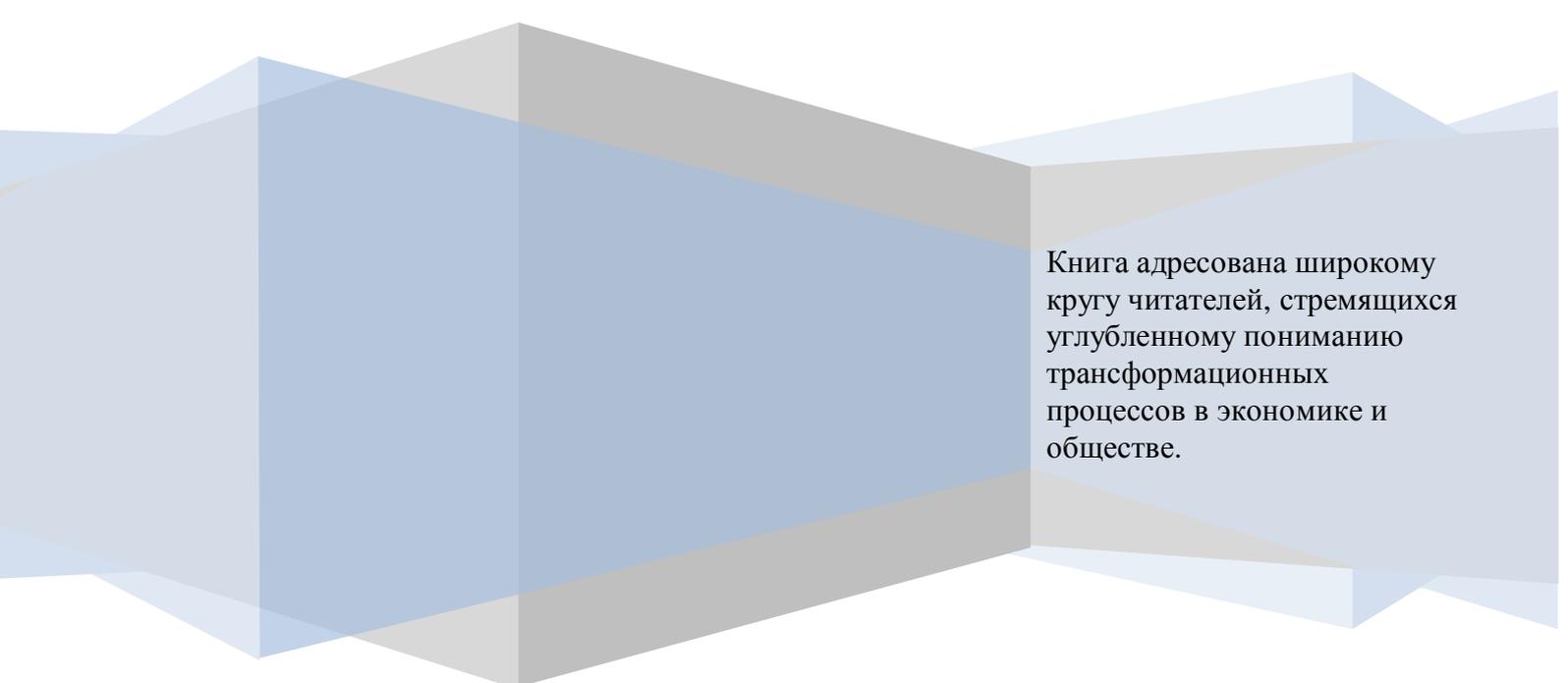


Д.Львов, В.Макаров, Г.Клейнер

**ЭКОНОМИКА
РОССИИ НА
ПЕРЕПУТЬЕ
ВЕКОВ**

Москва,
«Вече»,
1999

В сборнике приведены выступления и статьи известных ученых-экономистов, посвященные исследованию особенностей и тенденций процессов преобразования экономики России. Вскрываются противоречия этих процессов, анализируются возможности и границы научного обоснования курса реформ, указываются направления дальнейшего развития экономической науки и реформирования хозяйственной практики. Отличительной чертой является системное рассмотрение преобразований на всех уровнях экономики: общества в целом, государства, предприятия.



Книга адресована широкому кругу читателей, стремящихся углубленному пониманию трансформационных процессов в экономике и обществе.

Содержание

<i>Д.С.Львов</i>	4
СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ – ВЗГЛЯД В XXI ВЕК	4
1. Реформы в России с позиции экономической науки	4
2. Стандартная модель для переходных экономик	5
3. Догмы и реальность	7
4. Новая модель экономики России	28
5. Заключение	36
<i>В.Л. Макаров</i>	37
О РЕФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	37
1. Реформирование начинается с государства	37
2. Публичный сектор	38
3. Движущая сила общества	42
4. Новая модель государства	46
5. О качестве жизни	49
6. Истинный выбор	53
7. «Голосование ногами» и гипотеза Тибу	54
<i>Г.Б.Клейнер</i>	57
РЕФОРМА И ПРЕДПРИЯТИЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАДЕЖДЫ	57
1. Россия, XX век: период реформ	57
2. Реформы и кризисы	58
3. «Десятилетка реформ»: начало	61
4. «Десятилетка реформ»: итоги	63
5. Мифы корпоративного управления	67
6. Современное предприятие: «ничего лишнего» или «в хозяйстве все пригодится»?	67
7. Реалии корпоративного управления	68
8. Функционально-управленческая конфигурация предприятия	70
9. Баланс сил участников функционально-управленческой конфигурации предприятия	73
10. Точка зрения на предприятие участников функционально-управленческой конфигурации	76
11. Реформа предприятия: главные направления и первые шаги	81

СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ – ВЗГЛЯД В XXI ВЕК

1. Реформы в России с позиции экономической науки

В названии доклада употреблено не совсем стандартное для сегодняшнего дня словосочетание: «свободная экономика». Это не случайно. Если до начала 90-х годов целью преобразований была именно *свободная экономика*, то с начала 90-х годов с легкой руки реформаторов стали говорить о «*либерализованной экономике*». Это, однако, не одно и то же, и за сменой понятий стоит не просто увлечение англоязычной терминологией, но подмена основного критерия качества экономической системы.

Экономика России в XXI веке видится мне не просто либерализованной, т.е. раздробленной на слабо связанные кусочки: либерализованные цены, неконтролируемая внешняя торговля, безответственные отношения работодателя и работника и др. Суть в том, что экономика России в целом должна получить возможность СВОБОДНОГО, т.е. ЕСТЕСТВЕННОГО развития. Или, иными словами, развития, гармонизированного с особенностями социального, культурного, природного потенциала России.

Можно сказать и так: свободная экономика - это экономика свободного развития потенциала России: ее природных богатств, интеллектуальных, творческих и духовных ресурсов населения, гигантских адаптационных и мобилизационных возможностей российских граждан.

От чего должна быть свободна «свободная экономика России»:

- от диктата международных политических и экономических организаций, таких как МВФ, зависимости от других контролируемых конкретными западными правительствами финансовых фондов;
- от самовластия и самодурства отечественных политических лидеров;
- от давления политических сил исполнительной и законодательной властей;
- от безответственных и наделенных верховной властью экспериментаторов, игнорирующих социальную суть и смысл экономики;
- от обвальная либерализации как гигантской дробильной машины, раскалывающей экономику на несвязанные составные части, стирающей экономику в «пыль»;
- от безответственности руководителей всех уровней, начиная с директоров предприятий;
- от силовых методов разрешения конфликтов;
- от коррупции и лихоимства государственных чиновников;
- давления властных монопольных структур и криминального бизнеса.

Свободная экономика может существовать только в союзе со свободной экономической наукой, ставящей целью формирование и накопление объективных знаний, согретых личностным сочувствием ученых к объектам экономической науки.

Для этого «свободная экономическая наука России» должна быть свободна:

- от догматического мышления, от диктата «школьной мудрости» западных учебных пособий;
- от давления со стороны «сильных мира сего»;
- от экономической удавки, заставляющей порой ученых жертвовать объективностью анализа во имя относительного благополучия семьи;
- от международного и внутрикорпоративного давления.

Мы не должны заниматься некритическим заимствованием ни парадигм и моделей западной науки, ни концепций восточной. Там, где начинается такое заимствование, там кончается свободная экономическая наука России.

Принцип свободы означает также, что экономические реформы нельзя навязывать сверху. Исторический опыт свидетельствует: это ведет к диктатуре правящих слоев, навязыванию того, что со временем вызывает отторжение у все более широких слоев населения. Для восприятия нового как своего, необходимо активное соучастие народа, во всяком случае, наиболее активной его части, в подготовке и проведении реформ. Только тогда реформы можно считать свободными и демократичными. В этом смысле наши либеральные реформы никакого отношения к демократическим реформам не имеют.

2. Стандартная модель для переходных экономик

Одна из определяющих причин слабости экономических реформ в России – активное навязывание руководству страны (среди которого оказалось немало представителей экономической элиты) шаблонных, стандартизованных подходов к реформированию экономики со стороны влиятельных научных и правительственных кругов Запада. Прежде всего, речь идет о разработанной в среде международных финансовых организаций и американского экономического истеблишмента доктрины «Вашингтонского консенсуса».

Ее политическим оформлением стала идеология радикального либерализма. Эта система взглядов исходит из наличия свободной конкуренции в условиях абсолютной рациональности и полной информированности хозяйствующих субъектов. В сочетании эти элементы образуют механизм установления рыночного равновесия, в котором обеспечивается достижение максимума эффективности производства. Идеология «Вашингтонского консенсуса» отличается крайним упрощением задач экономической политики и сводит ее к трем главным постулатам: **либерализации, приватизации и стабилизации через жесткое формальное планирование денежной массы**. Эта политика направлена на максимальное сужение роли государства как активного субъекта экономического влияния и ограничение его функций контролем за динамикой показателей денежной массы.

Изначально принципы «Вашингтонского консенсуса» разрабатывались для установления элементарного контроля за формированием экономической политики слаборазвитых государств с целью предотвращения разбазаривания предоставляемых им из-за рубежа кредитов. Этим объясняется и ее удивительный примитивизм, сведение всех вопросов макроэкономического анализа и макроэкономической политики к либерализации и формальному планированию прироста денежной массы на основе простых регрессионных

зависимостей. С точки зрения интересов МВФ целью этой политики было не столько ее экономическое содержание и экономическая эффективность, сколько реализуемая на ее основе технология контроля за действиями правительств соответствующих стран. Этим объясняется и выбор простых для контроля методик планирования.

Задавая жесткий план прироста денежной массы, либерализации цен и внешней торговли, МВФ одновременно блокировал свободу действий во всех других вопросах экономической политики, становившегося фактически подконтрольным правительства. Такая политика, хотя и не приводила к экономическому росту, но обеспечивала контролируемость, прозрачность и предсказуемость экономической политики, что было важно для международного финансового и торгового капитала, заинтересованного в установлении контроля над рынками соответствующих стран.

Мы не стали исключением из этого ряда зависимых государств - для так называемых постсоциалистических стран была разработана своя модификация доктрины «Вашингтонского консенсуса», получившая название «шоковой терапии». Под давлением иностранных кредиторов российским руководством была признана руководящая роль МВФ в формировании экономической политики государства, основные параметры которой разрабатываются экспертами МВФ и затем утверждаются Правительством и Центральным банком в форме соответствующего Заявления. Объективных оснований для соблюдения такой логики планирования экономической политики нет - это вопрос компетентности и политического выбора.

Неудивительно, что выстроенная на основе идеологии радикального либерализма политика «шоковой терапии» оказалась совершенно неадекватной запланированным результатам. Ни один из прогнозов авторов этой политики не оправдался - допущенные ошибки не имеют себе равных в практике экономического прогнозирования. Вряд ли кто-нибудь запомнил: перед либерализацией цен прогнозировалось, что стабилизация будет достигнута при трехкратном повышении общего уровня цен. С тех пор рост цен составил тысячи раз, а стабилизация так и не достигнута. Прогнозировалось, что динамика обменного курса рубля не превысит 250%. За полтора года курс доллара вырос в 250 раз! Перед массовой приватизацией предприятий прогнозировался быстрый рост эффективности производства. В действительности по всем показателям эффективности производства произошел колоссальный спад: по производительности труда - на 37%, по энергоотдаче - около 1/3. По своим масштабам спад производства, падение экономической эффективности, разрушение производственного потенциала страны, спровоцированные политикой «шоковой терапии» не имеют равных в экономической истории мирного времени.

Неадекватность доктрины «Вашингтонского консенсуса» реальным проблемам экономического развития, и ее теоретическая несостоятельность хорошо известна специалистам и многократно доказана на практике. Тем не менее, став своего рода символом веры в международных финансовых кругах и удобным инструментом для навязывания ими своих интересов правительствам разных государств, эта доктрина усиленно пропагандируется, и принимаются

активные меры по продвижению ее носителей в органы власти и в сферу общественного сознания через ангажированных «ученых» и журналистов¹.

В сложившейся ситуации агрессивной экспансии доктрины «Вашингтонского консенсуса» на Российскую Академию наук ложится большая ответственность за сохранение научной добросовестности, обеспечение научной обоснованности экономической политики. К сожалению, в какой-то степени из-за пассивности академической науки, а главным образом в связи с огромными деньгами, брошенными на пропаганду американского «mainstream» через издание книг, организацию зарубежных стажировок, международных семинаров и конференций в последнее время наблюдается беспрецедентная примитивизация экономической мысли.

Торжествует принцип: «цель (создание рыночной экономики) оправдывает средства». Для обеспечения политической поддержки со стороны региональных лидеров и директората предприятий широко используется технология «обмена собственности на власть», открыто обоснованная Е.Гайдаром в книге «Государство и эволюция». Постоянно заявляется, что главная задача «реформаторов» - пройти «точку возврата». Такая постановка вопроса, конечно, полностью объясняет их абсолютную нечувствительность к масштабам экономических и социальных издержек, сопровождающих реформы.

Между тем, опыт российских реформ наглядно подтвердил вывод, сформулированный известным венгерским ученым Я. Корнай в знаменитой книге «Дефицит», согласно которому демонтаж плановой системы хозяйствования и либерализация экономики недостаточны для формирования полноценной рыночной экономики.

