничительных мер.

Сторонники радикальной приватизации указывают как на недостатки на то, что государство по-прежнему владеет землей и большим количеством предприятий, а также контролирует значительное число акций предприятий, приватизированных номинально или находящихся формально в собственности работников. И.Бирман называет их “индустриальными госхозами”. По его мнению, приватизация “по Чубайсу” это скорее разгосударствление, чем реальная приватизация. Приватизация должна была создать многочисленный класс частных собственников, а вместо этого появились “богатейшие монстры”, образовавшие союз с номенклатурой. Роль государства остается чрезмерной, производители по-прежнему имеют больше стимулов воровать, чем производить, монополия производителей не ликвидирована, малый бизнес развивается очень слабо (38, с. 742).

Американские специалисты А.Шлейфер и Р.Вишни на основе изучения положения дел на первоначальном этапе приватизации охарактеризовали ее как “спонтанную”. Они отмечали, что права собственности были неформально перераспределены среди ограниченного круга институциональных субъектов, таких, как партийно-государственный аппарат, отраслевые министерства, местные власти, трудовые коллективы и администрация предприятий. Отсюда – неизбежность конфликтов, причина которых кроется в пересечении контрольных прав таких совладельцев, наличии многих субъектов собственности с неопределенными правами владения. Реальной приватизацией, по мнению авторов, является перераспределение прав контроля за активами госпредприятий с обязательным закреплением имущественных прав собственников. В связи с этим они предлагали проведение широкомасштабного акционирования предприятий (33). Следует отметить, что дальнейшее развитие событий в значительной мере пошло по этому пути. Крупные государственные предприятия были превращены в акционерные компании, происходил процесс фактического перераспределения собственности.

Ваучерная приватизация была подвергнута критике в целом ряде работ (27; 35; 37; 3). По мнению Т.Вайскопфа, система ваучеров, имеющая целью равное распределение акционерного капитала между населением страны, возможно и неплоха, но при этом должны существовать механизмы, гарантирующие недопущение концентрации акционерного капитала в руках “богатого меньшинства” (58). Однако на деле непродуманная приватизация передала имущество по сути процветающей страны в руки коррумпированной политически мощной элиты (21, с. 60).

Эта точка зрения разделяют многие другие аналитики. И.Самсон отмечает, что российская массовая приватизация, начатая с целью ликвидации старой экономической власти и ускорения реструктуризации предприятий, не дала желаемых результатов, а привела к чрезвычайной концентрации собственности, причем в России это явление, обычное для процесса массовой приватизации, приняло особо крупные размеры. В результате трансформации старых министерств и относящихся к ним ведомственных банков возникла мощнейшая финансовая олигархия. “Собственность, – пишет И.Самсон, – это институт, который не меняется ни одним декретом, ни одномоментно. Если в экономике попытаться слишком поспешно повсюду насаждать частную собственность через массовую приватизацию, то она быстро сконцентрируется там, где есть экономическая власть” (24, с. 126). К такому же выводу пришли специалисты Европейского банка реконструкции и развития, по мнению которых, программа приватизации не смогла обеспечить ни улучшение экономических показателей предприятий, ни экономический рост, поэтому необходимо создавать новые законы и рыночные институты, стимулирующие конкуренцию и подавляющие коррупцию (24).

Наиболее резкую точку зрения высказал Д.Эллерман. По его мнению, посредством ваучеров приватизировали акции, а не компании, а в основе ваучеризации лежали политические мотивы. Массовый фондовый рынок социализирует компании, а не приватизирует их, в результате крупные компании США фактически стали “социальными институтами”. “Тем не менее странам постсоциалистического мира внушают, что эти компании – образец организации, “основанной на частной собственности” (35, с. 103, 104, 108).

Профессор Института макроэкономической политики (США) М.Поумер отмечает, что импульсивная по замыслу приватизация была проведена безответственно, что способствовало укреплению позиций некомпетентных (а зачастую и коррумпированных) менеджеров, подрыву потенциала долгосрочных инвестиций (22, с. 103).

Однако критике подвергаются не только методы проведения приватизации, но и сама ее суть. Так, А.Этциони вообще не считает приватизацию способом формирования новой экономики, в том числе создания среднего класса. Относясь скептически к приватизации крупных государственных предприятий, он считает более эффективным с точки зрения стратегии реформы создание новых частных производств или приватизацию мелких предприятий (43). Английский экономист С.Кларк, подчеркивая идеологическое значение приватизации, считал ее скорее ставкой в политической борьбе и средством реализации корпоративных интересов, чем реальным действием, направленным на создание рыночной структуры (41).

В принципе, того же мнения придерживается и К.Эрроу. “Обычно считают, – пишет он – что приватизация обязательно сопутствует рыночной системе. Однако это положение логически выходит за рамки признания ценового механизма или даже рынков. ...Разумеется, приватизация в соответствующих институциональных условиях обеспечивает жизнеспособность рынков. Можно принять как должное, что приватизация большей части промышленности является долгосрочной потребностью с точки зрения создания устойчивой системы рынков. Но следует тщательно выверить темпы приватизации и, что, возможно, еще важнее, пути ее осуществления” (36, с. 77, 81).

К.Эрроу приходит к выводу, что, с одной стороны, приватизация существенна для рыночной системы в долгосрочном плане и помимо этого обеспечивает необходимое доверие к необратимости движения к рыночной системе. С другой — она рождает много проблем и должна проводиться только умеренными темпами. Причинами тому являются очень медленные темпы накопления сбережений, необходимых для частного приобретения производств; отсутствие реальной продажной цены последних, для определения которой потребуется длительная и устойчивая работа рынка; необходимость реструктурирования производственного сектора до начала его распродажи с целью устранения монопольного наследия централизованной экономики, поскольку монополия несовместима с работой рыночной системы (36, с. 82).

Некоторые специалисты указывали, что при отсутствии частного капитала и инфраструктурных предпосылок рациональным был бы путь постепенных реформ, особенно по отношению к крупным предприятиям. Обращая внимание на особые трудности процесса приватизации в России в силу определенных исторически сложившихся причин, М.Голдман отмечал, что поспешная приватизация государственных предприятий

имела тяжелые последствия. При отсутствии необходимой нормативной базы, практики учета, процедуры банкротства и при отказе от планирования она привела к анархическим проявлениям в сфере торговли и промышленности (2, с. 20; 3, с. 25). Справедливо указывалось и на нерешенность проблемы создания конкурентной среды, без которой приватизация как таковая не может быть эффективной, если она имеет целью не только краткосрочное пополнение государственной казны за счет распродажи госсобственности. Только при наличии конкурентной инфраструктуры можно предпринимать шаги по приватизации более крупных госпредприятий, считает М.Голдман (3, с. 23). Именно конкуренция, а не частная собственность, подчеркивает М.Интрилигейтор, является “секретом рыночной экономики”. Приватизированные монополии хуже монополий, находящихся в собственности государства, поскольку они практически не подвержены эффективному государственному регулированию (8, с. 134).

Дж.Стиглиц рассматривает частную собственность и конкуренцию как “сиамских близнецов”, подчеркивая при этом, что “приватизацию превратили в главный фетиш”, в то время как политика конкуренции и другие меры рыночного регулирования оказались чем-то второстепенным. “Западные советники сделали акцент не на политике конкуренции, а на других вопросах, таких, как скорость приватизации” (27, с. 24).

В одной из своих статей Дж.Стиглиц делает еще более категоричный вывод: опыт Китая и России демонстрирует, что конкуренция более важна для успешного экономического развития, чем форма собственности. Из сравнения этого опыта вытекает важный вывод для политической экономии приватизации и конкуренции. В ходе приватизации монополий оказалось очень сложно предотвратить коррупцию и появление других проблем. Огромные рентные доходы, возникающие при приватизации, способствуют тому, что предприниматели предпочитают получать контроль над приватизируемыми предприятиями, а не инвестировать в создание своих собственных фирм. Напротив, политика содействия конкуренции нередко уменьшает рентные доходы и усиливает стимулы к созданию богатства. Важное значение имеет также и очередность проведения приватизации и мер регулирования (26, с. 24).

Ставится вопрос и о роли приватизации в преодолении синдрома мягких бюджетных ограничений, направленном на повышение эффективности функционирования предприятий и усиление рыночных механизмов. Во многих программах и рекомендациях специалистов эта

проблема рассматривалась как ключевая, а изменения в собственности – как наиболее радикальный способ ее решения. Теоретический вывод о том, что проведение приватизации государственных предприятий способствует ужесточению бюджетных ограничений, не подвергается сомнению. Однако реально сложившаяся в России структура собственности не привела к ожидаемому результату. В то же время существует мнение, что общественная собственность и жесткие бюджетные ограничения совместимы.

По мнению Я.Корнаи, ситуация зависит от соотношения частного и государственного секторов. Как показывают эмпирические исследования, когда в экономике начинает доминировать частный сектор, остающимся государственным предприятиям можно предоставить большую автономию и ужесточить их бюджетные ограничения. Одновременно он указывает и на другие меры, приводящие к ликвидации или минимизации синдрома мягких бюджетных ограничений, среди которых принятие современной бухгалтерской отчетности и банковского законодательства, ограничивающих возможности сокрытия убытков и безответственное предоставление кредитов; сокращение бюджетных субсидий и отказ от налоговых льгот или резкое их ограничение; введение и исполнение законов о банкротстве; борьба с проявлениями монополизма; ограничение сферы действия административного ценообразования; децентрализация государственных учреждений там, где это возможно, включая процедуры принятия бюджетных решений (13, с. 44-45).

По мнению специалистов Ноттингемского университета (Великобритания), в отраслях высокой технологии и тяжелой промышленности необходимость и целесообразность приватизации должна определяться направлениями государственной научно-технической политики, спецификой производства, решением вопросов военно-политического и стратегического характера. Главными задачами приватизации в России, по их мнению, являются привлечение капиталовложений в наиболее эффективные отрасли и обеспечение за счет этого технического перевооружения ряда устаревших предприятий в других отраслях и роста общественной производительности труда (44). Наряду с этим ряд специалистов отдавали приоритет развитию легкой промышленности и предприятиям среднего размера, где небольшие первоначальные капиталовложения дают большой прирост производства (51).

Оценка приватизации связана и с проблемой разделения собственности и управления и эффективного контроля собственников

над управлением предприятием, о которой писали Кейнс, Берле и Минз и которая в настоящее время находится в поле зрения теории агентских отношений. Ряд специалистов считают, что вопросам корпоративного управления вообще не было уделено достаточного внимания, а идея контролирующего инвестиционного фонда, содержащаяся в модели ваучерной приватизации, вообще потерпела провал (27, с. 15). Однако здесь также сталкиваются различные мнения. Согласно радикальной точке зрения, привлечение внешних акционеров улучшает работу предприятия и более эффективно, чем контроль со стороны менеджмента и занятых. Представители другой точки зрения считают, что англо-американская система привлечения внешних акционеров через рынок ценных бумаг является менее эффективной, чем характерная для Германии и Японии система, предполагающая привлечение к управлению предприятием занятых на нем, а также контроль со стороны банков, предоставляющих кредит.

Профессор Высшей школы социальных наук (Франция) Б.Шаванс отмечает, что капитализм управляющих, или “корпоративная экономика”, гораздо более распространен в современном мире, чем “частнособственнический капитализм” XIX в. При этом европейские страны, Япония и азиатские страны обладают существенной спецификой, поэтому в анализе корпоративного управления никак нельзя ограничиваться американским опытом. В трансформирующейся экономике нарушения взаимоотношений собственников капитала и менеджеров могут быть результатом особых условий, например, недостаточных возможностей и компетенции банков, с одной стороны, и унаследованных образцов поведения менеджеров – с другой. Поэтому чрезвычайно важно их совместное “обучение” (32, с. 22-23).

Как полагает Т.Вайскопф, в условиях России, где совершенно неразвиты рынки капитала, ограничена мобильность рабочей силы, трудно представить себе, чтобы работал именно тот механизм перестройки промышленности, который в высшей степени зависит от мобильности капитала и труда. Целесообразней было бы создать стимулы и возможности совершенствования деятельности предприятий силами администрации и рабочих, а не привлекать внешних акционеров (58). К такому же выводу приходит Дж.Стиглиц, мотивируя его целесообразностью сокращения агентских цепей (27, с. 16). Однако, как показала практика, в силу ряда причин и такая форма приватизации (“заинтересованными лицами”) в условиях России нередко приводила к печальным последствиям. Как указывали специалисты, приватизация здесь может столкнуться с дезинвестиционными мерами и коррупцией со

стороны некоторых руководящих работников (44). В условиях России переход государственных предприятий (кроме мелкого производства и сферы услуг) в собственность “подлинных капиталистов”, т.е. обладающих “капиталом”, подразумевающим в широком смысле не только финансовые средства, но также и профессиональную и личностную квалификацию, был, по существу, невозможен (37, с. 20). По мнению С.Кларка, приватизация вообще не гарантирует демократизации производства, а лишь создает базу для борьбы за контроль (41).

Многие аналитики считают, что альтернативой приватизации в качестве пути к рыночной экономике является создание новых предприятий. Действительно, формирование столь важной для рыночной экономики конкурентной среды предполагает содействие созданию новых предприятий – субъектов конкурентных отношений. Перечисляя преимущества этого пути, М.Интрилигейтор указывает на первостепенную задачу формирования “новой экономики вместо создания подпорок для старой”, поиск компетентных и честных управляющих, использование существующих активов, вместо их растраниживания и т.д. (9, с. 127). По мнению М.Голдмана, в результате одной только приватизации (без одновременного создания сети новых, конкурирующих с приватизированными предприятиями) в стране появилось множество частных предприятий-монополистов, что отнюдь не является предпосылкой развития здоровой экономики. Неудача в самом начале с формированием крупного сектора новых предприятий привела к значительным отрицательным последствиям, в том числе облегчила мафиозным группам захват контроля над значительной частью государственного имущества. “Основная проблема сегодня, как и в 1992 г., заключается в создании инфраструктуры, способствующей развитию конкуренции (2, с. 20, 21, 23). К.Эрроу напоминает, что “при капитализме расширение и даже поддержание на прежнем уровне предложения часто принимает форму вхождения в отрасль новых фирм, а не развития или простого воспроизводства старых; это относится в особенности к мелкой и низкокапиталоемкой промышленности”. Что касается приватизации тяжелой промышленности, то этот процесс должен быть по необходимости медленным, но и здесь “приоритетная задача – не передача имеющихся капитальных активов и предприятий в частные руки, а постепенная замена их новыми активами и новыми предприятиями (36, с. 83-84).

Таким образом, одна из насущных задач переходного периода состоит в увеличении количества предприятий всех уровней, активизации предпринимательской инициативы. По мнению

М.Голдмана, вместо быстрой ваучерной приватизации следовало направить усилия на стимулирование создания новых предприятий и формирование рынка с соответствующей инфраструктурой, отличающейся прозрачностью, наличием правил игры, нужных специалистов и хозяйственного законодательства (3, с. 24).

В этой связи встает вопрос о создании в стране необходимого предпринимательского климата, стимулирования развития мелкого и среднего бизнеса, устранении бюрократических преград. Специалисты отмечают далеко не удовлетворительное состояние дел в этой области и отсутствие оснований ожидать его улучшения, о чем говорит замедление роста и даже сокращение числа предприятий уже с середины 90-х годов, а также количество убыточных предприятий. Следовало (как например, в Польше или Китае) всячески содействовать формированию сектора новых предприятий, стимулировать частных предпринимателей, розничных и оптовых торговцев, фермеров, использовать все возможности для увеличения количества частных семейных ферм и малых предприятий, считает М.Голдман (2, с. 20). Все это требует совершенствования и упрощения регулирования, лицензирования, налоговой системы, обеспечения доступного кредита, создания сети по поддержке малого предпринимательства, программ обучения, инкубаторов бизнеса и т.п. (28; 3).

К тому же, этот путь может служить, хотя и далеко не быстрым, но плодотворным средством макроэкономической стабилизации. По мнению М.Голдмана, увеличив производство и наладив более эффективное распределение, реформаторы обеспечили бы рост поступления товаров на рынок и сдержали бы инфляцию (2, с. 20). Отсутствие конкуренции накладывает отпечаток на инфляцию, поскольку в этих условиях монетарные и финансовые рычаги реформ не могут быть эффективным средством ее контроля (38).

Дж.Стиглиц также проводит идею о том, что предпринимательство может служить рычагом активизации такого существенного элемента перехода к эффективной экономике, как переориентация ресурсов на использование в более производительных областях. При этом перемещение работников из сферы малопродуктивного труда на более производительную работу с помощью безработицы можно оправдать только отсутствием лучшего способа. Но для того, чтобы предпринимательство было успешным, должны сформироваться определенные навыки. Другой важнейшей частью механизма рыночной экономики является “антипод” предпринимательства – институт банкротства, который также только

предстояло создать, причем при отсутствии культуры создания нового бизнеса. Предпринимательство и банкротство, вхождение в бизнес и выход из него должны, по мнению Дж.Стиглица, рассматриваться как две стороны “монеты” экономических изменений. При этом реструктуризация через банкротство должна сопровождаться “решительными мерами по созданию и поддержанию занятости посредством поощрения предпринимательства и/или использования кейнсианских стимулов” (27, с. 10-12).

На сессии специальной рабочей группы по анализу опыта в области приватизации Конференции ООН по торговле и развитию отмечалось, что при определении самого понятия “приватизация” необходим прагматизм. Как правило, приватизация означает полную или частичную передачу государственной собственности во владение или управление частному сектору. В то же время было признано, что в качестве приватизации могут рассматриваться и другие формы реорганизации государственных предприятий, включая их “перевод на рыночные рельсы или коммерциализацию”. “Не являются ли самостоятельно действующие (автономно управляемые) государственные предприятия эффективной альтернативой частной собственности?” – задает в этой связи вопрос И.Сакс (54, с. 10).

Рассматривая возможные пути исправления допущенных в ходе приватизации ошибок, М.Голдман считает, что несмотря на потенциальные опасности можно при достаточных на то основаниях предпринять определенные шаги вплоть до пересмотра результатов приватизации с условием компенсации и последующей новой приватизацией. Так, целесообразно пересмотреть случаи приватизации, проводившейся с нарушением законов. При этом особого внимания заслуживают предприятия, приобретенные в процессе залоговых аукционов. Кроме того, предприятия нужно ренационализировать и в тех случаях, когда их руководство не способно обеспечить погашение долговых обязательств, включая задолженность по счетам, заработной плате и налогам (3, с. 27).

Я.Корнаи, оценивая все разнообразие подходов к реформе собственности, выделяет две противоположные стратегии, в рамках которых развернулась основная полемика между их сторонниками:

а) стратегия органичного развития, основными чертами которой являются создание условий для расширения частного сектора “снизу” и массового развития предпринимательства (в шумпетерианском смысле) при одновременном сокращении государственного сектора; осуществление приватизации главным образом посредством продажи

государственной собственности (по разумной цене); ужесточение бюджетных ограничений и установление финансовой дисциплины;

б) стратегия ускоренной приватизации с упором на быстрое уничтожение государственной собственности и ее раздачу в той или иной форме, например с помощью ваучеров (13; 47).