Настала пора непредвзято разобраться в основных постулатах монетаризма, оценить, насколько монетаристская идеология соответствует реальной экономической практике. И самое главное - осознать какая же экономическая модель могла бы стать прообразом возрождения России, позволяющим ей занять достойное место в мировой экономике XXI века.

3. Догмы и реальность

Обратим внимание на практическую сторону экономических реформ. Несмотря на очевидный прогресс в экономической теории, результаты теоретических исследований не подвергаются своевременному анализу на предмет их соответствия реальной хозяйственной практике. В результате, нередко обнаруживаются своеобразные экономические «озоновые дыры» в теории. Эмпирические зависимости, служащие доказательством правомерности тех или иных теоретических моделей нередко меняют свой характер: значимость тех или иных факторов применительно к особенностям той или иной страны не подтверждается реальной статистикой. При введении в модель дополнительных первоначально не учтенных факторов меняется сам вид аппроксимирующей функции и т.д.

¹ На эту опасную сторону идеологии «Вашингтонского консенсуса» еще в 1995 г. одним из первых обратил внимание д.э.н. С.Глазьев.

В этой связи видные представители отечественной и западной экономической науки все чаще стали говорить о кризисе экономической теории².

В результате отсутствия своевременной экспериментальной апробации теоретических моделей на их «выживаемость» применительно к конкретным экономическим условиям возникает существенный дисбаланс между возможностями экономической науки и общественными ожиданиями. Общество ждет от экономистов конкретных рекомендаций, основанных на статистических расчетах. Но ответ экономистов лишь в редких случаях оказывается адекватным ожиданиям, особенно когда речь идет о широкомасштабных институциональных преобразованиях в экономике. Темп изменения экономической реальности оказывается выше темпа ее изучения. Целый ряд результатов, сравнительно недавно полученных в экономической теории, указывают на принципиальную ограниченность ее базовых инструментов.

Между тем «классическая теория» без всяких оговорок переключивается в экономические учебники, превращаясь в своеобразные догматы. В результате современные учебники типа «Экономикс» становятся больше похожими на ритуальные пособия, чем на источник творческого осмысления и анализа сложных явлений экономической реальности. А ведь на этих учебниках воспитывалось и еще долго будет воспитываться не одно поколение экономистов. Тем самым завышенные ожидания от экономической науки оказываются пролонгированными на неопределенно большой срок.

По-видимому, что-то подобное произошло и с нашими реформаторами. Они увидели в монетаризме, как наиболее распространенной на Западе теоретической концепции, занимающей доминирующее положение в программных курсах подготовки специалистов по макроэкономическому анализу и менеджменту, панацею от всех бед. И потому прошли мимо активно развивающихся в последние годы таких направлений экономической мысли, как эволюционная теория, теория организаций, институционализм и др.

Это не могло не сказаться на общем уровне подготовки наших реформ. Реформаторы здесь выступали в форме своеобразных проводников, переносивших на российскую почву постулаты монетаризма, несколько не задумываясь при этом о необходимости хотя бы элементарной экспериментальной их проверки на выживаемость в российских условиях.

Только после их полномасштабного использования, когда экономика по существу была разорена, стали говорить о провалах экономического курса, допущенных ошибках и т.д. Но это еще не есть осознание корневой причины кризиса. Вот почему наука не может стоять в стороне и не раскрывать пагубность устоявшихся стереотипов мышления многих наших руководителей. Необходимо остановиться в этом контексте на некоторых из них подробнее.

² См., например, новаторскую статью д.э.н. В.М.Полтеровича «Кризис экономической теории», в новом журнале Отделения экономики: «Экономическая наука современной России», 1998 г. № 2.

Что значит «жить по средствам»?

К одному из наиболее распространенных у нас стереотипов мышления бесспорно относится тезис «надо жить по средствам». Он означает, что сейчас мы неоправданно много расходуем средств на бесплатные услуги социального характера - на доплаты за жилье, медицинское обслуживание, пассажирский транспорт, образование и т.д. и т.п. Отсюда, говорят нам, собственно и не удастся «сверстать» бездефицитный бюджет, закрыть зияющие в нем дыры на поддержку науки, армии, на различного рода пенсии и выплаты, выкроить дополнительные ресурсы для повышения заработной платы работникам бюджетной сферы и т.д. Поэтому пора перенести хотя бы часть социальных расходов, например, по тому же жилищно-коммунальному сектору на плечи самих работников. Так поступают во всех странах с рыночной экономикой. А поскольку мы теперь тоже вроде бы перешли к рынку, то так следует поступать и нам.

При этом наши либералы утверждают, что основная доля тягот будет перенесена с бедных на наиболее обеспеченные слои населения. Первые если и пострадают, то в существенно меньшей степени, чем вторые.

Однако анализ последствий реализации жилищно-коммунальной реформы по данному сценарию демонстрирует нам совсем другие результаты. Если общий уровень доходов населения в целом к 2000 году снизится за счет этих предложений на 5% и на 9% к 2003 году, то беднейшие слои населения потеряют, соответственно, 13 и 18%, а высокодоходные - лишь на 3 и 6%. Как видим, эти цифры плохо вяжутся с оптимистическими прогнозами либералов и их заверениями, что реформа позволит переложить основную тяжесть дополнительных расходов по обслуживанию жилья на богатые слои.

На самом деле от этой акции, как всегда, пострадают бедные слои населения, чей бюджет и без того сегодня урезан до предельных отметок. Более 2/3 всех доходов основной массы населения идет на покупку товаров первой необходимости и прежде всего на продовольствие. После всех налоговых выплат, покрытия расходов на питание, транспорт, коммунальные услуги в пределах установленных льгот, у среднестатистического работника России не остается в кармане ни копейки. Значит, выход только один - еще больше ужаться на питании. Но ведь известно, что и сейчас население недополучает много из того, что признается минимально обоснованной нормой потребления. Отдают ли себе отчет либералы, что будет означать в таких условиях потеря 20% нищенского бюджета основной массы наших семей? Как они думают реализовать в этом случае пресловутый тезис «жить по средствам»?

И какое здесь может быть сравнение с западными странами? Ведь там и объем, и структура распределения личного дохода принципиально иные, чем у нас. При нынешнем нищенском уровне доходов населения неправомерна сама постановка о перекладывании нагрузки социальных расходов на их исхудалые плечи. Да, надо жить по средствам. **Но для реализации этого тезиса на практике необходимо, чтобы предварительно был неукоснительно обеспечен минимальный для нормальной жизнедеятельности людей уровень оплаты их труда!**

Есть и еще одна сторона проблемы, на которую также непременно следует обратить внимание сторонников тезиса «надо жить по средствам». Речь идет о том, что экономика, которую выстроили наши либералы, крайне далека

от своего рыночного аналога. Поэтому то, что правомерно для нормальной рыночной экономики, не срабатывает у нас, в условиях рыночных аномалий.

Так, в нормальной рыночной экономике снижение государственных расходов является эффективным средством сокращения дефицита бюджета. У нас реакция экономики на эту акцию совсем иная. Как только мы пытаемся сократить дефицит бюджета, так одновременно, но уже помимо нашего желания, начинают сокращаться и объемы производства, предприятия останавливаются, растут неплатежи, уменьшается налогооблагаемая база, а вместе с ней - объемы налоговых поступлений. За этим следует увеличение дефицита бюджета. Таким образом, круг замыкается.

И, наконец, нельзя недоучитывать того, что если даже тезис «надо жить по средствам» может быть применен к бюджету благополучной семьи, то его неправомерность становится очевидной, когда речь заходит о бюджете страны в целом. Бюджет страны, в отличие от семейного бюджета, имеет несопоставимо большее число степеней свободы. Он зависит от того, какую мы проводим налоговую политику, как эффективно осуществляется регулирование внешнеэкономической деятельности, насколько эффективно обслуживает реальный сектор денежно-кредитная система, каков механизм инвестирования производства, во имя чего проводится приватизация и т.д.

От выбранного варианта экономической политики в решающей мере зависит наполнение бюджета. **Поэтому применительно к макроуровню правомерна другая постановка - жить «по средствам», т.е. по возможностям потенциала такой стране, как Россия, мешает либеральная идеология реформ.**

Следует иметь в виду, что для любой экономики принципиально важным является **соблюдение необходимого и достаточного для ее эффективного функционирования принципа двухступенчатости в потреблении важных для жизни человека и общества благ.** Речь, в первую очередь, идет о таких благах, как услуги образования, здравоохранения, коммунального сектора. Практически во всех развитых странах мира такого рода блага предоставляются до определенного уровня бесплатно или по низким фиксированным ценам, а после данного порога являются обычными рыночными благами. Например, везде сосуществуют бесплатное и платное образование и здравоохранение.

Указанный принцип двухступенчатости среди западных экономистов не исследовался сколько-нибудь глубоко, хотя одна из первых работ на эту тему была написана нобелевским лауреатом по экономике Джеймсом Тобиным еще в 1970 г. В этой работе Д. Тобин рассматривал ряд видов благ, распределение которых с помощью стандартного рыночного механизма неэффективно (и негуманно), и предлагал использовать в этом случае принцип рационализации. Примерно в те же годы эта теоретическая концепция получила обоснование и в работах ведущих российских ученых академика С. Шаталина, академика В. Макарова, д.э.н. В. Гребенникова, к.э.н. О. Пчелинцева и др.

К сожалению, эти концептуальные разработки оказались невостребованными российскими реформаторами. В результате потеряно время, и, самое главное, была заплачена недопустимо высокая цена за продвижение в практику не обоснованных научно рекомендаций.

Занятость

Сегодня модно говорить о том, что неэффективный труд развращает еще больше, чем открытая безработица и вспомоществование ее жертвам со стороны государства или частных доброхотов. И что поэтому всем только лучше, если полная занятость приносится на заклятие так называемому принципу "максимизации богатства", воплощенного в меновой ценности производства. Так шаг за шагом, притупляется восприятие страшной картины разрушения целых отраслей, территорий и городов, вымирания профессий, омертвления национальных производительных сил в колоссальных масштабах.

Может быть, лучшим ответом экономической теории, оправдывающей все это с фанатическим спокойствием жрецов смитовского "Богатства народов" являются слова Фридриха Листа: "Мир богатства не существует! Только представление о духовном или живом может быть соединено с понятием о мире... Разве возможно говорить, например, о мире минералов? Устраните духовное начало, и все, что называется богатством, превратится лишь в мертвую материю. Что случилось с сокровищами Тира и Карфагена, с богатством венецианских дворцов, когда дух отлетел от этих каменных масс?"

В сознании реформаторов господствует стародавний стереотип, что безработица неизбежна, тем более в условиях переходной экономики. Однако это далеко не очевидно, как с социальной, так и с чисто экономической точек зрения.

Социально безнравственно принудительное отлучение (хотя бы частичное) от работ трудоспособных. Ведь труд, как и досуг, - не только средство к жизни, но и ее сущность, социальное благо. Несправедливо, когда привилегированные слои общества свободно выбирают вид занятости, режим труда или отдыха, а для остального дискриминируемого населения этот выбор оказывается несвободным, продиктованный чужой волей. Это явное нарушение неотчуждаемых прав и свобод личности. Отключение человека от его работы, от его рабочего места наносит ему непоправимый психологический вред, вызывает тяжелейшие заболевания, приводит к деградации личности. Определенная часть работоспособного, но не занятого населения пополняет криминальное дно, усиливает социальную дестабилизацию в обществе³.

Отторжение людей от производственной деятельности делает их социально ненужными. В связи с этим часть населения деградирует. Так, число наркоманов за этот период увеличилось почти в 4 раза! С невероятной быстротой распространялись инфекционные заболевания: сифилис - в 13 раз, чесотка - в 4 раза, туберкулез - в 1,6 раза.

Именно распространение этих, наиболее опасных, инфекций являются одним из главных индикаторов социального здоровья нации.

Лечение от этих социальных недугов обходится обществу крайне дорого. По оценкам, уже сегодня на социальную помощь и медицинское обслуживание социально обездоленного населения расходуется до половины бюджетных расходов на социальную сферу.

Неверен тезис и об экономической оправданности сохранения некоторого уровня безработицы. Без этого якобы нельзя обеспечить макроэкономическую стабилизацию. Вот что по этому поводу говорит один из

³ Д.С.Львов, Ю.В.Овсиенко, Ю.В.Сухотин. Еще раз о реформационном потенциале теории СОФЭ. Российский экономический журнал. 1996, № 9, с.68.

несомненных экономических авторитетов - главный экономист Мирового банка профессор Стиглиц: «Макроэкономическая стабилизация является ошибочной целью. Ирония в том, что макроэкономическая стабильность, как она рассматривается Вашингтонским консенсусом, как правило, противоречит самому фундаментальному смыслу стабильности: стабилизации производства и занятости. Минимизация или недопущение значительных сокращений в экономике должны быть самыми важными целями политики. В краткосрочном аспекте крупномасштабная вынужденная безработица абсолютно неэффективна. В чисто экономическом смысле она представляет собой бездействующие ресурсы, которые могли быть использованы более производительно»⁴.

Экономически неэффективны не только полная безработица трудоспособных, но и недоиспользование потенциалов частичной полной занятости, например пенсионеров, если это позволяет не только возмещать материальные издержки, но и давать прибавку чистого продукта - добавленной стоимости. За счет этого можно хотя бы отчасти оплачивать их жизнеобеспечение; иначе это пришлось бы целиком делать за счет доходов других лиц⁵.

Думаю, что нам следует решительно пересмотреть нынешний подход к проблеме безработицы и восстановить в правах такое непререкаемое социальное благо, как всеобщая занятость.

Оплата труда

В раскрытии содержательной сущности категории оплаты труда и взаимосвязанной с ней категории оплачиваемого минимума накопилось столько мифов и догм, как в никакой другой области экономической деятельности. Здесь столь причудливым образом переплетаются и догматы социализма, и парадигмы монетарного подхода, что порой сложно определить, чья вина с катастрофическим состоянием нашего трудового потенциала больше - большевиков или неолибералов.

Проблема кричащей диспропорции в оплате труда по отношению к производительности сложилась, естественно, не сегодня. Еще в советские годы уровень заработной платы был крайне низок. Низок не вообще, а по отношению к низкой производительности труда. Да, мы всегда отставали, да и сейчас отстаем по уровню производительности труда от передовых стран Запада. Но то, что происходит с нашей заработной платой, никакими ссылками на более низкую производительность труда оправдать нельзя. Факты говорят об обратном. На один доллар заработной платы российский среднестатистический работник производит почти в 3 раза больше конечной продукции, чем аналогичный работник в США. За такую нищенскую заработную плату, как в России, тот же работник в США или Западной Европе просто не будет работать. Наша средняя заработная плата в промышленности в 5-7 раз ниже пособия по безработице, выплачиваемого в этих странах. А заработная плата

⁴ Yoseph Stiglitz «More instruments and broader goals: moving toward the Post-Washington consensus». The United Nations University WIDER annual lectures, January, 1998.

⁵ Д.С.Львов, Ю.В.Овсиенко, Ю.В.Сухотин. Еще раз о реформационном потенциале теории СОФЭ. Российский экономический журнал. 1996, № 9, с.69.

научного работника в России в 20-30 раз ниже чем в тех же США. Мировое сообщество в лице соответствующих организаций ООН давно признало, что часовая заработная плата ниже трех долларов является запредельно низкой. Она выталкивает работника за пороговую черту его жизнедеятельности, за которой идет разрушение трудового потенциала экономики, исчезают мотивации к производительному труду и достижению позитивных результатов производства. Наша средняя заработная плата в три раза ниже этого порогового значения! И это имеет место в условиях, когда нашему, по существу нищему по западным меркам работнику, приходится обменивать свой труд на продукцию и услуги, цены которых близки или уже сравнялись с мировыми. Такой чудовищной эксплуатации труда и прежде всего, труда интеллектуального, не знает ни одна цивилизованная страна мира.

Мы должны, просто обязаны развеять сложившийся стереотип мышления, что, дескать, **мы плохо живем потому, что плохо работаем.** Мировая статистика и наш собственный опыт опровергают этот тезис. **Пора признать другую истину - мы плохо работаем потому, что плохо живем!**

За годы реформ ничего не было сделано, чтобы хотя бы приблизиться к странам Запада по доле заработной платы в приросте производительности труда. Вне же рамок этого соотношения вообще неправомерно говорить о заработной плате, как экономической категории. Скорее то, что у нас сегодня называется заработной платой, правомерно считать социальным пособием. Но даже если это и так, то все равно даже средний ее уровень существенно не дотягивает до минимального - необходимого по западным меркам. За годы реформ, как показывают исследования Института народнохозяйственного прогнозирования, наша реальная среднемесячная заработная плата в неизменных ценах 1991 года снизилась почти в 3 раза, а соотношение между средней заработной платой и прожиточным минимумом - вдвое. Таким образом, проблема низкой заработной платы вышла за рамки чисто экономической задачи. **Рост заработной платы в наших условиях является, если хотите, необсуждаемым исходным принципом, с которым мы обязаны считаться при любом варианте экономической политики государства.** Никакие доводы о дефиците бюджета, ограниченности финансовых ресурсов для решения указанной проблемы с морально-этической и политической точек зрения здесь просто неуместны.

Повышение заработной платы до минимально жизнеобеспечивающего уровня надо рассматривать сегодня не как следствие реформ, как необходимое их условие.

Это тем более верно, что имеются и все необходимые экономические предпосылки для разрешения этой проблемы. Назовем лишь главные из них.

Во-первых, это возможный прорыв экономики к росту на основе использования ныне простаивающих производственных мощностей. Во-вторых, это возможность реализации экстренных мер по улучшению условий жизни беднейшего населения за счет прогрессивного перераспределения доходов физических лиц. Как показывают расчеты, перераспределение только 13% «видимой» части совокупного личного дохода позволило бы в 1,5 раза поднять благосостояние 60% населения за счет удержания дополнительной четверти доходов от высокодоходных слоев и ликвидировать тем самым нынешнюю абсолютно нетерпимую границу бедности, ниже которой сейчас находится до 40% населения. Хотя законодатели и продвигаются в этом

направлении, но столь медленными и осторожными шагами, что решение проблемы бесконечно затягивается. Наглядным подтверждением этого может служить один из последних законов, принятый Государственной думой о размере минимальной ставки подоходного налога. Она не только является для нынешних условий недопустимо низкой, но и не учитывает размеров капитализированного дохода наиболее обеспеченных групп населения.

И наконец, в-третьих, имеется реальная возможность повышения заработной платы при переходе к новой рентной системе налогообложения, о чем речь пойдет ниже.

Россия регионов

Когда мы говорим о единой стране, о едином экономическом пространстве, то забываем, что Россия стала де-факто страной разных и в значительной мере обособленных друг от друга территорий.

Сегодня, к примеру, наш Дальний Восток гораздо ближе в экономическом смысле к странам Тихоокеанского региона, чем к центру России. Тарифная политика, разрыв традиционных хозяйственных связей, бюджетная и налоговая политика, неэффективное взаимодействие между составными частями ТЭК и других межотраслевых комплексов отделяют периферийные районы от центра, усиливают антиинтеграционные процессы.

Сегодня всю Россию объединяет бедность. Но в то же время бедность - это то, что ее и разъединяет. Различия в относительной бедности отдельных территорий столь велики, что впору говорить не об одной, а о нескольких Россиях.

Разрыв в величине национального дохода на душу населения между отдельными регионами в России в 2-3 раза больше, чем между, например, странами Европейского Союза. По-видимому, последние имеют больше оснований считаться единым государством, чем отдельные регионы в составе России.

Для восстановления экономической однородности экономического пространства России, нужно прежде всего обеспечить выравнивание экономического положения отдельных ее регионов. Но для этого необходимы темпы роста депрессивных территорий, в 5-8 раз превышающие нынешние средние темпы роста экономики в целом, хотя и в этом случае для выравнивания потребуется 20-30 лет!

Отсюда нередко делается вывод о принципиальной невозможности устранения столь высокой дифференциации регионов по уровню среднедушевых доходов. Вопрос ставится в компромиссном варианте - достижение хотя бы 50-ти процентной дифференциации. Такая позиция отражает бесперспективность нынешней региональной политики. Здесь нужен новый подход, новый взгляд на проблему регионального развития. Она должна быть увязана с решением более общей проблемы - повышением уровня доходов населения всей России, ликвидацией нынешнего уровня бедности. И решение этой узловой проблемы не может быть обеспечено в рамках либеральной доктрины. **Вопрос можно поставить и в более принципиальном плане - продолжение нынешних реформ - это путь окончательного развала страны, потери ею своего суверенитета, утраты политической и экономической безопасности.**

Земля и собственность

Исторически, в общественном сознании народов западных стран укоренилось ложное представление об истинных человеческих ценностях, подлинных источниках национального богатства. Главный упор там делался на капитал как на определяющую компоненту получения доходов. Ресурсы же, заимствованные человеком у природы, считались как бы бесплатными. Поэтому если износ капитала, как справедливо отмечает проф. Р. Репетто, закономерно включался в издержки производства, то «износ» природных ресурсов вообще не учитывался. Отсюда заведомо завышенная оценка капитала в добавленной стоимости при почти нулевой оценке природных ресурсов. Благодаря этому подтверждался факт как бы закономерного увеличения добавленной стоимости в странах золотого миллиарда, сконцентрировавших у себя большую часть международного капитала. Развивающиеся или отсталые страны, располагающие огромным ресурсно-природным потенциалом и сравнительно небольшим объемом капитала, также якобы закономерно получают существенно меньшую долю мирового дохода. При этом вуалируется истинное положение вещей - все возрастающая роль антропогенной нагрузки на природный потенциал планеты и соответственно крайне заниженная его доля в формировании мировой добавленной стоимости. Это является источником дополнительного усиления противоречий между странами золотого миллиарда и всем остальным миром, возникновения новых угроз для безопасности самой планеты.

Правительства западных стран постоянно подчеркивают, что мировая капиталистическая система гарантирует свободу обмена основными факторами производства. Эти гарантии опираются на законы и регулирующие механизмы, действующие на рынке труда и капитала. Но из этих норм и правил существует одно принципиальное исключение - цены труда и капитала не уравниваются ценой природных ресурсов. А это нарушает принцип эквивалентного обмена в условиях конкурентного рынка. Отсюда неизбежны различия в стартовых условиях для отдельных субъектов рыночных отношений, что не может не усиливать дифференциацию населения и стран по уровню дохода. Социальный мир, свобода и равенство для всех становятся идеологическим прикрытием постоянно усиливающейся зависимости малоимущих слоев населения от прихоти властных структур, выражающих интересы богатых. Корневой причиной возникающего в результате этого противоречия является нерешенность проблемы собственности на природные блага в капиталистическом обществе. **Ни одно из западных правительств никогда не посягало на святая святых - частную собственность на землю и природные ресурсы.** Это «священная корова» капитализма. **Поэтому он не способен устранить глобального противоречия между социальным миром человека и неравенством базовых условий его жизнедеятельности.**

Но этого противоречия не замечают или делают вид, что не замечают наши реформаторы. Они без критического анализа воспринимают экономическую модель Запада и пытаются ее перенести на российскую почву. Они убеждены, что без частной собственности на землю и природные ресурсы не удастся создать столь нам необходимое «чувство хозяина». Без этого, дескать, вообще не может нормально функционировать рыночная экономика.

Вспомним, что антитезис частной собственности - обобществление земли в руках государства, также долгие годы владела массовым сознанием социалистического общества.

И то и другое - крайности, являющиеся отражением господствующей политической идеологии. В свое время большевики довели тезис об обобществлении земли до крайности, до абсурда. То, что называлось "государственной собственностью", представляло на деле симбиоз политической и экономической власти, неразделенность деятельности государства как субъекта власти и субъекта хозяйствования. Дело не только и не столько в доле имущества, находившегося в распоряжении государства, сколько, по сути дела, в отчуждении имущественных прав граждан. В результате государственная собственность по существу являлась титулом, скрывающим неправомерный характер экономических отношений, экспансию власти, не ограниченную никакой экономической и правовой ответственностью перед отдельным гражданином или юридическим лицом.

Поэтому нам не пристало выступать в качестве ниспровергателей освещенного историей принципа частной собственности. В данном случае мы ведем речь о другом - о согласовании принципа частной собственности с другим неизменным атрибутом рыночной экономики - **свободой и равенством в процессе обмена товаров для всех**. А этого можно достигнуть лишь при условии, что собственник земли и природных ресурсов будет выплачивать ренту, а не присваивать себе то, что ему никогда не принадлежало и принципиально принадлежать не может. Он имеет непререкаемое право на доход, являющийся результатом его предпринимательской деятельности, вложением капитала «на свой страх и риск». Но **столь же закономерно, что та часть дохода, которая остается сверх этого и не является «делом рук человеческих», предпринимательской активности должна принадлежать всем**.

Это и есть не что иное, как природная рента. Вот в чем корневая суть проблемы собственности. **То, что от Бога - должно принадлежать всем!** Вот тогда все расставляется по своим местам: частная собственность согласуется с принципами свободы и эквивалентного обмена, эффективности и социальной справедливости.

В противном случае мы неизбежно будем и далее усугублять глобальное противоречие между Человеком и Природой, между социальным миром и растущей опасностью его уничтожения.

Дискуссии вокруг частной собственности на землю не должны заслонять от нас главной проблемы - **восстановления в нашей стране института собственности в целом. Это главное**. Основу института собственности составляет свобода перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности. Каждый субъект хозяйствования должен быть наделен четко определенными правами и иметь возможность свободно передавать (продавать) их любому другому лицу (физическому или юридическому). В соответствии с этим он может предъявлять иск в суд за нарушение своих прав и получать компенсацию в размере недополученного дохода. Без соблюдения этой правовой нормы института собственности просто не существует. Именно с этой точки зрения можно утверждать, что в тоталитарной экономике его не было вовсе. И без его

воссоздания не может быть и речи об экономике, функционирующей по нормальным рыночным правилам.

Необходимо юридически закрепить право каждого на частное владение землей. Никто, в том числе государство, не может посягать на это право. Пользователь земли, получивший это право в процессе открытого конкурса, может передавать это право на тех же условиях другим, оставлять земельный надел по наследству и т.п. Иначе говоря, необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности на землю, **за исключением одного - частной собственности. Это означает, что титульным собственником земли должно остаться государство.** Владелец же земли будь то государственное предприятие, коллективные и частные владельцы, арендаторы, **обязаны платить ежегодную земельную ренту.**

Как показывает западный, да и наш собственный опыт (например, Правительства Москвы), система аренды, основанная на передаче права пользования, оказывается весьма выгодной как для собственника, так и для эксплуатанта. Следует иметь в виду, что нет такой проблемы эффективного распределения рисков между партнерами сделки, которая бы не могла быть решена соответствующим подбором условий передачи аренды без потери титула собственника, кроме проблем, волнующих спекулянтов землей и другими недвижимыми активами. **Нетрудно показать, что в этом случае различие между частной и арендной формой собственности по существу становятся неразличимыми.**

Это позволяет свести принципиальные разногласия между сторонниками и противниками частной собственности на землю и другие природные блага в плоскость чисто технологическую или процедурную.

Другое, не менее распространенное заблуждение - что будто бы без права частной собственности на землю нельзя обеспечить эффективное функционирование кредитной системы. В большинстве стран земля рассматривается как один из наиболее привлекательных видов залогов для получения банковских кредитов. Так поступать банкам проще. Им в этом случае не надо оценивать реальную платежеспособность заемщика, анализировать обоснованность целевого назначения кредита, вести банковский контроль над эффективностью используемых денежных средств. Но при этом упускается из поля зрения другая, исключительно опасная по своим последствиям сторона проблемы.