Я.Корнаи отмечает, что в начале 90-х годов большинство западных исследователей поддерживали и популяризировали стратегию быстрой приватизации. Десятилетний опыт реформ показал превосходство первой стратегии и в лучшем случае меньшую эффективность, а в худшем – явный ущерб, наносимый второй. Это превосходство проявилось прежде всего в главном вопросе – экономической эффективности. Доказано, что новые частные компании в целом более производительны, чем остающиеся в государственной собственности или приватизированные, тогда как распределенная собственность и сохранение мягких бюджетных ограничений сдерживают рост производительности (13, с. 50). Здесь, так же как и в области макроэкономической стабилизации, дело не в темпах как таковых, а в том, что первая стратегия ориентирована на здоровый рост нового частного сектора, в то время как вторая отдает приоритет быстрой ликвидации государственного. При этом важнейшее значение Я.Корнаи придает различию между продажей собственности и ее бесплатной раздачей, поскольку, помимо прочего, это различие определяет возможность обеспечения сильного корпоративного управления, реструктуризации и ужесточения бюджетных ограничений. “В то время как приватизация посредством продаж ведет к естественному отбору, бесплатная передача прав собственности консервирует существующую ее структуру” (13, с. 46).

Сравнивая итоги приватизации в различных странах, Я.Корнаи отмечает, что наиболее печальным примером провала стратегии ускоренной приватизации служит Россия, где все характеристики этой стратегии проявились в крайней форме: навязанная стране ваучерная приватизация вкупе с массовыми манипуляциями при передаче собственности в руки менеджеров и приближенных чиновников. В этих условиях вместо “народного капитализма” фактически произошла резкая концентрация бывшей государственной собственности и развитие “абсурдной, извращенной и крайне несправедливой формы олигархического капитализма” (13, с. 46, 49).

Суммируя высказывания зарубежных экономистов относительно итогов приватизации, можно отметить два аспекта ее критики, касающиеся, во-первых, способов осуществления и, во-вторых,

переоценки ее роли в формировании рыночных отношений, которую Дж.Стиглиц определил как один из примеров смещения целей и средств реформирования экономики. По его мнению, провал приватизации как основы создания рыночной экономики был не случайным, а предсказуемым следствием способа ее проведения. Более того, при приватизации, проводимой при отсутствии институциональной инфраструктуры, фактически могут быть подорваны более долговременные перспективы рыночной экономики. “Но еще хуже то, что нарождающиеся частнособственнические интересы приводят к ослаблению государства и разрушают общественный порядок посредством коррупции” (27, с. 9). Если радикальная реформа собственности предваряет трансформацию политических, юридических и культурных институтов, последняя будет протекать очень медленно и болезненно, с высокими социальными издержками (13, с. 49), – эта мысль присутствует в большинстве оценок ведущих зарубежных исследователей.

Таким образом, обсуждение проблем и итогов приватизации показало, что ее форсирование вовсе не ведет автоматически к рыночному поведению предприятий, а методы ее проведения фактически означали игнорирование принципов социальной справедливости. Приватизация, особенно крупной промышленности, требует масштабной подготовки, реорганизации и реструктурирования предприятий. Большое значение в становлении рыночного механизма имеет создание новых, готовых для вхождения в рынок предприятий, что требует соответствующих условий, поддержки предпринимательства. В то же время не следует и переоценивать значение изменений форм собственности, которые важны не сами по себе, а как средство повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий.

ТЕМПЫ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РЕФОРМ

Рассмотрение элементов трансформации переходной экономики вплотную подводит к вопросу о характере ее осуществления во времени и последовательности этапов. Темпы проведения реформ, относительные преимущества и недостатки постепенного и радикального реформирования экономики, безусловно, являлись одним из острых дискуссионных вопросов.

Ряд специалистов и советников (М.Камдесю, С.Фишер, Дж.Сакс, Р.Дорнбуш, Г.Беккер, А.Ослунд) выступили в поддержку быстрых реформ и, видимо, оказали соответствующее влияние на их ход. Более

того, столкнувшись с трудностями и видя определенные последствия такого подхода, некоторые сторонники “шоковой терапии” сослались на то, что предлагаемая ими политика осуществлялась недостаточно быстро и энергично (19).

В своей последней работе, посвященной итогам реформирования экономики, А.Ослунд и его соавторы признают трудности реформы и вновь выдвигают тезис о медлительности ее проведения (53). Возражая против точки зрения, согласно которой реформы были слишком радикальны, они указывают, что Россия страдает не от “разнузданного капитализма”, а от чрезмерного государственного вмешательства, которое и является причиной, тормозящей экономическое оживление. Для многих исследователей приватизация государственной собственности стала символом коррупции, но крупные состояния, по их мнению, явились результатом не формальной приватизации, а именно государственного вмешательства и субсидирования. Отмечая достижения реформаторов, А.Ослунд и др. признают, что проведенные структурные преобразования совершенно недостаточны, что проявилось в кризисе 1998 г. Основной недостаток они видят в том, что государство пытается тратить больше, чем может себе позволить, на выполнение своих социальных обязательств, а его произвольное и назойливое регулирование не дает рынку работать эффективно. Все это характеризует, по их мнению, слабость государства. Вопрос состоит в том, сможет ли Россия ввести либеральный капитализм или в ней сохранится сложившийся бюрократически-коррупционный капитализм с господствующим рентоориентированным поведением (53, с. 92).

К.Эрроу в какой-то степени оправдывает эту позицию необходимостью внедрить в общественное сознание уверенность в необратимости реформ, при отсутствии которой опасения предпринимателей и инвесторов относительно принятия более жестких государственных мер, например, в области регулирования цен, их нежелание рисковать удерживают их от принятия долгосрочных решений и обязательств. При медленной трансформации сохраняется политическая возможность остановить или повернуть изменения вспять. Форсированная трансформация внушает уверенность, поскольку она формирует интересы, направленные против обратного развития. Однако, добавляет он, “быстрым преобразованиям сопутствуют, мягко говоря, серьезные трудности” (36, с. 81).

Конечно, определенная политическая нестабильность, или скорее ее опасения, к сожалению, создали дефицит времени, что значительно затруднило процесс реформ. Теперь же даже оптимисты должны

признать, что России “потребуется гораздо больше времени для создания рыночных институтов” (2, с. 22). Большинство специалистов, однако, выступили за более умеренные темпы, эволюционность проведения реформ (в том числе Л.Клейн, Я.Корнаи, М.Голдман, Дж.Стиглиц и многие другие).

Экономическая стабилизация и борьба с инфляцией, безусловно, были одними из самых острых проблем первого периода, но изменения в правительстве и уход ряда радикальных реформаторов заставили наблюдателей говорить о более размеренном ходе реформ, охватывающем более широкий круг проблем и не ограничивающемся жесткой монетаристской политикой.

По мере осуществления реформ, пишут С.Фишер и Р.Сахай, становилось ясно, что можно быстро провести в жизнь такие меры, как либерализация цен и торговли, стабилизация инфляции, “малая” приватизация, тогда как в других областях быстрое осуществление реформ оказалось невозможным. В то же время они признают, что требование быстроты проведения реформ основывалось не только на экономических, но и на политических соображениях. Ясно также, что некоторые направления требуют соответствующих условий, например, эффективность приватизации связана с реформой законодательства и финансовой системы (45, с. 3-4). Опыт, по их мнению, показал, что правильная стратегия приватизации состоит в быстром проведении “малой” приватизации и более длительной подготовке к ней крупных предприятий при условии ее осуществления через продажу. Так, более постепенные и избирательные схемы приватизации (Венгрия) оказались эффективнее ваучерных (Россия, Чехия) (45, с. 5).

С.Фишер и Р.Сахай подчеркивают, что опыт России является уникальным. Несмотря на многообещающее начало в 1992 г., быструю приватизацию в 1994-1995 гг. и стабилизацию в 1995 г. дальнейшие реформы затормозились. Причину они видят в неспособности двигаться вперед после выборов 1996 г., когда “мощные укоренившиеся интересы усилили свой контроль над политической и экономической властью и углубили коррупцию”. Россия не смогла решить проблему бюджета, что в сочетании с бегством капитала привело к огромному дефициту и краткосрочному внутреннему долгу. При ухудшении внешних условий – снижении цен на нефть и сокращении иностранных кредитов – и при слабой банковской системе финансовый коллапс был неизбежен. Если бы после 1996 г. реформы энергично продолжались, этого кризиса можно было бы избежать. Предстоит еще многое сделать, особенно в области реструктуризации промышленного и банковского секторов, разрешении

проблем неплатежей и бартерного обмена, реформирования налоговой системы, укрепления системы социального обеспечения и аграрной реформы (45, с. 6).

Многие аналитики указывали на иллюзорность надежд на быстрые успехи в трансформации экономики, ссылаясь в том числе на Й.Шумпетера, который отмечал большую инертность ценностей, законов и организаций по сравнению с чисто экономическими нововведениями (40, с. 5). По мнению Р.Буайе, экономическая политика должна носить прагматический характер, что предполагает учет и использование национального исторического опыта развития. В пользу такого подхода выдвигаются следующие аргументы: 1) преемственность принципов регулирования и постепенность их замены, о чем свидетельствует история, заставляя считать с историческим наследием предшествующего периода; 2) поскольку реакция людей на новые и непредвиденные события основывается на их прошлом опыте, следует не разрушать все старые формы организации, а использовать их как основу для формирования нового поведения и новых способов регулирования; 3) в истории развития западного капитализма изменения происходили не путем полного уничтожения старого порядка, а на основе постепенной трансформации некоторых его институтов, которым придавались новые функции (40, с. 4).

В то же время многие экономисты также отмечали невозможность быстрых перемен и в экономической области. Ж.Нажельс, предсказывавший в начале переходного периода, что экономический кризис будет продолжаться несколько лет, считал при этом, что масштабы проявления его симптомов (инфляция, безработица, спад) будут пропорциональны скорости разрушения прежнего режима. Тотальный отказ от прежнего режима, т.е. от всех его атрибутов, в том числе и от социальных завоеваний, сопровождаемый бюджетным кризисом и сокращением государственных расходов на здравоохранение, образование, научные исследования и т.д., создает, по его мнению, предпосылки для формирования “диких” форм капитализма. (49, с. 275).

Специалисты указывали и на ряд макроэкономических факторов экономического роста, говорящих в пользу постепенности проведения реформ. При этом отказ от постепенности связывался с неоклассическим предубеждением к любому государственному воздействию. Так, по мнению П.Мюррелла, поддержанного М.Поумером, градуалистический подход, принимающий в расчет взаимозависимость экономической активности на рынках различной продукции, помог бы избежать крутого падения спроса на российские товары (21, с. 67). Б.Шаванс также

подчеркивает, что “высокие темпы роста – следствие постепенных системных изменений в контексте растущего разнообразия” (32, с. 26).

Один из предлагаемых вариантов хода реформ заключался в том, что прежде всего необходимо создать институты, обеспечивающие одновременно социальную защиту и мобильность наемного труда, затем дерегулировать финансовую сферу, консолидировать или аннулировать часть задолженности и организовать систему расчетов на основе развития банковской сети. Приватизации должны предшествовать реструктуризация предприятий и проведение политики конкуренции и других мер регулирования рынка. Эти и другие институциональные изменения и являются предпосылкой для разработки дальнейшей экономической политики.

Смещение этапов реформы, отмечает Дж.Стиглиц, приводило к созданию новых групп интересов, которые затем использовали свои возможности, чтобы заблокировать последующие реформы. Так, результатом ранней приватизации в нерегулируемой среде стала сильная заинтересованность в воспрепятствовании последующим попыткам регулирования естественных монополий или создания конкурентного рынка в тех отраслях, где конкуренция была жизнеспособной. Быстрая либерализация сферы вывоза капитала позволила банковскому сектору “похищать миллиарды долларов ежегодно, в то время как “архитекторы” этой либерализации вели переговоры о новых миллиардах внешних займов” (27, с. 24, 25).

М.Интрилигейтор следующим образом описывает этапы перехода к рыночной экономике. Первый шаг должен состоять в создании рыночных институтов, формирующих основу рыночной экономики (права собственности, юридическая система, банковская система, фондовый рынок и т.д.). Следующий шаг должен заключаться, в первую очередь, в создании новых конкурентоспособных предприятий и, во вторую очередь, – в реорганизации старых предприятий, причем эти предприятия могут быть или государственными, или частными. Третьим шагом может быть приватизация государственных предприятий, которая, таким образом, откладывается до того момента, когда предприятия станут жизнеспособными, используя институты рыночной экономики (9, с. 128).

Согласно еще одному подходу, на первый план выдвигается необходимость комплексного решения проблем экономической трансформации. Как пишет Дж.К.Гэлбрейт, “если вы осуществляете стратегию роста, не подкрепив это соответствующим институциональным развитием..., то такой курс неизбежно обречен на

провал. Нужно согласованно заниматься сразу обоими аспектами... Существует точка зрения, что сначала деформированную российскую экономику нужно сделать нормальной, а уже затем переходить к рациональной макроэкономической политике. Другие специалисты с таким же упорством доказывают, что изменения следует начинать с макроэкономического уровня, а затем уже переходить на низшие этажи управления. На самом деле данные вопросы надо решать комплексно, не отрывая один от другого” (5, с. 34).

Таким образом, можно констатировать, что какие-либо серьезные возражения против эволюционного подхода (кроме “опасности реставрации”) отсутствуют. Можно лишь привести дополнительные аргументы, выдвигаемые зарубежными исследователями в пользу такого подхода (например, необходимость создания управленческой и информационной базы для процессов приватизации и маркетизации экономики).

Как отмечает Л.Клейн, опыт других стран показал, что в отличие от “шокового” варианта реформ, реструктурирование и либерализация экономики, осуществляемые постепенно, не ввергали экономику в серьезную рецессию, а даже способствовали высоким темпам ее развития (как это было в Китае). По его мнению, основные моменты, свойственные постепенному переходу, таковы:

- 1) общая нацеленность на создание смешанной экономики;
- 2) политика “открытых дверей” в отношении товарообмена и обмена технологиями с другими странами;
- 3) создание специальных экономических зон;
- 4) проведение экономических реформ ранее реформ политических;
- 5) переход к современному экономическому образованию;
- 6) использование математических и статистических методов экономического анализа в процессе планирования (11, с. 36).

В обобщенной форме проблема предстает как противостояние “институционального блицкрига” и инкрементализма (постепенности), которая нашла отражение, прежде всего, в работах Дж.Стиглица и Д.Эллермана (27; 28; 35). По их мнению, дело вовсе не в темпах осуществления институциональных преобразований, а в самом подходе к глубинной трансформации множества сложных общественных институтов.

В работах экономистов в основном социального и институционального направления, особенно относящихся к более позднему периоду трансформации экономики, были подвергнуты критическому анализу не только уже достаточно видимые ее результаты, но и курс

реформ в целом, их теоретико-методологическая основа. В частности, это касается узости подхода, игнорирующего важность культурных, этических, правовых, институциональных и других факторов для правильного определения задач реформирования экономики и путей их решения.

А.Этциони, отмечая, что неоклассическая теория в принципе статична и поэтому не может быть основой для разработки политики переходного периода, формулирует следующие положения с позиций выдвинутой им теории социальной экономики (socioeconomics). Во-первых, важные общественные изменения представляют собой медленный и постепенный процесс, предполагающий сдвиги в системе ценностей, культуре и т.д. Во-вторых, процесс создания новой системы ценностей очень сложен, и его невозможно ускорить. Социальная демократия и зрелый капитализм на Западе формировались в течение длительного времени. Поэтому очевидно, что ориентация на чистый капитализм сегодня для России неприемлема. В-третьих, приватизация не может служить методом создания новой экономики, необходимо уделять больше внимания созданию новых производств, уже ориентированных на рыночные условия (43)

Лауреат Нобелевской премии Д.Норт также обращал внимание на теоретическую несостоятельность неоклассики в анализе процессов экономической трансформации. Он отмечал, что функционирование экономики определяют как формальные юридические законы, так и принятые в обществе нормы поведения и стимулы, которые меняются лишь постепенно. Поскольку именно нормы создают основу для действенных законов, революционные изменения последних или их заимствование из другой среды создают противоречия и часто приводят к результатам, отличающимся от ожидаемых. Успешное реформирование предполагает изменение институциональной основы, взглядов на общество и сдвиги в сложившихся нормах. Эффективная политико-экономическая система должна обладать гибкой институциональной базой, способной реагировать на перемены. Но институциональные системы представляют собой результат длительного естественного развития, и возможности людей целенаправленно влиять на него крайне ограничены (50).

В сущности этот важнейший теоретический вопрос, затрагивающий стратегию реформ, сводится к дихотомии “социального конструктивизма” и эмерджентности. Коренная проблема состоит в том, можно ли “построить” альтернативную экономическую систему или переход совершается путем общественной самоорганизации на основе

исторически сложившихся социально-экономических реалий, с учетом институциональной и социальной инфраструктуры. “Социальный и организационный капитал, необходимый для осуществления перехода, нельзя насадить «сверху»”, – подчеркивает Дж.Стиглиц (27, с. 13). В свое время идеи о естественном формировании системы норм и о гибкости этой системы как основы успешного развития общества отстаивал Ф.Хайек, резко выступавший против всяких попыток “социального конструктивизма”. Поэтому экономисты, стоящие на позициях Хайека, оказываются как раз в числе жестких критиков российских реформ и их сторонников, нередко прикрывающихся его именем (34, с. 51). На это обстоятельство обратил внимание и Я.Корнай, отметив, что “Хайек придавал огромное значение спонтанным действиям при капитализме, тому, как он отбирает, используя эволюционные механизмы, жизнеспособные институты” (13, с. 47).

В этой связи ряд исследователей обратили внимание на тот парадоксальный факт, что разрушение созданной большевиками системы осуществлялось большевистскими методами. Сторонники безудержной либерализации и тотальной приватизации оказались хоть и антиподами, но очень напоминающими по своим методам сторонников в высшей степени централизованного планирования и тотального государтвления. Это заставило Дж.Стиглица, Д.Эллермана и др. провести параллель между представителями неоклассического “Вашингтонского консенсуса” и большевиками, заодно вспомнив и якобинцев. Называя “шоковую терапию” подходом “блицкрига”, Дж.Стиглиц отмечает, что “исторически такой подход к изменению институтов ассоциируется с якобинством Великой французской революции и (ирония судьбы) – с большевизмом Октябрьской революции в России” (27, с. 26). “Ирония заключается в том, что современная критика утопической социальной инженерии была основана главным образом на большевистском подходе к переходу от капитализма к коммунизму, а сторонники шокотерапевтического подхода пытались использовать многие из тех же принципов для обоснования обратного перехода – как если бы многие западные консультанты просто думали, что у большевиков были неверные учебники, а не абсолютно неправильный подход” (27, с. 28). С этим согласен и Я.Корнай, заметив, что выражение “массовая приватизация” как синоним бесплатной раздачи собственности и ваучерной приватизации обратно выражению “массовая коллективизация” (13, с. 55). “Наши “рыночные большевики”, – пишет Д.Эллерман, – уверены, что с правильными учебниками в своих кейсах они могут лететь в социалистические страны, чтобы, пустив в ход

ленинские методы в их мирном варианте, осуществить обратный переход ... и методами социальной инженерии построить новые, гладкие и чистые "книжные институты" рыночной экономики, опирающиеся на частную собственность" (35, с. 110). С этой точки зрения, "шокотерапевты" вовсе не игнорировали институты, они спроектировали "новые институты" с помощью Запада и "внедрили" их президентскими указами "демократической власти" (35, с. 111).

М.Поумер идет еще дальше, поднимая проблему на идеологический уровень. Радикальные реформаторы, отмечает он, отвели саморегулирующемуся капитализму роль, которую некогда играл утопический коммунизм. Но на этот раз обещано не достижение утопии, а немедленное изобильное общество потребления (22, с. 99). Несмотря на различия в методах, отмечает Я.Корнаи, "сходство имеется: подчинение реформы собственности политическим идеям, страх перед постепенными переменами, нетерпимость и одержимость быстротой преобразований" (13, с. 55). Такая позиция западных наблюдателей может служить еще одним напоминанием о вреде политического экстремизма с любого края и в любом обличье.