Банковские кредиты под залог земли стимулируют спекуляцию земельными участками, приводят к необоснованному обогащению кредиторов. Те же, кто получает кредит на таких условиях, нередко быстро разоряются. Опыт западных стран, в том числе и Англии в середине 80-х годов - наглядное тому подтверждение. Вот почему кредитование под залог земли не должно стать у нас определяющей формой инвестиционных кредитов. Кредитная система в России должна строиться на иных, более цивилизованных, чем на Западе, принципах, отвечающих такому характеру экономических отношений, которые бы исключали социальные конфликты и кризисы, саму основу возникновения экономического неравенства.

В вопросе о собственности на землю Правительство и Федеральное собрание должны все тщательно взвесить. Велик соблазн решений, преследующих сиюминутную цель - собрать немедленно какие-то деньги для покрытия нужд бюджета. Однако это означает, что будущие правительства

лишатся возможности иметь гораздо больший поток доходов от земли. Они столкнутся с неизбежным ростом социальной напряженности в обществе, с трудно преодолимыми препятствиями на пути борьбы с коррупцией и криминализацией экономики.

А главное - они упустят реальный исторический шанс предложить стране оптимальную систему землепользования, сочетающую экономическую эффективность и социальную справедливость.

Приватизация

В соответствии с либеральной доктриной переход контроля над ресурсами и результатами их хозяйственного использования в руки частных лиц - это якобы и есть альфа и омега рыночной экономики, решающее условие обновления системы хозяйственных мотиваций, роста эффективности производства. Но опыт российской экономики свидетельствует об обратном. В кратчайшие сроки была проведена крупномасштабная приватизация. Теперь уже более 2/3 продукции производится на негосударственных предприятиях. А результат? Вместо роста эффективности резко сокращается рентабельность производства, падает производительность труда, свертывается выпуск продукции. В промышленности более половины предприятий оказалось убыточными. В сельском хозяйстве их более 2/3.

Объяснение столь разительного несоответствия между исходным теоретическим постулатом и реальностью надо искать в несовершенстве либеральной теории.

Анализ исторических тенденций развития института собственности в странах с высокоразвитой рыночной экономикой дает совершенно другое освещение проблемы приватизации, подводит нас к другим выводам по сравнению с теми, которые обычно высказывают сторонники либеральной доктрины.

Исторический процесс общественного развития свидетельствует о том, что институт собственности возник и развивался как один из важнейших инструментов вычленения экономики, то есть производства в широком смысле, из общей, первоначально неразделимой по характеру выполняемых функций общественной системы. Он выполнял служебную роль в становлении самостоятельной, все более защищенной от произвола властей и пут личных зависимостей экономики. Она приобретала тем самым все большую **автономность**. А это, в свою очередь, открыло дорогу для более широкого разделения труда и кооперации, для все больших масштабов технических и организационных усовершенствований производства⁶.

И не странно ли выгоды, извлекаемые обществом из автономного существования экономики, приписывать не этому первоисточнику, а всего лишь одному из обеспечивающих его факторов - институту собственности?

Исследуя функцию института собственности, нетрудно заметить, что в ходе своего эволюционного развития она претерпевает изменения. Это свидетельствует о том, что **не существует раз и навсегда закрепленных и**

⁶ см. Д. Львов, В. Гребенников, В. Зотов. К научному обоснованию экономических реформ в России. ЦЭМИ РАН. М., 1995 г.

"освященных" историей преимуществ одной формы собственности над другими.

Этот вывод подтверждается реальными тенденциями отделения собственности от управления, расчленения всего комплекса прав собственности на отдельные составляющие, комбинируемые во все более разнообразных конфигурациях между участниками хозяйственного процесса. Классический пример тому - эволюция функций управления предприятием. В процессе общественного разделения труда производственная функция управления во все большей мере дополняется функцией стратегического развития предприятия. Этой задаче подчинена инвестиционная и инновационная политика, все то, что связано с так называемой маркетинговой или предпринимательской деятельностью. Мировой опыт показывает, что вызревание и организационное оформление предпринимательских функций на предприятии - это сложный и длительный процесс отбора и эволюции. Общая же линия здесь такова. **Происходит постепенный процесс отделения предпринимательских функций от собственности.** Эти функции выполняются как бы вне связи с имущественными правами, а в отдельных случаях и им вразрез. И без понимания необходимости создания условий для этого процесса трудно надеяться на плодотворную структурную и организационную перестройку экономики.

Из того реального факта, что изначально фирма представляла собой симбиоз организационной формы экономической деятельности и частного имущественного объекта, чему соответствовало совмещение в одном лице собственника фирмы и предпринимателя, делался, казалось бы, бесспорный вывод о тождественности интереса фирмы как способа экономической деятельности частновладельческому интересу собственника фирмы как имущественного объекта. Действительно, пока доступ к экономической деятельности опирался на владение имуществом реальная разница этих интересов была пренебрежимо мала и в общественном сознании надолго закрепился ложный идеологический стереотип, приобретший характер общественного предрассудка: что интересы собственника и его фирмы - это одно и то же. Или, точнее, что фирма - это способ реализации частного интереса ее собственника (собственников). Поэтому считалось вполне правомерным мнение, что поскольку за деятельностью фирм стоят интересы их собственников, то изучение последних дает объяснение поведения первых. Однако по мере технического и организационного прогресса все более значительным в деятельности фирм становилось качественное различие между интересами производственной (и вообще экономической) деятельности и имущественными интересами собственников производственных объектов. Выяснилось, что фирмы в своем развитом виде обладают собственными интересами и динамикой развития именно как производственно-экономические объекты, для которых их имущественная принадлежность становится тормозящим фактором. Возникает ситуация, когда интересы и выгоды развития фирмы как производственной организации начинают диктовать необходимость пойти на ограничение влияния имущественных интересов собственников в управлении фирмой. **Классический пример - акционерно-корпоративная форма собственности демонстрирует нам реальный процесс отделения управления от собственности, благодаря которому административные и предпринимательские функции управления стали самостоятельным и**

активным фактором развития производства. В такой ситуации можно говорить только о совместимости, а не о тождественности интересов фирмы и ее формальных собственников-акционеров. Строго говоря, акционеры вовсе не являются собственниками фирмы.

Доминирующее в идеологии нынешних реформ стремление создать наибольший простор для реализации пресловутого "чувства хозяина" применительно к предприятию, особенно крупному, едва ли оправдано и, в конечном итоге, пагубно. Истинной сферой его реализации является семейное хозяйство, в котором хозяин является полным и безусловным распорядителем имущества такого хозяйства. Да и в этом случае он должен считаться с интересами и правами членов его семьи. Крупное предприятие в принципе не может быть объектом личного или семейного имущества. В контрактной экономике, т.е. экономике, функционирующей на договорной основе (на наш взгляд, это более точный термин, чем рыночная экономика) крупные предприятия возможны лишь в силу разделения имущественных прав на **вещные** и **обязательственные**, лежащие в основе корпоративной формы. Вещные права, то есть права на активы, принадлежат самой корпорации, а обязательственные права - ее акционерам. Поэтому каждый отдельный акционер - это вовсе не собственник корпорации, а лишь вкладчик в нее своих собственных средств. И у него имеются лишь обязательственные права в отношении корпорации.

Если какое-либо лицо (должностное или частное) получает возможность распоряжения имуществом предприятия в своих частных интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение, оно всегда обернется убытком для предприятия. И при широких масштабах такого распоряжительства, которое является ничем иным, как личным присвоением имущества предприятия, последнее обречено на разорение. Поэтому предприятие несовместимо с таким частным "хозяйствованием". Но именно последнее приняло угрожающие масштабы на российских предприятиях. Данное обстоятельство следует считать одной из главных причин плачевного состояния наших предприятий. Если дело пойдет так и дальше, то им не суждено будет стать деловыми предприятиями в западном смысле, хотя именно это и декларировалось в качестве одной из важнейших целей реформ.

Если нынешнему хозяйству все таки будет позволено двигаться в направлении создания контрактной экономики, то важнейшей задачей должно стать создание институциональных условий возникновения самостоятельных хозяйственных единиц, имущественные права которых будут ограждены от посягательств частных интересов, какими бы лозунгами свободного предпринимательства последние не прикрывались.

Теснейшая взаимосвязь и взаимозависимость отдельных фирм на современном рынке способствует превращению "титульного" собственника - по сравнению, например, с арендатором - в символическую фигуру оборота имущественных прав. Ее связь с частным лицом (физическим или юридическим) выступает скорее как неизбежное бремя для экономики, оплачивающей фиктивную "услугу" собственника (предоставление им своего имени) в форме ренты от собственности. Не нужно, видимо, быть закоренелым либерал-утопистом, чтобы предсказать постепенное замещение частных лиц - в чисто символической функции титульного собственника - государством, "имя" которого обществу обходится значительно дешевле (как это произошло с

замещением реального денежного товара бумажными деньгами, выпускаемыми государством).

В символической роли титульного собственника государство может выступать как наиболее предпочтительный субъект. Что касается других "ролей" или их комбинаций (управление, использование имущества и т.д.), то здесь вопрос должен решаться в зависимости от задач и обстоятельств конкретной хозяйственной отрасли, предприятия или проекта. Важно лишь, чтобы система действующих экономических институтов допускала возможности гибкого перераспределения имущественных прав между различными субъектами, среди которых, разумеется, должно присутствовать и государство как агент гражданского оборота, действующий на равных правах со всеми другими.

Высказанные выше теоретические соображения, а также раскрытие сущности разных сторон функционирования предприятия в системе рыночных отношений позволяют по новому подойти к практическому решению проблемы приватизации, о чем речь пойдет ниже.

Налоги

Стержневым фактором обновления в экономике и обществе являются налоги. Это - самое тяжелое из всех государственных ограничений, влияющих на стремление людей работать эффективно и вкладывать капитал в развитие производства. Новые демократические лидеры страны должны отказаться от использования налоговой системы, не стимулирующей производство и накопление капитала. Действующая налоговая система - классический пример того, как можно заставить людей не работать и не вкладывать свой капитал в развитие производства, а экспортировать его за границу. Поставив в невыгодное положение работающее население и делая продукцию дорогостоящей, эта система ограничивает участие людей в производстве материальных и духовных ценностей. В такой экономике никогда не будет достаточных ресурсов для ее перестройки.

И только решив для себя принципиальный вопрос об источниках дохода для общества, Россия сумеет найти свой собственный путь возрождения.

В отличие от многих других стран, у России есть фундаментальный источник доходов, который сегодня по существу остается не задействованным. Это рента с природных ресурсов.

На ее долю приходится 75% от общего прироста совокупного дохода России. Вклад труда в 15 раз, а капитала - примерно в 4 раза меньше. **Иначе говоря, почти все, чем сегодня располагает Россия, есть результат ренты от использования ее природно-ресурсного потенциала.**

И несмотря на это основной упор в действующей системе налогообложения сделан на труд, а более точно - на фонд оплаты труда. Прямо или косвенно до 70% общего объема налоговых поступлений приходится на труд. На долю капитала и ренты от использования природных ресурсов приходится около 30%.

К сожалению, власть до сих пор не замечает (или делает вид, что не замечает) этого вопиющего противоречия. Лишний раз нас убеждает в этом то, что усилия власти по совершенствованию налоговой системы направлены не на исправление главного ее противоречия, а на профилактическое перекармливание

нагрузки с одних налогов на другие. **До сих пор остается не понятным тот определяющий факт, что налоги на заработную плату вообще должны быть исключены, а главную нагрузку должна взять на себя рента. Это принципиальный вопрос не только реформ, но и самого существования России.**

Надо четко понимать, что в нынешних условиях заработная плата является не источником доходов, а лишь условным параметром перераспределения налоговой нагрузки. Облагая труд, мы примерно в два раза увеличиваем издержки производства, а следовательно, и цены на нашу в общем-то не очень качественную продукцию.

Но дело не только в этом. Одновременно у производителей создается мощный стимул к сокращению числа рабочих мест. Известно, сколь напряженной является эта проблема сейчас. Так зачем же подталкивать наших производителей к резкому ее обострению?

Следовало бы поступить иначе. Снять все налоги и начисления с фонда оплаты труда, ликвидировать НДС и перенести тяжесть налогообложения на прибыль, заранее зафиксировав ту ее долю, которая должна перечисляться в бюджет. Понятно, что эта доля не должна зависеть от фактического объема производства. Первоначально ее можно было бы учитывать по базе, с последующей корректировкой. Как показывают модельные расчеты, выполненные в ЦЭМИ под руководством д.э.н. В.Пугачева на реальной экономической информации, сегодня эта доля могла бы быть установлена в пределах 55-60%. Одновременно следовало бы предусмотреть близкое к 100% перечисление в доход государства ренты от природоэксплуатирующих отраслей. Вот тогда мы имели бы реальную возможность резко снизить издержки на отечественные товары, повысить их конкурентоспособность и начать реальную борьбу за вытеснение с нашего внутреннего рынка импортных товаров. Это создало бы дополнительные стимулы к более полной загрузке простаивающих мощностей. Начался бы экономический рост. Увеличились бы налоговые поступления в бюджет. Появились бы дополнительные возможности для роста заработной платы.

Нельзя не упомянуть и о другой весьма важной стороне предлагаемой нами налоговой системы. Дело в том, что для усиления стимулирующего воздействия на рост производства ее следует дополнить соответствующей системой дотаций и социальных трансфертов. Расчеты подтверждают, что без введения стимулирующих дотаций не удастся решить вопросы подъема нашего сельского хозяйства, машиностроения, легкой промышленности. Они опровергают широко укоренившийся в сознании наших реформаторов стереотип мышления, что, дескать, дотации и льготы это всегда вычет из бюджета. **Умелое сочетание налоговой нагрузки с системой льгот и выплат является мощным рычагом подъема экономики, борьбы с безработицей, снижения инфляции и дефицита бюджета.**

Однако наши реформаторы остаются верными догмату либеральной доктрины. Обычно они ссылаются на опыт стран с развитой рыночной экономикой, где роль платежей за использование земли и других природных ресурсов в суммарных налоговых поступлениях весьма скромна, а прямые налоги на доходы физических и юридических лиц, как мы уже отмечали являются основным источником финансирования общегосударственных расходов. Действующая налоговая система по существу воспроизводит

современный западный стереотип нейтрального налогообложения, в минимальной степени "травмирующий" установившиеся пропорции распределения доходов в обществе. **Но нейтральное налогообложение направлено на консервацию сложившейся социально-экономической структуры, а не на ее реформирование.**

Давно и хорошо известны преимущества - экономические и социальные - взимания налогов прежде всего с той части богатства, которое даровано нам свыше, как говорится, от Бога, а не является делом рук человеческих. На них впервые обратил внимание еще в конце прошлого века известный американский общественный деятель Г.Джордж. Его идеи и аргументы в пользу единого земельного налога были в свое время поддержаны Л.Толстым, а описание экономических преимуществ природно-ресурсного налогообложения можно найти сегодня едва ли не в любом серьезном учебнике по рыночной экономике. Однако примеры практического использования такого налогообложения во всем мире можно пересчитать буквально по пальцам. И дело здесь не в организационно-технических трудностях перехода к природно-ресурсному налогообложению (хотя они и существуют). Низкие налоги на богатство - а земля и другие природные ресурсы - важнейший элемент богатства, являются отражением господствующих интересов всех тех, кто получил доступ к его приватизации.