К этой оценке присоединяется группа американских экспертов (Э.Эмсен, М.Интрилигейтор, Р.Макинтайр, Л.Тэйлор). В упомянутом выше докладе (37) они отмечают, что многие направления политики "рыночного сталинизма" содержали элемент необратимости, но тактическое стремление разрушить часть старой системы немедленно привело к значительно более крупным разрушениям и существенно ограничило будущие возможности. Экстремистская экономическая политика вызвала ответную политическую реакцию того же плана, что свело практически на нет результат всей реформы. Вместо открытой и последовательной реорганизации наиболее эффективных предприятий, находящихся в собственности государства, государственные органы повсеместно были вынуждены продолжать субсидирование, чтобы предотвратить экономический крах. Вместо возвращения финансовой системы, способной обслуживать сбережения и инвестиции, служить посредником в движении средств между семейными бюджетами, общественным сектором, сферой производства, власти санкционировали неограниченные финансовые спекуляции и финансовые пирамиды типа МММ, которые разорили миллионы вкладчиков, но не дали ничего для накопления капитала (37, с. 31).

Главный вопрос, таким образом, состоит не в тактике, а в стратегии реформ. Переход от социализма к капитализму должен протекать органично, подчеркивает Я.Корнаи. Он характеризует этот

переход как “странное сочетание революции и эволюции, процесс, основанный на методе проб и ошибок, сохраняющий или ликвидирующий старые институты и испытывающий, принимающий или отвергающий новые. При этом... в некоторых случаях требуется одномоментное решение проблемы, в других – инкрементальные изменения” (13, с. 55).

Таким образом, существуют три сценария, охватывающие характеристику как уже пройденных этапов, так и возможного развития.

1. Традиционный для России вариант осуществления реформ “сверху”, государством или правящей верхушкой. Это путь “социальной инженерии”, выбранный российскими реформаторами, но, по выражению И.Самсона, “завязший” в олигархических интересах и рентоориентированной логике (что, добавим, тоже не новость). Таким образом, способом реализации реформы, направленной на устранение государства из экономики, явилось ее административное введение с использованием прямого давления государства, оказавшегося в руках реформаторов. Такой сценарий естественным образом требует усиления централизации государственной власти.

2. Новый путь, или вариант “сбоку”, далекий как от сильного государства, так и от демократии и определяемый господством финансовой олигархии. И.Самсон определяет подобный сценарий как катастрофический “с экономическим застоем и огромной социальной дифференциацией за счет перераспределения ренты, что наблюдалось в Латинской Америке, Азии или даже в Африке” (24, с. 135).

3. До сих пор Россия колебалась между первым и вторым путями развития, плавно скатываясь к криминально-олигархическому пути, выход из которого вполне может вылиться в дальнейшее усиление централизации и “эволюцию в сторону авторитаризма”. Однако есть, по крайней мере теоретически, третий вариант модернизации – “снизу”, т.е. демократический и эволюционный, предполагающий системные институциональные изменения, инициативу и предпринимательство при сильном государстве, обеспечивающем экономические функции (регулирующие, фискальные и др.).

Э.Эмсен, М.Интрилигейтор, Р.Макинтайр и Л.Тэйлор определяют такую модель смешанной экономики как “демократический корпоративистский капитализм”, т.е. имеющий внерыночные структуры согласования различных интересов, в том числе определения цен и доходов на основе переговорного процесса. Такая модель предполагает экономически эффективную систему государственного управления, способную контролировать процессы реструктуризации, приватизации,

регулировать и направлять эффективное функционирование предприятий, находящихся в частной, государственной или любой другой собственности. Но чтобы вызвать ее к существованию, потребуется акт политической воли (37, с. 24).

По мнению этих специалистов, неолиберальная доктрина является тупиковой для развития, она не пользуется поддержкой общественности и требует авторитарных методов контроля за тем, как осуществляются ее болезненные и непопулярные решения, которые к тому же неэффективны с точки зрения политики развития. Политическими условиями устойчивого экономического развития, не несущими элементов насилия или подавления, являются общественное согласие (консенсус) в отношении правового установления институтов рыночной экономики, детальное решение комплекса проблем, касающихся прав собственности, разделения между рыночным и нерыночным способами принятия решений, гражданских прав (включая права личности) и обязанностей государственных, региональных и местных органов власти (37). Таким образом, успешное развитие невозможно без активной и последовательной роли государства, к рассмотрению которой мы и переходим.

ГОСУДАРСТВО И РЫНОК

От внимания западных наблюдателей не укрылся тот факт, что на первом этапе экономических реформ имел место чрезмерный оптимизм относительно возможностей автоматических рыночных регуляторов. Однако затем оптимизм сменила критика этих регуляторов, и даже самые ярые сторонники рынка стали прислушиваться к мнениям об усилении регулирующей роли государства в развитии экономики. Так, А.Ослунд критически отзывался об ослаблении роли государства, резком уменьшении его «функции сосредоточения интересов граждан» и возникновении условий для участия государственных чиновников в крупномасштабной коррупции. Он отмечал, что возможности государства очень сужены, и, следовательно, его усилия нужно сосредоточить на тех участках, где они могут дать максимальный эффект. В долгосрочной перспективе жизненно важно восстановить власть государства (17, с. 101).

Теперь многие западные экономисты утверждают то, что в принципе было ясно с самого начала: для эффективной рыночной экономики нужны определенные институциональные условия, почва, на которой прорастают (но не насаждаются властью) новые экономические

отношения. Роль государства при этом весьма существенна и состоит в создании условий для того, чтобы эти ростки не погибли, а наоборот, расцвели как можно быстрее и гуще. В то же время для проведения разумной политики реформ и выполнения соответствующих условий создания рыночных институтов, необходимых для долгосрочного накопления капитала и роста занятости, нужна структурная реорганизация самого государственного управления (37, с. 32).

Вот что пишет по этому поводу М.Поумер. Критикуя традиционную неоклассическую модель конкурентного равновесия, он отмечает, что ее поверхностное применение к переходной экономике подразумевает, что переход к рыночной системе – это просто устранение вмешательства государственного управления. Для выдавливания госуправления из экономики существуют три основных действия: 1) либерализация – прекращение контроля за ценами и устранение препятствий международной торговле и перетоку капиталов; 2) приватизация – передача государственного имущества частным собственникам; 3) стабилизация – упрочение валютного курса, прежде всего за счет прекращения субсидий и урезания затрат на социальные нужды. Российские реформаторы провели эти действия стремительно, не обращая внимания на отсутствие рыночной инфраструктуры и не считаясь с экономическими и социальными разрушениями. В результате была реализована программа опрометчивой либерализации, непродуманной приватизации и ограниченной стабилизации (21, с. 60).

По мнению французского экономиста Р.Буайе, ошибка радикальных реформаторов заключалась в том, что все успехи западной экономики они приписывают исключительно действию рыночных механизмов, тогда как на деле немалую роль в ее развитии сыграли усилия по налаживанию и совершенствованию социальных связей. Условия, в которых проявляются саморегулирующиеся механизмы рынка, не могут формироваться автоматически. Об этом свидетельствует не только экономическая история, но и опыт современной России, где в отсутствие эффективных регулирующих механизмов рынок “организуется” мафией (40).

Большинство специалистов рассматривают экономические функции государства с точки зрения повышения его роли как подкрепляющей и направляющей силы развития частного сектора, расширения его функций по обеспечению коллективных интересов, организации социальной защиты, поддержанию конкуренции, разработке нормативно-правовой базы ее регулирования и проведению в жизнь антимонопольного законодательства (29, с. 72). Они сходятся в том, что

“если хозяйственную роль государства можно снизить, то его роль в других вышеупомянутых аспектах следует усилить” (6, с. 8). Активное правительство должно играть важную роль в руководстве экономикой, создании соответствующих институтов и в содействии формированию конкурентной и правообеспеченной среды для предпринимательской деятельности (8, с. 134). “Перераспределительные функции современного государства, гарантирующего каждому гражданину минимум социальных услуг, являются не предметом роскоши и не средством обеспечения безопасности, а необходимым условием модернизации с помощью рыночных механизмов” (40, с. 4). Без активной государственной политики конкуренции переход к рынку может привести лишь к консолидации прежних монополий и созданию новых, что не дает никаких выгод потребителям. Это обусловлено тем, что спонтанные тенденции рынка приводят к росту концентрации и централизации, и только государство может противостоять этим тенденциям (40, с. 2).

Не забыт и государственный сектор экономики. Так, Т.Вайскопф подчеркивает, что экономическая стратегия России должна включать в себя не только систематическую борьбу с монополией и олигополией и повышение эффективности путем рыночной конкуренции, но и сохранение важной роли государственного сектора в инвестировании в развитие физической инфраструктуры и человеческих ресурсов (58).

Экономисты, стоящие на немонетаристских позициях, утверждают, что государственные расходы, ведущие к росту доходов, стимулируют инвестиции (31). “Хорошо спланированные проекты государственных инвестиций, как правило, стимулируют накопление частного капитала, ищущего доступ и “проталкивающегося” к этим проектам” (37, с. 23).

Ссылаясь на опыт различных стран, в том числе не являющихся передовыми в научно-техническом отношении, экономисты указывают на необходимость практики совместной – государственной и частной – поддержки передовых и наиболее перспективных отраслей и предприятий для стимулирования роста. Этот опыт также свидетельствует о полезности индикативного планирования, с помощью которого “можно избежать саморазрушительной ценовой конкуренции и переливов капитала”. Несовершенство рынка делает такое планирование необходимым даже в сложившихся рыночных экономиках для облегчения передачи технологий, “поскольку система цен – не единственный носитель экономической информации” (37, с. 24).