Пренебречь этими интересами сложно и опасно. Но другого выхода сегодня у России нет.

Осознание необходимости новой налоговой политики в конечном счете - чувство самосохранения для каждого и должно объединить россиян, противопоставить их общую волю разбазариванию природных богатств России, положить конец коррупции и лихоимству. Решающее значение в борьбе с этим злом должна сыграть рентная система формирования бюджетных доходов страны. Необходимо подчеркнуть, что только рентная система согласуется с долгосрочной стратегией социально-экономического развития. Дело в том, что в сегодняшнем (особенно - завтрашнем) мире уже не нефть, алмазы или плодородные земли становятся главным природным богатством. Ассимиляционный потенциал природной среды - ее способность "сопротивляться" воздействию человека, самовосстанавливаться после его неизбежного вмешательства в природные процессы - становится ныне не просто достоянием, а поистине главным условием дальнейшего существования рода человеческого.

Сегодня Россия продвинулась дальше других стран в практическом использовании нового экономического инструмента охраны окружающей среды - платежей за ее загрязнение. За три последних года накоплен опыт по установлению и практическому взиманию таких платежей в большинстве регионов Российской Федерации. Но действующие платежи - в основном штрафного типа - никак не соответствуют тому рентному доходу, который может обеспечить все еще колоссальный ассимиляционный потенциал Российских экосистем. У России еще есть шанс восстановить и сберечь это национальное достояние, стать примером для других стран в переходе от слов к делу в экономической защите природы. Для этого необходимо, как в свое время предлагал один из выдающихся наших экономистов К. Гофман, введение экологического налога на использование ассимиляционного потенциала окружающей среды. Как и другие природно-ресурсные налоги, этот налог не

требует общего повышения налогового бремени на народное хозяйство, но приведет к его перераспределению в интересах экологически безопасных и природосберегающих видов деятельности.

Россия могла бы стать пионером и в создании системы обязательного экологического страхования, при котором экономическую ответственность за аварийное загрязнение окружающей среды разделяют предприятия-загрязнители и страховые компании. В этом случае открылась бы возможность привлечения финансовых ресурсов, а также контрольно-инспекционных возможностей таких компаний к решению неотложных экологических проблем.

Но при этом мы должны понимать, что шоковый переход к рентной системе недопустим. Взяться за осуществление кардинальной налоговой реформы - а речь идет именно об этом - сродни работе с оголенными проводами. Нужна поэтапная система мер по переводу нашей экономики на рентную систему. Но осознавая ее перспективность, мы должны, просто обязаны эту работу начать уже сегодня.

Инициация экономического роста

Идеологи монетаризма традиционно связывают экономический рост исключительно с инвестициями. Они видят при этом, что ни при каких условиях внутренних сбережений, даже если они будут трансформированы в капитальные вложения, не будет достаточно для решения стоящих перед страной проблем. Отсюда - ставка на масштабное привлечение иностранного капитала, отсюда, видимо и принципиальная установка на сохранение открытости российских финансовых рынков. Между тем мировой, да и наш собственный опыт свидетельствуют об обратном. Суть проблемы в том, что инициация роста возможна благодаря расширению на первоначальном этапе степени загрузки производственных мощностей за счет стимулирования текущих расходов.

В макроэкономической теории давно сформулирован так называемый «парадокс бережливости». Его суть заключается в том, что при наличии свободных мощностей стимулировать нужно не сбережения и инвестиции, а текущие потребительские расходы (разумеется, на отечественную продукцию). И хотя в этом случае норма сбережений падает, общий объем сбережений и инвестиций не уменьшается (поэтому - и парадокс), так как возрастает (за счет загрузки неиспользовавшихся мощностей) общий объем выпуска. И это отнюдь не абстрактная теория. Сегодня уже эксперты Мирового банка признают, что в тех постсоциалистических государствах, где имеет место экономический рост, он начался раньше роста капитальных вложений.

Россия может и должна в ближайшие годы совершить решительный прорыв к высоким темпам экономического роста, обеспечить тем самым необходимые условия для дальнейшего устойчивого развития.

На эту сторону дела ученые Отделения экономики РАН неоднократно обращали внимание правительства. Простаивающие производственные мощности, часть из которых способна выпускать продукцию, пользующуюся повышенным спросом, являются сегодня главным резервом к прорыву экономики к росту. В сложившихся после финансового кризиса 17 августа

прошлого года условиях, когда внутренний рынок наполовину оказался очищенным от импорта, создались реальные предпосылки резкого увеличения объемов выпуска отечественной продукции. Производственный капитал предприятий оказался востребованным, и уже в первый год после кризиса отмечается резкий рост производства и прежде всего, в обрабатывающей промышленности. Такого не было за все годы реформ. Но такой рост не является результатом продуманной экономической политики правительства. К сожалению, она осталась той же, что и вчера, и пять лет назад. Все те же финансовые ограничения для предприятий, все те же проблемы с кредитами под пополнение оборотных средств, все те же трудности с оплатой выполненных заказов, своевременной выплатой заработной платы. Все тот же бартер и неплатежи, захлестнувшие экономику снизу доверху. Следовательно, рост начался не в связи, а вопреки проводимому экономическому курсу.

Естественно, что ожидать дальнейшего роста экономики не приходится. Об этом свидетельствуют и осторожные цифры прогноза Минэкономики на 2000 год в 1,5 процента по ВВП и 4-5 процентов роста промышленного производства.

При таких темпах роста Россия никогда не сможет вырваться из жесточайших тисков экономического кризиса! Нам нужен не экстраполяционный рост в 1,5-2 процента, а минимально в 5-6 процентов ВВП, 12-14 процентов роста в машиностроении, 15-17 процентов роста в производстве конструкционных материалов и т.д. Именно на такой рост в первые два-три года обоснованно ориентируют экономику расчеты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Принципиально важным обстоятельством в этих предложениях является то, что проблема роста рассматривается в непосредственной взаимосвязи с проблемой стимулирования конечного спроса путем увеличения заработной платы и оборотных активов предприятий. И такое увеличение полностью перекрывается ростом объемов налогооблагаемой базы от расширения масштабов выпуска необходимой потребителю продукции. Сколько-нибудь заметной инфляцией такая эмиссия сопровождаться не будет. В этом суть проблемы.

Но для поддержки экономического роста в среднесрочной долгосрочной перспективе нам необходимо уже сейчас ориентироваться на новый тип кредитно-денежного механизма, основанного на новом взгляде на инфляцию и денежную эмиссию.

Инфляция и денежная эмиссия

Одним из «классических» стереотипов либеральной идеологии является установившийся взгляд на инфляцию. Принято считать, что первопричиной инфляции является избыточный денежный спрос. Отсюда традиционно считается, что способом борьбы с этим злом является сокращение государственных расходов и рост доходов бюджета за счет увеличения налоговых поступлений и дополнительных кредитов от международных валютных организаций или расширения рынка государственных ценных бумаг.

По-видимому, есть основания для подобного взгляда на инфляцию. Но как быть, если существуют примеры (и их накопилось не мало), когда

известные постулаты инфляционной теории не подтверждаются практикой? Классический пример в этом отношении демонстрирует российская экономика.

Возьмем последние годы реформ - 1997-1998 гг. Они также служат наглядным подтверждением нарушения классической взаимосвязи денежной массы и инфляции. Объем денежной эмиссии в 1997 году составил 42,4 млрд. руб. А уровень инфляции, как известно, в этом году был самым низким за все годы реформ - около 11% в год. Тогда, заметим, впервые сложились очевидные условия для роста производства. 1997 г. был в этом отношении достаточно благоприятным. Но мы, как всегда, и в этом случае не сумели воспользоваться благоприятной конъюнктурой. В июне денежная эмиссия составила 17 млрд. руб. Инфляция же в июле снижается на 1%, в августе идет, хотя и небольшое, но дальнейшее ее снижение. Такая же картина сохраняется и в последующие месяцы года.

Как бы дальше разворачивались события, если бы в нормальный процесс насыщения экономики деньгами не вмешались «контролеры» от МВФ? Правительству России была высказана претензия, что рост денежной массы превысил допустимую границу, оговоренную в совместном заявлении Правительства, ЦБ и МВФ. И опять догма возобладала над здравым смыслом, экономической реальностью. Уже в январе 1998 г. происходит сокращение денежной массы на 12 млрд. руб., а в феврале - еще на 4 млрд. Все, как говорится, встает на свои места.

Как видим, монетаристская уверенность в том, что причины инфляции лежат на стороне денежного спроса, не отвечают российской действительности. Отсюда и стандартные способы борьбы с инфляцией не дают того эффекта, на который рассчитывали наши реформаторы. Все годы реформ они ведут ожесточенную борьбу с дефицитом, а реальный бюджетный дефицит сохраняется!

Серьезный вклад в раскрытие экономической сущности инфляции в условиях переходной экономики внесли исследования д.э.н. В.Пугачева (ЦЭМИ). Им было доказано, что подлинным локомотивом инфляции в российских условиях является не избыточный денежный спрос, а экономическое поведение производителей – технологически отсталых и в высокой степени монополизированных.

Внутренняя конкуренция у нас практически не работает. Единственным ориентиром ценообразования является импорт. Стремясь выбраться из хронической нерентабельности, производители волей-неволей подтягивают свои цены к ценам импортных товаров. Но цены импорта абсолютно противопоказаны для отечественных товаров. Если бы цены сравнялись, импорт полностью захлестнул бы страну. Этого не происходит только потому, что валютные ресурсы для закупки импортных товаров ограничены. При попытке догнать цены импорта включается хорошо известный регулятор – курс доллара. Постоянно повышаясь, он сохраняет определенный разрыв между ценами отечественных и импортных товаров, удерживает объем спроса на импорт в пределах имеющихся валютных возможностей. **Так и формируется российская инфляция – бесконечный бег внутренних цен за убегающими ценами импорта**⁷

⁷ Д. Львов, В. Пугачев. «Эмиссия как способ выживания». Статья была опубликована в «Российской газете» 28 декабря 1998 г., но, к сожалению, без ведома авторов, под другим

Ее возбудителем является отечественное производство, загнанное в угол технологической отсталостью, монополистическим регулированием рынка теневыми структурами, криминализацией посреднической деятельности. Думать, что ограничение денежной массы – хороший способ противостоять российской инфляции, по меньшей мере, несерьезно. Снижаться будут не цены, а объемы производства при одновременном росте импорта, снижении жизненного уровня населения. Так оно и произошло на самом деле.

Сейчас Е. Гайдар и его единомышленники говорят, что им не дали тогда довести реформу до конца, что еще немного, и инфляция прекратилась бы. Может быть, но только ценой гибели большинства производств, не работающих на экспорт. Хорошо, что фанатиков вовремя остановили.

Примером просчета несколько иного рода может служить политика жесткой стабилизации рубля, проводившаяся с 1996 года. Она осуществлялась путем блокирования денежной массы и искусственного занижения курса доллара за счет внутренних и внешних займов. Цены тогда почти остановились. Но инфляция была не устранена, а лишь загнана вглубь, до взрыва 17 августа 1998 года.

Плата за такую политику оказалась очень высокой. Она выразилась не только в падении производства, но и в развитии ряда уродливых процессов, также явившихся следствием дефицита денег: неплатежей, бартера, долларизации экономики и др. **Неплатежи хуже всякой инфляции.** От них страдают наиболее слабые и незащищенные: пенсионеры, бюджетники, замерзающий Север. Неплатежи аморальны и отвратительны. Они до предела обостряют поляризацию общества, делят его на сверхбогатых и умирающих.

То, что основа нашей инфляции – погоня за ценами импорта, а не денежная масса, демонстрирует рост внутренних цен после 17 августа. Доходы населения с тех пор не только не увеличились, наоборот, заметно снизились. Цены же выросли почти в полном соответствии с курсом доллара. Если в этой ситуации воздержаться от эмиссии, все кончится обвальным сокращением производства, а вовсе не снижением цен. Но обваливать уже почти нечего. А значит, пора делать соответствующие выводы.

Прежде всего, необходимо отдавать себе отчет в том, что экономика не может нормально функционировать при столь низком, как сейчас, объеме денежной массы. Поэтому, что бы мы не предпринимали по оздоровлению экономической жизни, без дополнительного вливания денег в реальный сектор этого сделать невозможно. Правительству давно следовало бы понять эту азбучную истину, а не продолжать следовать в фарватере монетаристских догм. Потребуется совсем немного времени, чтобы экономическая жизнь страны вообще остановилась.

Пора отказаться от фетишизации политики жесткого контроля денежной массы. Бесспорный интерес в этой связи представляют исследования молодого ученого, д.э.н. М.В. Ершова. В одной из последних его статей («Денежно-кредитная сфера и экономический кризис». В сб. «Год планеты» за 1999 г) он приводит следующие данные. За период 1992-1997 гг. индекс потребительских цен и индекс-дефлятор ВВП выросли, примерно, в 2400-2500 раз, тогда как агрегат денежной массы увеличился за тот же период в 280 раз. В результате

нелепым заголовком, неуместными сокращениями принципиальных аргументов, что, конечно, же ослабило ее целевую направленность.