По мнению Дж.Стиглица, “даже когда государства непосредственно вторгались в сферу производства, им удавалось добиться заметных успехов”. Ссылаясь на результаты конкретных исследований, он отмечает, что обычно государственные организации не могут обеспечить эффективные стимулы и часто устанавливают разнообразные дополнительные ограничения. Если же эти проблемы решаются эффективно и государственные предприятия начинают действовать в конкурентной среде, различия в функционировании государственных и частных предприятий уменьшаются (26, с. 23).

Как считает Дж.К.Гэлбрейт, в капиталистическом обществе экономика обычно функционирует успешно, если государство контролирует около 50% ВВП. В частности, в США доля государственных расходов в ВВП колеблется от 30 до 50%, не считая пенсионные и другие социальные выплаты. Его мнение на этот счет весьма категорично: “...Представление о том, что участие государства противоречит нормальной жизнедеятельности современной рыночной экономики, не соответствует действительности... Когда утверждают, что его роль должна быть сведена к минимуму, то это идеологический постулат, который лишен научной основы. В долгосрочной перспективе роль государства еще больше увеличивается, оно призвано создавать институты, способствующие экономическому росту” (5, с. 33). Напоминая о полезном послевоенном опыте Западной Европы, Дж.Тобин подчеркивает, что современные технологии делают конструктивную деятельность общественного сектора более значимой, чем когда бы то ни было. Он отмечает, что правительства часто ошибались и наносили ущерб экономике, вмешиваясь в действие рынков, когда это вмешательство было направлено на защиту особых интересов и на благо самих политиков и чиновников. Тем не менее последовательно проводимые в жизнь антиэтатистские настроения контрпродуктивны как для Востока, так и для Запада (29, с. 69).

В то же время роль государства отнюдь не сводится, по выражению Дж.Стиглица, к укреплению своих институтов путем создания административно-технических органов. Государство институционализирует правила и нормы, стимулирующие чиновников действовать в интересах общества и ограничивающие произвол и коррупцию. Этому способствуют независимость судов, система институциональных сдержек и противовесов, основанная на разделении ветвей власти, и эффективный контроль (26, с. 30).

По мнению Д.Котца, мировой опыт свидетельствует, что реальный путь построения сильной экономики для стран с запоздалым

развитием рыночных отношений состоит в активизации роли государства в регулировании и реструктуризации хозяйства. Однако такой путь может быть успешным, если он опирается на план, учитывающий реальные условия страны (14, с. 23). Аналогичной точки зрения придерживаются К.Эрроу (36) и многие другие.

Таким образом, большинство явно стоит на позициях создания смешанной экономики. Отталкиваясь от этой концепции, Л.Клейн и К.Эрроу допускают теоретическую возможность существования рыночного социализма (понимаемого как особый тип конкурентной рыночной системы, основанной на сочетании частной и государственной собственности), отвергаемую консервативными экономистами, которые, как пишет Л.Клейн, “не хотят модернизировать или либерализовать социализм; они желают устранить в ходе переходного периода все элементы социализма” (11, с. 32). Л.Клейн выступает за иной подход, состоящий в непосредственной ориентации на создание смешанной экономики с учетом теоретической структуры рыночного социализма. Правильность этого пути, а не следования классическому либерализму, подтверждается, по его мнению, положительным примером Китая и отрицательным опытом не только России, но и других переходных экономик. К.Эрроу связывает этот вопрос в большей степени с фактором времени и постепенностью проводимых преобразований.

В этой полемике, связанной с правомерностью постановки вопроса о “рыночном социализме” (которую можно с некоторой условностью назвать полемикой между неоклассиками и институционалистами), встает отнюдь не новая проблема соотношения плана и рынка, которая в новой трактовке приобретает форму проблемы взаимосвязи между формами собственности и механизмами координации. Учитывая исторический опыт Франции, неудивительно, что большое внимание этому вопросу уделяют французские и другие западноевропейские экономисты. Ссылаясь на исторические пути формирования современной экономики Западной Европы, Ж.Нажельс отмечает, что постоянные компромиссы между частным и государственным, между планом и рынком – вот тот “двигатель”, который заставлял ее развиваться. Рынок должен быть надежно обрамлен социальной политикой, политикой занятости, конкуренции, регионального развития и т.д. (49).

Б.Шаванс, не отрицая тезис Я.Корнаи о нестабильности рыночного социализма (“системное соскальзывание”), подвергает сомнению аргументы в пользу невозможности сочетания “государственная собственность плюс рыночная координация”, ссылаясь

на трудности, с которыми столкнулись различные экономические теории при анализе форм управленческого капитализма и огромного разнообразия отношений между собственником капитала и управляющими, связей между собственностью, управлением и типами координации, и указывая на необходимость такого анализа с институционально-эволюционной точки зрения. По его мнению, на вопрос: “Почему так важна частная собственность?”, различные экономические теории удовлетворительного ответа пока не дали. Однако “в постсоциалистических смешанных экономиках, где “размывание” границ собственности – широко распространенная тенденция, говорить о “родстве” между формой собственности и типом координации затруднительно” (32, с. 21). Это подтверждается опытом переходных экономик, который ставит под сомнение концепцию первостепенности изменения прав собственности в противоположность стимулированию конкуренции, показывает, что “связь между изменением форм собственности и поведением предприятий пока кажется весьма неопределенной” (32, с. 23).

Целый ряд авторов подчеркивали эволюционный характер формирования институциональных структур западных экономик, занявшего несколько веков. В России централизованный экономический механизм был “разобран” без предварительной постройки новой совокупности институтов для поддержки и помощи рынку (22; 27; 37).

Некоторые авторы в этой связи указывали на принципе подчинения экономических целей социальным. Так, И.Сакс отмечал, что цель развития имеет всегда социальный характер, тогда как экономическая эффективность – это способ достижения цели. Следование этому принципу приводит к развитию государства, активно управляющего экономическим процессом, т.е. к смешанной экономике, в рамках которой наблюдается стремление к гармонизации плановых и рыночных начал. В этой связи И.Сакс ссылается на Дж.К.Гэлбрейта, резко отвергавшего идею решения проблем посткоммунизма путем введения “чистого” капитализма. Вековая адаптация капиталистической системы привела к “современному государству, выполняющему социальные функции и играющему стабилизирующую роль” (54, с. 7).

Можно лишь добавить, что действительность, воплощенная в практике реформирования экономики, еще раз доказала, что если рынок не выполняет управляющей функции, ее должно взять на себя государство. Но речь не идет об альтернативе. Государство осуществляет функции регулирования, преследуя определенные цели и опираясь на рыночные механизмы. Иначе говоря, необходим синтез, а не отрицание.

Рассмотрение переходного периода как продолжения борьбы между социализмом и капитализмом и процесс замены первого вторым представляет “в высшей степени упрощенный взгляд”, который игнорирует смешанный характер современной экономики развитых стран и дает ложные послышки для экономической политики, отмечает М.Поумер. “В странах с жизнеспособной экономикой правительство и рынок взаимодействуют и дополняют друг друга, чтобы поднять производительность и одновременно сделать распределение более справедливым” (22, с. 99).

Наконец, нельзя не согласиться с В.Гребенниковым, указывающим на группу факторов, определяющих разнообразие экономических систем, сочетающих в себе элементы властного принуждения и саморегулирования (4, с. 115), т.е. имплицитное существование некоей третьей составляющей этого букета, выступающей в роли своеобразного катализатора или замедлителя реакции взаимодействия. И этот “рекомбинационный потенциал экономики”, видимо, не в последнюю очередь включает исторический фон, характер взаимоотношений общества и власти (тип государства), другие институты, традиции, нормы и правила, организационную и деловую культуру, элементы человеческого капитала. Как подчеркивал Д.Норт, появление норм, согласующихся с полной жизни рыночной системой, представляется даже более важным, чем усиление соответствующего регулирования (цит. по: 21, с. 70). Западные же советники реформ, отмечает Дж.Тобин, упускали из виду, что “весьма сложные структуры законов, институтов и обычаев, которые веками формировались в капиталистических странах, суть важнейшие устои современных рыночных систем” (29, с. 74).

В этой связи небезынтересно упомянуть и такой фактор, как доверие. Так, М.Поумер отмечает, что для сделок, осуществляемых на рынке, требуется по меньшей мере минимальный уровень доверия – особенно важного, хотя и неосязаемого ингредиента функционирования экономики. Быстрое формирование не подчиняющейся законам рыночной системы не создало для этого благоприятной среды. Для поддержания атмосферы доверия необходимо государственное регулирование и надзор, предотвращающие фальсификации и мошенничество и содействующие достоверной информации (21, с. 71).

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Возражая своим оппонентам на первом этапе реформ, Дж.Сакс отмечал, что западные критики, находясь очень далеко от места событий,

имеют “сюрреалистические представления об экономических и политических условиях России” (56, с. 6). Это замечание, высказанное и другими наблюдателями, можно отнести к значительно более широкому кругу не только критиков, но и никак не в меньшей степени к сторонникам использованных методов. Последующие исследования этих условий значительно обогатили теорию переходной экономики. Проблема, однако, оказалась значительно глубже, а сделанные выводы серьезнее. Сам ход и итоги радикальных реформ и их анализ представителями различных экономических школ более или менее полно отразили состояние экономической теории, высветили ограниченность ее возможностей, неспособность не только решить, но даже и предвидеть проблемы переходных экономик (20, с. 50). Никакие провальные итоги реформ, естественно, нельзя списать на просчеты тех или иных теорий, но по крайней мере они привели, по словам Дж.Стиглица, к “осознанию того, что у нас нет ответов на все вопросы” (26, с. 34).

В массе противоречивых взглядов обнаруживается поляризация, столкновение различных теоретических направлений и даже их переоценка. Эта переоценка затрагивает не только стратегию трансформации экономики, но и ее теоретическую основу, накладывает существенный отпечаток на полемику между представителями неоклассической школы и теории институциональной экономики, монетаризмом и кейнсианством. Реформирование российской экономики не только резко обострило методологические вопросы рыночной трансформации (7), но и, как отмечал французский экономист Р.Буайе, поставило множество проблем, не находящих очевидного решения в рамках имеющихся экономических теорий. “Этот беспрецедентный исторический эпизод приведет к тому, что все экономические теории полностью преобразятся или окончательно утратят свое значение” (1, с. 31). Как отмечает Дж.Стиглиц, экономическая наука еще только начинает понимать взаимосвязи между демократизацией, неравенством, охраной окружающей среды и экономическим ростом. Но вывод его оптимистичен: знания позволяют надеяться на выработку дополнительных стратегий развития, направленных на достижение названных целей (26, с. 31).