реальная денежная масса сократилась больше чем в 8 раз. Но одновременно с этим, как отмечает автор, в результате политики приватизации на денежную массу стала ложиться дополнительная нагрузка по обслуживанию вновь возникшего в этот период рынка облигаций и денежных бумаг. Вследствие высокой ликвидности этого сектора, деньги окончательно ушли из реального сектора экономики. На замену им пришли различного рода денежные суррогаты и неплатежи.

Вряд ли можно привести хоть сколько-нибудь логически оправданные доводы для столь очевидной по своей безрассудности денежной политике. Суррогаты и неплатежи опаснее любой инфляции! Оправдание наших либералов лишь одно - так следует из рекомендаций МВФ, такова логика «Вашингтонского консенсуса», апробированного во многих странах. Поэтому эти рекомендации должны сработать и у нас. Ну как тут не вспомнить известное выражение В. Ленина - «Учение Маркса несильно потому, что оно верно». Такова неолыберистская логика наших либералов!

Но обратимся к практике, и прежде всего к опыту США. Ведь теперь хорошо известно, что эта ведущая капиталистическая страна проводит совершенно другую финансово-кредитную политику. Нежели ту, которую сама рекомендует для других стран, в том числе и для России. С начала 70-х годов совместно со своими главными сателлитами США признали невозможность выполнения взятых на себя обязательств по беспрепятственному обмену долларов на золото. Тот же М. Ершов приводит на этот счет не менее интересные данные. Отношение золотовалютных резервов США к денежной базе (с учетом внутреннего долга) составляло в 1996 году около 4%. Следовательно, только четыре пенса в каждом долларе США имеют реальное золотое покрытие. И как видим, экономика США идет в рост, доллар постоянно расширяет масштабы мировой экономики в качестве устойчивой денежной единицы. У России это соотношение составляет 41%, т.е. в 10 раз выше, чем в США. А рубль постоянно слабеет. И одна из причин состоит в том, что мы до недопустимо низких размеров снизили свою денежную базу и финансовое правительство не позволяет рублю работать на поддержание роста производства, ускорение собственно рынка. Опять догма оказывается сильнее экономической реальности! Нет никаких оснований сдерживать эмиссию, привязывать наш рубль к золотовалютным запасам страны. Почему это смогли сделать США, почему этого не может сделать Россия, привязав свою национальную валюту к реальным высоколиквидным запасам природных ресурсов, пользующейся спросом отечественной продукции? Важно лишь, чтобы были задействованы надежные механизмы канализации эмиссии в реальный сектор экономики, под реальный экономический рост.

4. Новая модель экономики России

В канун нового тысячелетия Россия опять стоит на перепутье. Ей предстоит тяжелейший выбор - по какому пути направить свое развитие? Продолжать ли начатые реформы, или у России есть другой, более эффективный и менее болезненный для ее народа путь?

Сторонники первой точки зрения считают, что все дело в обеспечении необходимой последовательности реформ. И тогда вскорости Россия начнет выходить из кризиса. Уже сейчас заметны позитивные сдвиги, связанные с

выходом многих секторов экономики в режим роста. Другое дело, насколько устойчивым окажется этот рост...

Я придерживаюсь второй точки зрения, поскольку считаю, что наша экономика, наше общество оказались пораженными опаснейшей болезнью, эффективное лечение которой невозможно обеспечить по стандартным рецептам монетаризма. Это наглядно подтверждает практика последних полутора лет. Действительно, вроде бы начался долгожданный экономический рост. Но этот рост не подкрепляется сколько-нибудь заметными позитивными сдвигами в экономике: нет инвестиционной активности, остается крайне низкой доля наукоемкого сектора, объем долговых обязательств не сокращается, натурализация хозяйственного оборота растет и т.д. Но самое главное - уровень жизни людей, за те же полтора года, дополнительно снизился в 1,5 раза, достигнув предельных отметок.

То, что происходит сейчас в экономике - это еще не рост, это лишь реакция экономики на благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру (рост цен на нефть) и девальвацию рубля.

К сожалению, нет у нас пока устойчивой тенденции к росту. Есть лишь временная пауза в падении производства. За ней, по-видимому, последует новая, еще более разрушительная волна экономического кризиса.

И причину этого надо искать в самом курсе реформ, в его отрешенности от решения главной исходной проблемы реформ - повышения жизненного уровня наших граждан, ликвидации недопустимо высокой дифференциации доходов населения.

При оценке перспектив развития России необходимо четко различать ее два лица, два образа.

Первый - официальный, претендующий на ее реальный портрет, и второй - теневой, скрытый от мировой общественности, да и от своего народа. В соответствии с первым образом, Россия - страна-банкрот, технологический и производственный потенциал которой является крайне отсталым и характеризуется высокими издержками, не позволяющими ей на равных конкурировать с Западом; если что и есть в России, то это ее топливно-энергетический комплекс, да и то пока, на сравнительно недалекое время. Поэтому так плохо живет народ России, столь велика его бедность. Конечно, в перспективе, когда жесткими тисками финансовой стабилизации мы обуздаем расхристанное тело российской экономики, жизнь людей будет постепенно налаживаться. Ну а сейчас надо перетерпеть.

Вряд ли подобный образ России может вдохновить ее народ, заставит смириться с теми лишениями и невзгодами, которые сегодня коснулись почти всех.

Между тем у России есть и другой, куда более привлекательный образ. Исследования российских ученых свидетельствуют о том, что несмотря на огромные разрушения экономики за годы реформ, Россия и теперь остается богатой страной. Ее природно-ресурсный потенциал примерно в 2 раза больше чем США, в 5-6 раз Германии и в 18-20 раз Японии. И сегодня чистая народнохозяйственная прибыль России составляет 60-80 млрд. долл. США. Это в 3-4 раза больше общего объема бюджетных средств текущего года. Ничего себе страна-банкрот!

Как объяснить столь огромную разницу в оценках возможностей России? Не являются ли модельные расчеты, на основе которых были

выявлены столь разительные несоответствия экономического потенциала России, результатом кабинетных умозаключений ученых, далеких от реальной действительности?

Хочу в этой связи пояснить, в чем состоит суть этих расчетов. Они выполнены с помощью межотраслевых макроэкономических моделей, на основе учета объемов производства российской экономики в мировых ценах. Народнохозяйственная прибыль в этом случае отражает превышение конечных результатов над полными издержками производства выпускаемой в России продукции. **Это нераспределенная прибыль экономики, характеризующая ее потенциальные доходные возможности.**

Она, естественно, отличается от той прибыли, которую получает казна от собираемых налогов и от так называемых неналоговых поступлений. Превышение первой над второй определяется тем, что народнохозяйственная прибыль не учитывает ту часть распределенного дохода, которая незаконно оседает в теневом и криминальном секторах экономики, в сфере внешнеэкономической деятельности и т.д. В общем, это все то, что нелегально присваивается властными или окол властными структурами и криминальным бизнесом. Это, если хотите, цена криминализации экономики. Но наряду с этой теневой ценой при сравнении необходимо учитывать и ту часть перераспределенного через механизм заниженных цен на отдельные виды товаров и услуг дохода, который связан с нормальным функционированием бюджетной сферы. Эта часть дохода выступает сегодня в форме неликвидных активов, неплатежей и долговых обязательств.

Если мы все сделаем достаточно аккуратно - учтем все то, что сегодня проходит мимо государственной казны и приплюсуем этот неучтенный доход к прибыли, отражаемой в официальной статистике, то величина последней окажется тождественной величине реальной народнохозяйственной прибыли. Поэтому нет никаких оснований говорить о нереальности модельных расчетов. Именно они позволяют правильно оценить нашу экономическую действительность.

Нетрудно прикинуть, что если доля рентной составляющей равна примерно 70-75%, то рентный доход измеряется величиной порядка 45-60 млрд долл. США в год. Следует обратить внимание, что именно на эту величину отличается официальная и расчетная оценка чистого дохода общества. Отсюда с большой вероятностью можно предположить, что вся или большая часть рентного дохода приватизирована узкой, привилегированной частью общества - так называемыми олигархами (составляющими не более 10-15% населения).

Вот цена того чудовищного механизма криминализации экономики, который позволяет функционировать такой богатой стране как наша, со столь искаженными параметрами действительности. **Вот в чем причина существования двух столь непохожих друг на друга образов России: бедной России - для всех и богатой России - для избранных!**

Вот где коренятся истоки драмы российских реформ: 15% богатых присвоили себе то, что является достоянием для всех. Без разрешения этого глобального противоречия России лишит себя своего будущего. Народ России никогда не допустит этого. Сегодня происходит консолидация всех здоровых сил нации, осознание необходимости решительного изменения курса реформ. Созревает понимание, что без принципиального разрешения проблемы собственности реформы в России окончательно зайдут в тупик. Россия

выбирает свой путь социально-экономических преобразований, путь к свободной экономике. Соответствующими его компонентами являются:

- система национального имущества;
- система национального дивиденда;
- рентная система формирования бюджетных доходов;
- новая промышленная политика;
- новая система межрегиональных взаимодействий.

Система национального имущества

Сохранение России и в качестве устойчивой самостоятельной геополитической единицы и участницы современного мира во многом зависит от того, удастся ли ее населению и составляющим его индивидам поддерживать в себе сознание сопричастности к единому общественному целому не только в государственно-политическом, но, что еще важнее, в территориальном, экономическом, культурно-историческом и духовно-ценностном пространстве. От того, насколько населяющие эту страны народы, социальные и религиозные общности и просто граждане будут отождествлять интересы своей самореализации с сохранением территориальной целостности России, соблюдением ее законов, ростом ее могущества и авторитета среди других стран, а также с ростом общего, а не только индивидуального, группового и этнического благосостояния, то есть от того, насколько явно или неявно они будут проявлять себя как члены одного общества.

Чтобы быть осязаемым в сфере экономической жизни, общество должно быть владельцем тех ресурсов, на которых основывается жизнедеятельность всех его членов и социальных образований. Поэтому именно общество способно быть истинным владельцем территории, ее земельных, водных и прочих природных ресурсов, включая полезные ископаемые, воздушное пространство и ландшафтно-рекреационные зоны.

Это положение может быть эффективно признано конституционно-законодательным закреплением за обществом как за своего рода юридическим лицом высшего ранга прав верховного владельца территориальных и природных ресурсов страны. Такая конституционная новация создала бы операциональную основу для предоставления всем членам общества равных прав на доступ к пользованию территориально-природными ресурсами. Это явилось бы содержательным наполнением **принципа равных возможностей для всех**, без которого трудно добиться социального мира и осознания всеми слоями населения и индивидами общности их интересов.

Материальной реализацией верховных владельческих прав общества на территориально-природные ресурсы могло бы стать обращение ренты от всех используемых ресурсов в общественные доходы, аккумулируемые в системе общественных (государственных) финансов. Эта сумма рентных доходов, образуемая после оплаты услуг всех остальных факторов производства, составит чистый доход общества, в котором все его члены имели бы равную долю. Он может стать материальной основой их гражданского статуса и выступать в форме **национального дивиденда**.

Итак, проблема присвоения ренты обществом, а через него и всеми членами общества из чисто экономической превращается в проблему конституционного развития общества и государства. Ее решение (а для этого

имеются самые весомые социальные и научные основания) может послужить той объединяющей силой, которая обеспечит России достойное место в третьем тысячелетии.

Зафиксировав права государства как собственника земли - пока еще весьма весомой части активов, которая "не ушла" от него в пертурбациях ваучерной приватизации, необходимо осуществить переход к новой системе управления госсобственностью, которую мы назвали **системой национального имущества**.

Основные слагаемые этой системы:

во-первых, конституционное закрепление природно-сырьевых ресурсов на всей территории России в форме коллективного достояния всего общества;

во-вторых, это открытый конкурентно-рыночный режим хозяйственной эксплуатации национального богатства, обеспечивающий необходимый уровень его доходности;

в-третьих, **национальный дивиденд**, то есть часть предпринимательского дохода и вся рента от коммерческой эксплуатации земли в качестве главного экономического источника фонда социальных гарантий.

Природные ресурсы, предприятия энергетики, транспорта и связи, добывающих отраслей, другое имущество, оставшееся в собственности государства после прошедшей кампании приватизации и способное приносить доход, должно быть открыто для коммерческого использования теми рыночными субъектами, которые могут обеспечить его наибольший экономический эффект. Главной правовой формой такого открытого доступа должна стать аренда, то есть развитый рынок прав пользования и извлечения доходов из имущества, права управления им. Главной формой выявления наиболее эффективных пользователей национального имущества должны быть открытый аукцион соответствующих имущественных прав.

Эффективный пользователь, то есть хозяйственный эксплуатант национального имущества, извлекая выгоду для себя, будет способен к достаточно высокой оплате имущественных прав, уступаемых ему государством в открытой рыночной процедуре. Соответствующие средства представляют собой ту часть хозяйственного дохода от национального имущества, которая по сути своей в равных долях принадлежит всем гражданам и должна быть предоставлена им в той или иной форме. Иными словами, это - **национальный дивиденд**.

Его распределение должно регулироваться Законом и только Законом. Самостоятельные решения исполнительной власти, помимо исполнения требований закона, должны быть здесь исключены. Статус Пенсионного фонда является примером, по которому может быть выстроена вся система внебюджетных фондов, формируемых за счет доходов от эксплуатации национального имущества.

Соответственно, национальный дивиденд как финансовый ресурс и как объект управления его получением и расходованием должен быть четко отделен от системы налогов и других элементов доходной части бюджета (займов и т.д.).

Фонды национального дивиденда могли бы стать главным экономическим звеном системы социальных гарантий, защищенной от опасности задохнуться в цепких объятиях всепожирающего административного

механизма государственной благотворительности. Из этих фондов могли бы финансироваться и выплаты, поддерживающие достойный, гарантированный каждому работнику уровень заработной платы, растущий по мере роста доходности национального имущества. Тем самым стратегический курс на создание системы национального имущества мог бы быть увязан с решением ключевых макроэкономических задач - преодолением кричащей диспропорции в оплате труда и созданием экономических предпосылок для перехода к системе социальных гарантий. Национальный дивиденд станет также мощным источником технологической модернизации экономики, формирования нового индустриального облика России.

Таким образом, система национального имущества и национального дивиденда может послужить прообразом экономической модели нового общества XXI века.

При этом необходимо, чтобы эта модель не замыкалась лишь на сегодняшнем соотношении факторов производства. **В завтрашнем дне на первый план будет выступать интеллектуальная рента. А это должно быть увязано с реализацией стратегической линии России на научно-технический прогресс, на коренную перестройку ее воспроизводственной структуры.**

Промышленная политика

Всей логикой предшествующего развития структура Российской экономики сформировалась в виде своеобразной двухполюсной модели. На одном из них - природные ресурсы, имеющие высокий потенциал конкурентоспособности на мировом рынке. На другом - военно-технический потенциал страны, новейшие технологии и изобретения. Его формирование и развитие шло главным образом за счет финансовых ресурсов, получаемых от наращивания экспортного потенциала ТЭКа. В своем развитии эти два сектора дополняли друг друга. Но в результате такого взаимодействия в провальном положении оказалась технологическая база всех других отраслей промышленности и, прежде всего, конечных отраслей экономики, работавших на человека. Она характеризовалась крайне высокой ресурсоемкостью производства. Эта слабость конечных отраслей компенсировалась наращиванием производства в первичных, еще более ресурсоемких. Предприятия военно-промышленного комплекса, по существу, были выключены из решения этой хронической диспропорции.

В результате проблема снижения ресурсоемкости и повышения конкурентоспособности отечественной промышленной продукции была подменена решением другой - расширением экспорта сырья и энергоносителей.

Вариант ущербный, поскольку конкурентоспособность экспорта сырья, нефти и газа достигается фактическим проеданием прежних капиталовложений.

С каких отраслей следует начинать снижение ресурсоемкости? Нередко приоритет здесь отдается отраслям конечного потребления. Мировой опыт указывает на важность завершения технологической модернизации для широкого продвижения крупной экономики к постиндустриальной модели развития. Такая модернизация связана с формированием конкурентоспособного производства потребительских товаров длительного пользования.

Однако, при нынешнем состоянии отечественного инвестиционного машиностроения, оно не способно обеспечить быстрый переход производства потребительских благ на современные технологии. Подобная попытка уже предпринималась в начале конверсии ВПК. Оказалось, что без предварительного развития специализированного машиностроения добиться массового обновления технологической базы не удастся. Уникальное оборудование “оборонки” используется в этом случае неэффективно.

Переоснащение конечных отраслей за счет импорта сопряжено с наращиванием сырьевого экспорта, с увеличением внешнего долга. Оно зависит и от готовности импортеров поделиться новейшими технологиями с обрабатывающей промышленностью.

Выход из положения состоит в обновлении отечественного инвестиционного машиностроения, с тем чтобы оно стало поставщиком ресурсосберегающих технологий. Для обеспечения не отдельных достижений в ресурсосбережении, а изменения ситуации в целом исключительно большое значение имеет первоочередное обновление технологического ядра, определяющего качественный уровень всего инвестиционного машиностроения.

Стратегическим решением здесь могло бы стать наращивание используемой на эти цели природной ренты не за счет объемов добычи сырья, а прежде всего, через ресурсосбережение в самом добывающем секторе.

Фактором ресурсосбережения может стать увеличение отечественных поставок современного оборудования в этот сектор. Высокая металлоемкость значительной части такого оборудования облегчает конкурентное преимущество отечественных поставщиков с внешними поставщиками. Особенно привлекательно подключение к решению этой задачи конвертируемых оборонных производств.

Таким образом, традиционное взаимодействие важнейших промышленных комплексов страны будет меняться, приобретая характер удвоенной локомотивной тяги, обеспечивающей экономике устойчивый рост.

Основные усилия здесь должны быть направлены на создание мощнейших финансово-промышленных групп в этих секторах экономики, которые могли бы составить конкуренцию транснациональным компаниям (ТНК) Запада. Отечественные ТНК могли бы стать организационно-технологической основой в реализации стратегического проекта создания Евроазиатского моста - новой территориальной инфраструктуры российской экономики. Это откроет путь к неиспользуемым кладовым минеральных ресурсов, которые скрыты огромными непроходимыми пространствами. Так, шаг за шагом будет формироваться новое индустриальное лицо России, заработают простаивающие сегодня мощности оборонных предприятий, окажется востребованным научный потенциал страны, всколыхнется жизнь на ныне замирающих территориях и в отраслях промышленности.

В реализации проекта создания Евроазиатского моста могли бы существенную роль сыграть как страны Запада, так и юго-восточной Азии. Привлечение ресурсов для трансконтинентальных магистралей наших ближайших соседей является крайне выгодным для них делом. К этому проекту могли бы быть привлечены и ресурсы международных ТНК.

Не малую роль в реализации идеи Евроазиатского Моста могли бы сыграть и страны СНГ. Сейчас грех было бы не объединить общие усилия на

создании Моста, превратить решение этой задачи в задачу для всех стран СНГ. Тогда и выгодой от реализации этой крупномасштабной акции могли бы воспользоваться все. Это могло бы послужить мощным стимулом к интеграции, созданию прочного экономического союза, обеспечить на деле единое экономическое пространство на территории стран содружества. В перспективе это могло бы стать реальной основой для их политического объединения.

Система межрегиональных взаимодействий

Для разрешения главного противоречия между Центром и регионами необходима новая экономическая политика межрегионального развития. Минфин, как орган федеральной власти должен отказаться от межрегиональных перераспределительных функций, федеральный бюджет должен аккумулировать средства только на общероссийские социальные программы (например, обеспечение пенсий, доплаты - из региональных бюджетов и др.), а также на поддержание обороноспособности, обслуживание внешнего долга и т.п. Как предельный вариант - полный отказ от федерального налогообложения предприятий и физических лиц, формирование федерального бюджета за счет фиксированных отчислений регионов (например, **в форме рентных платежей**). Основными видами налогов в этом случае станут местные налоги, которые будут устанавливаться местными органами власти исходя из состояния региона и приоритетных задач его развития. В результате бюджетная политика на уровне регионов из пустого звука станет реальным фактором, определяющим уровень жизни населения и экономическое развитие регионов. Региональные власти должны также иметь максимально полную свободу во внешнеэкономической деятельности, федеральные органы должны регулировать только импорт и экспорт стратегических товаров.

Устранение хозяйственно-экономических противоречий центра и регионов снимает большую часть политической напряженности.

Необходимо способствовать рационализации схемы размещения производства, что создаст условия для экономического роста. Например, для преодоления кризиса в “провальных” регионах необходимо стимулирование инвестиционной деятельности, в том числе - привлечение капитала извне. Администрация таких регионов должна получить право создавать льготные налоговые условия для инвесторов, что в сочетании с избытком рабочей силы, низкой заработной платой и относительно низкими темпами инфляции может стать достаточно сильным стимулом для привлечения инвестиций. Власти добывающих регионов, напротив, смогут за счет части налогов со своих предприятий развивать инфраструктуру, которая, практически, отсутствует на Севере и Востоке страны. Причем возможности воздействия на инвестиционную привлекательность регионов у их руководителей будут намного шире за счет резкого смягчения федерального налогового бремени.

В результате создания такой системы управления можно ожидать коренного изменения и системы отношений: центр перестает быть противником регионов; взаимоотношения региональных лидеров между собой и с руководством трасовых компаний будут носить чисто деловой, хозяйственный характер и превратятся в обычные деловые переговоры. Но необходимо отдавать себе отчет, что такая программа может быть только

долгосрочной, потребуются довольно длительный переходный период, в течение которого система управления должна будет меняться эволюционно.

5. Заключение

Итак, путь, избираемый Россией в преддверии третьего тысячелетия - это путь социального творчества и созидания. Это путь освоения богатого наследия России. Пришла пора перестать относиться к своей стране как к целине, которую нужно периодически перепахивать заново, теряя каждый раз слой плодородной почвы, накопленной предшествующим развитием. Уникальное разнообразие природно-климатических и национально-культурных российских ландшафтов должно быть бережно освоено, претворено в региональное разнообразие форм жизнеустройства, в их числе и экономических.

Мы должны ориентироваться на наши собственные ресурсы и возможности к росту, на новую экономическую политику, систему национального имущества, ренту, новую промышленную политику, активизацию социальных факторов. В этом залог успеха **в продвижении России по своему пути**, который может стать притягательной силой для других стран и народов в глобальном переустройстве мировой экономики на принципах солидарной заботы о будущем, роста благосостояния развивающихся стран, ликвидации корневых причин глобального кризиса, поразившего мир на пороге нового тысячелетия.

Вперед по этому пути! Да поможет нам Бог!

О РЕФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

1. Реформирование начинается с государства

Реформирование экономической системы, сложившейся за годы Советской власти в России, идет довольно давно. Еще в 1965 году проводилась так называемая реформа Косыгина, которая базировалась на теоретической концепции рыночного социализма, развиваемой польским ученым О. Ланге и чешским экономистом О. Шиком. В СССР тогда было значительное число сторонников теории рыночного социализма.

Но серьезно о реформировании экономической системы стали задумываться в начале 80-х годов, когда стало окончательно ясно, что соревнование с Западом проиграно. Начались так называемые экономические эксперименты: Сумской эксперимент, эксперименты Минэлектротехпрома, Минприбора и др., суть которых состояла в предоставлении большей самостоятельности предприятиям.

В 1985 году началась перестройка, и главными шагами в области экономики стало разрешение функционирования кооперативов - фактически мелких частных предприятий - и новый закон о государственных предприятиях.

Но наиболее революционные преобразования ведут отсчет, как известно, с 1992 года, когда началась либерализация цен и были введены другие экономические свободы. Теперь уже совершенно ясно, что предоставление экономической свободы без создания соответствующих регулирующих институтов привело к всем известным проблемам. Самое же главное, что было фактически отодвинуто в сторону при проведении реформ, это то, что одновременно с предоставлением экономических свобод должно быть проведено *реформирование государства*, всех его органов снизу доверху. Государство при либерализованной экономике должно быть существенно иным, чем в условиях плановой экономики. А процесс реформирования государства, как показывает исторический опыт многих стран, - процесс чрезвычайно болезненный, требующий политической воли, профессиональных знаний, четко сформулированных целей реформирования.

Не затрагивая здесь весьма запутанный вопрос о том, что такое государство, скажу, что в российской истории роль государства всегда была наиважнейшей. Народ был ориентирован на царя, на власть. Власть определяла, какое устройство общества подходит России. Пушкинская фраза из "Бориса Годунова": "Народ безмолвствует" - вполне отражает суть дела.

Как только власть допускала слабину, наступало состояние хаоса или критическая точка (по терминологии теории катастроф). Свежие примеры: события 1917 года, распад СССР и начало ельцинских реформ 1991 - 1992 гг. Реформы, которые делают государство слабым, "рубят сук ..."

Хочется начать с общих вещей, не имеющих отношения к специфике России. Цель - привести аргументы в пользу утверждения, что роль государства в современном мире возрастает. Вот уж где Маркс с Энгельсом ошиблись, так это в предсказании отмирания государства.

Несколько упрощенно можно считать, что государственный (*публичный* по западной терминологии) сектор предназначен для того, чтобы производить *публичные (общественные) блага*. Обычные продукты и услуги, называемые *частными благами*, производятся при этом практически любыми экономическими агентами.

Понятие публичного блага чрезвычайно емкое, широкое и нечетко очерченное. В исходном представлении общественное благо - это нечто, одинаково доступное всем членам общества. и за что не надо непосредственно платить. Это может быть материальный продукт, например, питьевая вода из фонтанчика в людном месте. Чаще всего - это услуга от использования общественного сооружения: дороги, парка, библиотеки, маяка. Другим важным примером являются услуги: образования, здравоохранения, защиты от насилия. Общественные, в том числе национальные, государственные интересы также можно представлять себе в виде некоего публичного блага, которое потребляют уже не отдельные индивиды, а общество в целом.

Слово “благо” носит в себе положительный оттенок. Однако публичное благо (впрочем, как и частное) может быть и отрицательным, нежелательным для потребления. Например, загрязненный воздух. Другие общественные блага могут быть положительными (желательными) для одних и отрицательными для других. Пример: развал СССР.

2. Публичный сектор

В отечественной литературе в последнее время начинает появляться различие между государственным и публичным сектором, состоящее в том, что согласно действующей конституции муниципальные предприятия (и общественные организации) не являются государственной собственностью, но являются публичной (см. напр,⁸). Не претендуя на сколько-нибудь точное определение публичного и государственного сектора, ограничимся здесь индуктивным (т.е. с помощью перечисления) определением, тем более что такое перечисление пригодится в дальнейшем.

Общество, рассматриваемое под углом зрения экономики, можно представлять себе совокупностью действующих лиц, надлежащим образом сгруппированных. Вот вариант такой группировки.

1. Публичный сектор

1.1. Государственные предприятия (федеральной собственности и собственности

субъектов Федерации),

в том числе:

1.1.1. Казенные предприятия

1.1.2. Центральный банк и другие институты инфраструктурного характера

1.2. Бюджетный сектор

1.2.1. Оборона,

1.2.2. Образование, культура и искусство,

⁸ Бухвальд Е.М. Институты публичной собственности и экономический механизм федеративных отношений. Федерализм, № 3, 1996

- 1.2.3. Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение,
- 1.2.4. Наука и научное обслуживание,
- 1.2.5. Судебные и правоохранительные органы,
- 1.2.6. Государственное управление (аппарат органов управления),
- 1.2.7. Жилищно-коммунальное хозяйство; непроизводственные виды бытового обслуживания населения.

1.3. Муниципальные предприятия

1.4. Общественные организации

2. Негосударственный (не публичный) сектор

2.1. Корпоративный сектор

2.2. Частный сектор

3. Домашние хозяйства

Нетрудно видеть, что данная классификация не свободна от противоречий. Например, часть бюджетного сектора представляют собой муниципальные предприятия. Или другой пример: есть предприятия науки, образования, здравоохранения, которые не находятся на обеспечении государства, но входят в публичный сектор. Тем не менее, эта классификация обладает определенной логикой, соответствует действующей статистике и потому используется в дальнейшем.