Глубокие причины неудач реформ в России, как и во многих других постсоциалистических экономиках, многие экономисты связывают с состоянием самой экономической науки, в частности ориентацией на ее неолиберальное направление, и вытекающим из нее непониманием реформаторами самих основ рыночной экономики и процесса институциональных реформ. Отмечается, что большинство

теоретических экономических исследований, проведенных в последние годы, приводят к выводу о слабости парадигмы свободного рыночного хозяйства (37, с. 32). По мнению Дж.Стиглица, десятилетие переходного периода показало несостоятельность не только тех, кто консультировал Россию, но и самой неоклассической модели экономики (27, с. 6, 8).

В чем это проявляется? В статичности теории экономического равновесия, тем более не соответствующей потребностям исследования динамики экономической трансформации. В недооценке важности социального, организационного и информационного капитала. В том, что неоклассическая модель оставляет в стороне другие традиции, в частности австрийской школы (заложенные Шумпетером и Хайеком), положения которой находят продолжение и уточнение в рамках новой информационной экономики и которые могли бы способствовать более глубокому пониманию ситуаций, возникающих в переходных экономиках (27, с. 7, 22, 27, 29). В слепом следовании положению Коуза о движущей силе прибыли, обеспечивающей в условиях частной собственности перераспределение активов в пользу более эффективных производителей (Я.Корнаи называет это явление “вульгарным коузизмом”) (13, с. 48). Дж.Стиглиц отмечает, что “при отсутствии соответствующих институтов частные рынки могут дать более мощные посылы к разграблению и отвлечению активов, чем к созданию богатства” (28, с. 10). Он подчеркивает роль информационных проблем, проблем корпоративного управления, социального и организационного капитала, институциональной и правовой инфраструктуры, недооцениваемых в модели реформ, основанной на общепринятых положениях неоклассической теории (27, с. 4).

По мнению группы американских экспертов, решающее различие между классическим капитализмом, внедряемым в России и Восточной Европе, и позднеиндустриальным капитализмом, новаторски введенным в Восточной Азии, заключается в роли институтов, определяющих формы, сущность, направления и темпы экономического развития. В восточноевропейском варианте эта роль минимальна; распределение ресурсов почти полностью отдано под влияние нерегулируемых и неэффективных рыночных механизмов. При этом под созданием “институтов” адвокаты “рыночного фундаментализма” понимают решение весьма ограниченного круга проблем: определение прав собственности, принятие законодательства, регулирующего договорные отношения, устранение помех частному предпринимательству. В восточноазиатском варианте рыночный механизм играет иную, инструментальную, а не идеологическую роль.

Институты, включая активное государство, выполняют важнейшую функцию при распределении инвестиционных ресурсов, а формирование институтов означает не только четкое определение прав собственности и договорных обязательств, но и создание частных и государственных организаций, способных осуществлять макроэкономическую политику развития, а также инвестиционную, торговую, конкурентную и технологическую политику (37, с. 34). “Переход к капитализму требовал более видимой руки, чем та, которую предвидел неолиберализм. Постсоциалистические преобразования могут быть успешными, если ортодоксальная экономическая теория и неолиберальная идеология уступят место подходу, основанному на реальностях современной экономической жизни, а не на поклонении свободному рынку” (37, с. 23).

Информационные проблемы, которые решает экономика, намного сложнее, чем рассматриваемая в неоклассической модели координация производства с помощью ценовых сигналов. Теория информационной экономики показала, по словам Дж. Стиглица, вопиющую ограниченность этой модели и использовала средства современного экономического анализа, чтобы убедительно проиллюстрировать проблемы корпоративного управления, о которых писали Маршалл, Кейнс, Берле и Минз, Гэлбрейт, Марч и Саймон и многие другие (27, с. 8).

Как отмечает Д. Котц, “в результате мирового финансового кризиса уверенность в себе международных сил неолиберализма поколебалась” (14, с. 23). Верность “господствующей финансовой ортодоксии” подверглась существенной переоценке. Однако не будет преувеличением сказать, что опыт российской трансформации оказал на эту переоценку никак не меньшее влияние. Как отмечает П. Реддавей, “какое бы правительство ни правило Россией в ближайшие несколько лет, оно, безусловно, не будет следовать политике МВФ, которая дискредитирована финансовым и экономическим кризисом”. Необходимость смены экономического курса очевидна. Это проявляется, в частности, и в таком вопросе, как денежная эмиссия, которая “вероятно, в каком-то минимальном объеме будет осуществлена, ... с тем чтобы дать страдающей от нехватки денежной наличности экономике импульс роста после семи лет падения” (23, с. 27).

Программа стабилизации российской экономики базировалась на монетаристских взглядах. Как отмечает М. Поумер, “твердо придерживаясь неоклассических теоретических допущений об экономическом равновесии, монетаризм логически обосновывает пренебрежение к безработице, неполной занятости и незагруженным производственным

мощностям. В противоположность этому, кейнсианский взгляд на недостаточный совокупный спрос... дает возможность постичь сущность сжатия российской экономики и проблемы ее недогрузки” (21, с. 66).

В этой связи ряд ученых склоняются к тому, что “среди обсуждающихся предложений по новой экономической стратегии значительную поддержку приобретает более или менее кейнсианский подход” (23, с. 27). Эту точку зрения разделяет Дж.К.Гэлбрейт (который, кстати сказать, консультировал правительство Китая в 1994-1997 гг.). Он отмечает, что “Вашингтонский консенсус” был выработан с целью способствовать экономическому росту многих стран, но “это как раз то, что на деле не получилось” (5, с. 32)¹. По его мнению, положительный опыт экономического развития Японии, Западной Европы, Южной Кореи, Китая, основанный на гораздо более сложном сочетании государственного планирования и управления, контроля над внешней средой, на создании стабильных политических и экономических условий, быстром и стабильном росте общественного спроса, покупательной способности населения, – это “во многом кейнсианское явление”. Более того, примером успешной хозяйственной политики могут служить Соединенные Штаты, “благополучие которых основано на практическом кейнсианстве”. Суть этой политики, по Дж.К.Гэлбрейту, составляют: постоянный рост заработной платы; расширение доступа к кредитам мелким предприятиям; низкий и стабильный уровень процентных ставок; увеличение объема субсидий для населения с низким уровнем доходов; повышение расходов на уровне местных и региональных органов государственного управления (5, с. 35-36).

Гигантский экономический эксперимент в России и других переходных экономиках, как и процессы экономического роста в других странах, служат не только материалом для осмысления процессов трансформации, но объектом исследования и импульсом развития всей экономической теории. Так, например, сравнительный опыт России и Китая создает, по выражению Дж.Стиглица, сложные проблемы для традиционных экономических теорий (26, с. 24). Механический перенос мер, на которые делал акцент “Вашингтонский консенсус”, показал ограниченность возможностей применения экономических концепций и

¹ Интересно отметить, что весьма сходные оценки содержат работы, далекие от тематики российских реформ и посвященные критике политики международных финансовых учреждений в отношении развивающихся стран (Roodman D.M. Ending the debt crisis // State of the world 2001/ The Worldwatch Institute. – N.Y.;L.: Norton, 2001. – P. 143-165; Rodrik D. The new global economy and developing countries: Making openness work. – Wash., 1999. – 150 p.).

тем более бесплодность их универсализации. В то же время в последние десятилетия расширились теоретические основы анализа институциональной динамики, роли государства, выработаны концепции информационной экономики и несовершенства рынков. Анализ современных проблем экономического развития позволил расширить представления об инструментах, необходимых для содействия эффективному функционированию рынков, пополнить перечень задач развития такими целями, как обеспечение его устойчивости, сокращение дифференциации доходов и укрепление демократических начал (26, с. 5, 27).

Российский опыт, отмечает Дж. Стиглиц, показывает, что нет никакого автоматизма в развитии рыночных институтов и, в то же время, нельзя двигаться вперед, не создав их полного комплекта. “В центре внимания должен быть не отказ от государства или его ослабление, а изменение курса правительства с установлением разнообразных партнерских связей между государственным и частным секторами. Неэффективность рынка слишком велика и не дает возможности необходимым институтам развиваться автоматически в рамках частного сектора” (28, с. 11).

Что касается западной экономической мысли, то нельзя не заметить, что российская трансформация, точнее ее трудности и противоречия, послужили в определенной мере источником ценного практического материала для анализа и, тем самым, дополнительным импульсом для развития. Но наиболее плодотворным и, вероятно, взаимно обогащающим он оказался для современного институционального направления экономической теории. Как отмечалось на страницах российской экономической печати, анализ, данный рядом представителей институционально-эволюционного направления, внес существенный вклад в теорию и практику экономической трансформации (7; 16).

Еще один вывод, вытекающий из знакомства с разнообразием анализа путей переходной экономики, но выходящий за рамки непосредственно исследуемой темы, состоит в том, что, как справедливо заметил В. Мау, за нынешними дискуссиями стоят не только чисто научные интересы (15, с. 47). Однако вопрос о возможности отделения собственно экономического анализа от конъюнктуры и политики и составляет один из пунктов расхождений между теоретическими позициями различных направлений современной экономической мысли.

Вряд ли можно отделить экономику от политики (понимая последнюю не как сиюминутные интересы определенных групп, а как широкий спектр субъектов и объектов функционирования государства и

жизни общества). Неслучайным поэтому представляется замечание о системном кризисе в России, “в котором политические и экономические элементы тесно взаимосвязаны” (23, с. 26).

Экономическая наука является наукой политической, по крайней мере в одной из своих граней, а в сложившихся реалиях современности и экзистенциальной (4). И здесь нельзя не согласиться с тем, что обязанность экономиста состоит в объяснении природы, проблем и будущего реальной хозяйственной системы, и притом “вполне конкретно: что эта система дает людям и чего требует от них” (16, с. 29). Это еще один аспект, связанный с состоянием и развитием науки и проявляющийся в рассматриваемых позициях ее представителей, который является не только отражением связи с объективной исторической реальностью, окрашенной цветами места и времени и подразумевающей ответ на вопрос “что делать?”, но и отражением субъективного пространства. На позиции ученого не может не отразиться его личный социальный опыт, прошлые исследования и их результаты, пристрастия, интересы (разумеется, научные прежде всего). Не секрет, что на отношение к научной концепции могут влиять не только этические, но даже и эстетические критерии. Одним может нравиться динамизм уравнения обмена, другим – сложность “парадокса бережливости”. А ученому, как и всякому человеку, нельзя отказать в праве иметь интересы, в такой же мере, как и мнения. В то же время, вопреки распространенной практике, и выслушивание всего спектра этих мнений иногда оказывается полезным.

Список литературы

1. Буайе Р. Теория регуляции: Крит. анализ. – М.: Наука для о-ва, 1977. – 212 с.
2. Голдман М.А. Что нужно для создания в России нормальной рыночной экономики // Пробл. теории и практики упр. – М., 1998. – № 2. – С.19-24.
3. Голдман М.А. Приватизация в России: можно ли исправить допущенные ошибки? // Там же. – 2000. – № 4. – С. 22-27.
4. Гребенников В.Г. Ассоциации на пройденные темы // Экономическая наука современной России. – М., 1998. – № 1. – С.104-116.
5. Гэлбрейт Дж.К. Экономическая политика измеряется результатами // Пробл. теории и практики упр. – М., 1999. – № 5. – С. 32-36.
6. Доклад о работе 1 Сессии специальной рабочей группы по сравнительному анализу опыта в области приватизации / Конф. ООН по торговле и развитию, Женева. – Нью-Йорк: ООН, 1993. – 17 с.
7. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий // Вопр. экономики. – М., 1998. – № 8. – С. 97-113.

8. Интрилигейтор М. Шокирующий провал “шоковой терапии” // Реформы глазами американских и российских ученых. – М.: Фонд "За экон. грамотность", 1996. – С. 128-136.
9. Интрилигейтор М.Д. Чему Россия может научиться у Китая при переходе к рыночной экономике // Экон. наука совр. России. – М., 1998. – № 3. – С. 121-129.
10. Интрилигейтор М., Брагинский С., Швыдко В. Развитие наукоемкого сектора экономики России: Путь экономического возрождения // Пробл. теории и практики упр. – М., 2001. – № 3. – С. 15-20.
11. Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе? // Реформы глазами американских и российских ученых. – М.: Фонд "За экон. грамотность", 1996. – С. 27-40.
12. Корнаи Я. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопр. экономики. – М., 1998. – № 9. – С. 33-45.
13. Корнаи Я. “Путь к свободной экономике: Десять лет спустя // Там же. – 2000. – № 12. – С. 41-55.
14. Котц Д. Изменит ли Россия экономический курс? // Пробл. теории и практики упр. – М., 1999. – № 2. – С. 22-23.
15. Мау В. Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопр. экономики. – М., 1999. – № 12. – С. 34-47.
16. Ольсевич Ю. Институционализм – новая панацея для России? // Там же. – 1999. – № 6. – С. 27-42.
17. Ослунд А. Уроки экономических преобразований в странах Восточной Европы // Там же. – 1994. – № 1. – С. 97-106.
18. Ослунд А. “Рентоориентированное поведение” в российской переходной экономике // Там же. – 1996. – № 8. – С. 99-108.
19. Ослунд А. Россия: Рождение рыночной экономики. – М.: Республика, 1996. – 430 с.
20. Полтерович В.М. Кризис экономической теории // Экон. наука совр. России. – М., 1998. – № 1. – С. 46-66.
21. Поумер М. К пониманию переходной экономики // Там же. – 1999. – № 2. – С. 59-77.
22. Поумер М. Модель совершенной конкуренции и роль государства // Реформы глазами американских и российских ученых. – М., Фонд "За экон. грамотность", 1996. – С. 99-112.
23. Реддавей П. Корни и последствия российского кризиса // Пробл. теории и практики упр. – М., 1999. – № 2. – С. 24-27.
24. Самсон И. Придет ли Россия к рыночной экономике? // Вопр. экономики. – М., 1998. – № 8. – С. 124-135.
25. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. – М.: “Лаборатория Базовых Знаний”, 2000. – 800 с.
26. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: Движение к “пост-Вашингтонскому консенсусу” // Вопр. экономики. – М., 1998, № 8. – С. 4-34.
27. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? // Вопр. экономики. – М., 1999. – № 7. – С. 4-30.
28. Стиглиц Дж., Эллерман Д. Мосты через пропасть: макро- и микростратегии для России // Пробл. теории и практики упр. – М., 2000. – № 4. – С. 8-15; № 5. – С. 18-24.
29. Тобин Дж. Вызовы и возможности // Реформы глазами американских и российских ученых. – М., Фонд "За экон. грамотность", 1996. – С. 65-74.
30. Тэйлор Л. Первые годы переходного периода // Реформы глазами американских и российских ученых. – М., Фонд "За экон. грамотность", 1996. – С. 87-98.
31. Тэрджен Л. Какая экономическая политика нужна России – монетаристская или кейнсианская? // Пробл. теории и практики упр. – М., 1995. – N 2. – С. 16-20.

32. Шаванс Б. Эволюционный путь от социализма // *Вопр. экономики.* – М., 1999. – № 6. – С. 4-26.
33. Шляйфер А., Вишни Р. Приватизация в России: Проблемы и первые шаги // *ЭКО: Экономика и орг. пром. пр-ва.* – Новосибирск. – 1992. – № 5. – С. 37-53.
34. Экономические реформы в России // *Соц. и гуманитарные науки: Отечественная и заруб. лит-ра: Сер.2, Экономика.* РЖ/РАН. ИНИОН. – М.: ИНИОН, 1994. – № 4. – С. 48-57.
35. Эллерман Д. Ваучерная приватизация как инструмент холодной войны // *Вопр. экономики.* – М., 1999. – № 8. – С. 99-111.
36. Эрроу К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы // *Реформы глазами американских и российских ученых.* – М., Фонд "За экон. грамотность", 1996. – С. 75-86.
37. Эффективная стратегия переходного периода: уроки экономической теории обновления: (Докл. амер. экспертов) / Эмсен Э., Интригейтор М., Макинтайр Р., Тэйлор Л. // *Пробл. теории и практики упр.* – М., 1996. – N 2. – С. 30-36; N 3. – С. 20-25.
38. Birman I. Gloomy prospects for the Russian economy // *Europe-Asia studies.* – Glasgow, 1966. – Vol. 48, N 5. – P. 735-750.
39. Boulton L. Prepared to consider alternative approaches // *Financial times.* – L., 1992. – July 3. – Suppl. – P. 5.
40. Boyer R. Quelles reformes a l'Est?; Une approche regulationniste // *Problemes econ.* – P., 1994. – 4 mai. – № 2374. – P. 1-8.
41. Clarke S. The Quagmire of privatization // *New left rev.* – L., 1992. – N 196. – P. 1-28.
42. Ericson R.E. The Post-Soviet Russian economic system: An industrial feudalism? // *Russian crisis and its effects.* – Helsinki, 2000. – (Kikimora publ. Ser. B:9). – P. 133-165.
43. Etzioni A. How is Russia bearing up? // *Challenge.* – Armonk, 1992. – May-June. – Vol. 35. – P. 40-43.
44. Filatov J., Buck T., Wright M. Privatisation and buy-outs in the USSR // *Soviet studies.* – Glasgow, 1992. – Vol. 44, N 2. – P. 265-282.
45. Fischer S., Sahay R. Economies in transition: Taking stock // *Finance and development.* – Wash., 2000. – Vol. 37, N 3. – P. 2-6.
46. Havrylyshin O., Odling-Smee J. Political economy of stalled reforms // *Ibid.* – P. 7-10.
47. Kornai J. Making the transition to private ownership // *Ibid.* – P. 12-13.
48. Murrell P. The transition according to Cambridge // *J. of econ. literature.* – 1995. – Vol. 33, N 1. – P. 164-178.
49. Nagels J. Du socialisme pervers au capitalisme sauvage. – Bruxelles: Ed. de l'Univ. de Bruxelles, 1991. – XIV, 305 p.
50. North D.C. Economic performance through time. – S.1, 1993. – 25 p.
51. Overholt W. Why China booms while Russia bombs? // *Wall street j.* – N.Y., 1992. – Dec. 15. – Vol. 10. – P. 8.
52. Robinson A. Not so easy as it looks // *Financial times.* – 1992. – July 3. – Suppl. – P. 1.
53. *Russia after communism* / Ed.: Aslund A., Olcott M.B. – Wash.: Carnegie Endowment for Peace, 1999. – XXIII, 166 p.
54. Sachs J. Towards democratic regulation of "mixed economies" // *The great transformation of the Eastern economies.* – Paris: IRSES, 1991. – P. 1-16.
55. Sachs J., Lipton D. Russie: Les reformes en peril? // *Problemes econ.* – P., 1993. – 21 janv. – N 2307. – P. 30-32.
56. Sachs J. In defense of Russia's reformers // *Wall street j. Europe.* – L., 1993/1994. – 31 dec./1 janv. – P. 6.

- 57. Sachs J. The reforms in Russia // Wall street j. – N.Y., 1993. – Dec. 31. – Vol. 11. – P.2.
- 58. Weisskopf T.E. Russia in transition: perils of the east track to capitalism // Challenge. – Armonk, 1992. – Vol. 35, N 6. – P. 28-37.