Такая группировка действующих лиц общества естественным образом сочетается с группировкой «по интересам». Общепринято различать три группы интересов: (1) частные интересы граждан (индивидов, домашних хозяйств, семей), (2) корпоративные (групповые) интересы (организаций, ведомств, различного рода социальных групп, родовых кланов, объединений на национальной, религиозной и прочей почве), (3) государственные, общенациональные интересы (это общие интересы, касающиеся всех граждан страны).

Интересы, таким образом, определяются по их носителям. Другое дело - выразители интересов, их защитники, проводники в жизнь. Процессы выявления интересов, их отстаивания, реализации чрезвычайно разнообразны. Разнообразны организации, претендующие на роль выразителей и защитников интересов. Правда, всё это относится, в основном, к корпоративным интересам. Проще с индивидуальными интересами. Там все абсолютно естественно.

Сложнее с общенациональными интересами. Выразителями и исполнителями здесь выступает государство в целом. Но государство - это публичный сектор, а не только власть, как таковая, или отдельные её ветви: президент, парламент и проч.

Основная функция публичного сектора состоит в выявлении, формировании, развитии, защите, обеспечении общих интересов. Другими словами, государство в лице своего сектора существует для реализации общих интересов своих граждан. Не уточняя в данном контексте, что такое общие интересы, можно говорить, в каком-то смысле, о тавтологии. Общие интересы - это именно те интересы, которые защищает государство. Ради них по сути оно и существует.

Поскольку человеческая цивилизация развивается, усложняя среду своего обитания, все более интегрируясь в нечто целостное, роль и значение общих интересов возрастает. Мы все больше зависим друг от друга, и,

следовательно, все больше нуждаемся в совершенствовании правил поведения в обществе. Соответственно, роль государства, государственного сектора в обществе постоянно возрастает. Об этом свидетельствует статистика (см. ниже), к этому толкают и практика и теоретические рассуждения.

Ещё замечание относительно государственного и бюджетного секторов. В английском языке используется термин Public sector, который на русский язык в разных книгах переводится по-разному. Более того, например, в только что вышедшем переводе известного учебника по Public Economics, см.⁹, используются два по существу эквивалентных названия: государственный сектор и общественный сектор. Хотя в сложившейся у нас терминологии общественные организации не входят в государственный сектор. Согласно действующей Конституции РФ собственность общественных организаций представляет собой отдельный вид собственности. В принципе то же самое можно сказать о муниципальной собственности, которая согласно Конституции не является государственной собственностью. Кстати, в упомянутом учебнике Аткинсон и Стиглиц специально отмечают неопределенность в определении государственного сектора, в том числе с измерительной, статистической точки зрения. Цитирую: “Например, для Великобритании государственный сектор в 1965 году мог быть представлен 58% ВВП или 24%; первая цифра включает государственные корпорации, расходы на капитал, процент по долгу и трансферты, последняя исключает их.” Разница, как видим, значительная: более чем в два раза.

К бюджетному сектору относятся экономические агенты (юридические лица), деятельность которых в основном финансируется из государственного бюджета, федерального, регионального или местного. Здесь, правда, есть неясность: что значит “в основном”. Можно понимать это следующим образом. Если прекратить бюджетное финансирование, то организация перестанет существовать, точнее выполнять свои основные функции. В количественном отношении долю бюджетных денег в общей сумме расходов конкретной организации определить труднее, но видимо в среднем она составляет не менее половины. Например, в структуре затрат на исследования и разработки доля бюджетных средств составляет около 60%¹⁰.

Место и роль публичного сектора в экономике определяется многими показателями, и в первую очередь его величиной, которую можно оценить, например, через долю расходов государственного консолидированного бюджета в ВВП. Применительно к России эта доля была в 1993 году равна 33,6%, а в 1994 – 37,3%¹¹. В странах, где методология подсчета статистических показателей не менялась в течение значительного периода времени, можно проанализировать динамику, которая свидетельствует, как отмечалось выше, об увеличении доли публичного сектора в общих экономических результатах.

Таблица 1

Расходы на публичный сектор в экономике США

⁹ Atkinson, Anthony B., Stiglitz, Joseph E. (1980). Lectures on Public Economics. Mc Grow-Hill, 1980. Перевод на русский язык: Э. Аткинсон, Дж. Стиглиц. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект-Пресс, 1995.

¹⁰ Наука России в цифрах. М.: ГКНТ и РАН, 1996, стр. 43

¹¹ Российский статистический ежегодник, стр. 272

Годы	Общие расходы (млрд долл)	Общие расходы в (млрд долл. 1990 г.)	Общие расходы на душу населения (млн долл. 1990 г.)	Доля ВВП, идущая на данный сектор (%)
1929	10	93	767	9.9%
1940	19	187	1418	18.4
1950	61	338	2223	21.3
1960	137	584	3228	26.6
1970	317	994	4848	31.3
1975	545	1208	5620	34.1
1980	890	1365	5987	32.6
1985	1403	1663	6959	34.9
1990	1847	1847	7418	33.3
1993	2193	1998	7739	34.4

Из приведенных данных видно, что доля публичного сектора в США с одной десятой дошла до одной трети за немногим более чем полвека.

В других развитых странах эта доля имеет примерно такой же порядок или даже больше (табл. 2.).

Таблица 2

Доля государственных расходов в ВВП по данным 1991 года (%)¹²

Австралия	33.9
Канада	43.0
Франция	46.3
Германия	37.4
Япония	34.4
Швеция	60.6
Англия (УК)	38.7

В табл. 2 приведены суммарные цифры расходов без разбивки их по статьям. Чтобы дать пример структуры расходов публичного сектора, рассмотрим структуру государственных расходов США (табл. 3.).

Таблица 3

Структура государственных расходов США (%)

	1955	1991
Национальная оборона и международные отношения	39.3	15.4
Образование	11.5	13.9
Федеральные социальные программы (Federal Social Security)	3.9	15.8
Общественное	2.9	7.1

¹² Rosen, Harvey S. Public Finance. 4th ed., Richard D. Irwin, Inc., 1995

благосостояние (Public welfare)		
Процент от займов (Interest on debt)	5.1	10.8
Прочие расходы	37.3	37.0

Здесь в федеральные социальные программы входят пенсионное обеспечение, программы для инвалидов и страхование по здравоохранению.

Из приведенных данных видно, что наиболее быстро растут расходы на социальные программы и общественное благосостояние, то есть растет производство публичных благ, которые можно отнести к удовлетворяющим общественные и групповые интересы.

3. Движущая сила общества

Для того, чтобы общество динамично развивалось, не было в состоянии застоя или упадка, в нем должна содержаться адекватная движущая сила. Движущая сила общества, в конечном счете, складывается из индивидуальных действий всех ее членов. Из этого тривиального, по существу, утверждения либеральная идеология (см.¹³) делает далеко идущие выводы. Утверждается, что ключом ко всему является индивидуальная свобода. Индивидуальная свобода развязывает дремлющую в людях энергию.

Рыночная экономика в понимании Адама Смита организует людей идеальным способом в этом смысле. Индивидуальная свобода максимальна. Результат всем известен и впечатляющ: рыночная сила преобразила мир за какие то два - три столетия. Роль государства при этом по Фридману и его единомышленникам минимальна. Отсюда возникла теория минимального государства¹⁴. На самом деле, конечно, в рамках рыночной либеральной идеологии признается, что государство играет многообразную роль в обществе, в частности, исправляя известные недостатки рынка. Не будем их здесь перечислять. Но это не означает, что доминирующая роль рыночной силы подвергается сомнению.

Отказаться от идеала, который успешно работал три столетия, трудно. Недостатки кажутся не настолько уж существенными, чтобы рухнула главная идея. И действительно, старая идея рухнет только тогда, когда на смену ей придет другая, не менее красивая, и не менее жизнеспособная, которая будет убеждать и теорией, и практикой.

Рыночный способ организации экономики привел к обществу потребления. Соединенные штаты Америки - наиболее яркий пример общества потребления - диктуют пока мировую моду на образ жизни. В основе при этом лежит частное потребление. Возникает новая потребность, за удовлетворение которой люди готовы платить, и рыночная экономика немедленно организует соответствующее производство. В результате идет настоящая гонка создания

¹³ Мизес Людвиг фон. Либерализм в классической традиции, М.: Начала-Пресс, 1995. Friedman, Milton A. Free to Choose, 1985. Haek, Individualism and the Economic Order. Chicago University Press, 1948.

¹⁴ Nozick, R. Anarchy, State and Utopia, Basil Blackwell, Oxford, 1976

искусственных потребностей. Что стоит одна только реклама предметов потребления по телевизору.

Нетрудно предвидеть, что такого типа общество потребления имеет свой естественный и скорый (так сказать, чисто физический) предел. Оно ведет как к экологической катастрофе - съедая все больше естественных ресурсов, - так и к социальной катастрофе - расслоению мира на бедные и богатые страны.

Есть еще одно исключительно важное следствие общества потребления, которое хорошо известно, но тем не менее недостаточно осознается. Речь идет о духовном прогрессе общества. Материальный прогресс, прогресс знаний (науки и техники) за время существования рыночной модели организации экономики и общества потрясающ. Можно ли то же сказать о духовном прогрессе за этот же период времени? Вряд ли. Да, декларация независимости США - впечатляющий документ. Да, современное понимание прав человека выработано в эпоху рыночного капитализма. Но одновременно повсеместно внедрился двойной стандарт - отвратительное явление, с которым мирятся люди, считающие себя гуманистами. Уже не говоря о том, что современные преступления против человечества не идут ни в какое сравнение с древними преступлениями.

Что может прийти на смену движущей силе свободного рынка? Сразу надо оговориться, что речь не идет о посягательстве на индивидуальную свободу. Скорее наоборот. Но это требует специального разъяснения, ибо когда говорят о вмешательстве государства или об учете общественных интересов, автоматически возникает мысль об ограничении индивидуальной свободы.

Вдумаемся: что же такое индивидуальная свобода? Чем меньше различного рода внешних, сознательно воспринимаемых ограничений, тем индивидуальной свободы больше. Внешних, потому что если ты сам ставишь себе ограничение, то это не есть посягательство на твою свободу. Сознательно воспринимаемых, потому что ограничения, не воспринимаемые как таковые, не влияют на твою свободу выбора. Таково стандартное понимание.

У меня возникает ощущение, что здесь появляется пресловутый двойной стандарт. Раз человек не ощущает ограничений, значит их как бы нет. И с индивидуальной свободой все в порядке. Методы рекламы и вообще средств массовой информации показывают, как можно убедить человека в чем угодно. То есть у последнего будет полное ощущение, что он принял решение самостоятельно, что именно так и должно быть, что таковы его вкусы, его предпочтения, соответствующие его индивидуальности. Но на самом-то деле все далеко не так... Общество, в том числе в лице частных фирм, с помощью сложившихся в нем правил поведения, писанных и не писанных норм, средств манипулирования предпочтениями оставляет человеку очень узкий коридор для его собственных решений. При этом, опять же благодаря указанным внушениям, человек пребывает в убеждении, что живет в обществе максимальной индивидуальной свободы, более того в обществе, где индивидуальная свобода возведена в ранг главного лозунга. Разве это не тот самый двойной стандарт?

В моем понимании уровень индивидуальной свободы в обществе определяется шириной упомянутого коридора для каждого его члена, не важно при этом, видимы стенки этого коридора или нет.

Вернемся к движущей силе. Вспомним, что исходная или, лучше сказать, глубинная движущая сила, идущая от самой природы человека как части

органического мира - это стремление к счастью, к комфортному состоянию, к удовлетворенности жизнью. Следующий слой, менее глубокий: стремление занимать достойное место в человеческой иерархии, стремление к власти, превосходству, стремление получить одобрение окружающих, стремление к известности, оставить след на земле, быть нужным. И только третий слой - это стремление к богатству, его символам, что наиболее концентрированно воплощается в том, что мы называем рыночной силой.

Поэтому когда говорится о поиске новой движущей силы, речь идет не о глубинной переделке природы человека, а всего лишь о трансформации третьего слоя. Кстати, известная крылатая фраза “конкуренция - двигатель прогресса” относится ко второму, а не третьему слою. Непосредственно она не связана с рыночной экономикой.

Новая движущая сила порождается стремлением к высокому качеству жизни. Почему она новая? Разве рыночная сила, порождаемая стремлением к индивидуальному обогащению, не есть одновременно стремление к высокому качеству жизни? Для чего нужен коммерческий успех, богатство, как не для достижения высокого качества жизни?

Для того, чтобы показать, что это не так, начнем с примера, весьма, кстати, важного в условиях современной России. Во времена режима с плановой экономикой существовала устойчивая модель формирования молодого человека вплоть до достижения им стабильного положения в обществе. Система дошкольного воспитания, школьного образования, потом (для многих) вузовского образования вела молодого человека к состоянию готовности к работе. Проблемы жилья, питания при этом также были продуманы и отработаны. Далее вступала в действие система государственного распределения на работу. Существовало понятие «молодой специалист». Молодой специалист имел дополнительные обязанности, но был и защищен законом. Например, администрация предприятия, куда он был распределен на работу, обязана была предоставить прописку, жилье. В каком - то смысле описанная система была похожа на производство, производство молодых специалистов соответствующего качества. Формально свобода в принятии жизненных решений была полная. Но при этом имелся очевидный оптимальный путь, который государство, скажем так, рекомендовало. Поскольку государство контролировало процесс, то на выходе появлялись те специалисты, которые были нужны в плановой системе. Они без чрезмерных трудностей встраивались, так сказать, в жизнь.

Эта модель была разрушена с приходом рыночной экономики. В каком-то смысле это понятно, и трагедии в этом нет. Трагедия в том, что взамен не создано новой модели, адекватной новым экономическим реалиям. Взамен пустота, хаос, самотёк. Теперь молодые люди, получившие высшее образование, выбрасываются в свободное плавание в рыночной экономике. У них нет ни прописки, ни жилья, ни капитала, ни юридической защиты. В результате оказались обескровленными целые сектора народного хозяйства и в первую очередь - публичный сектор. Например, в науке потеряно целое поколение. Последствия для страны нетрудно предвидеть.

Приведенный пример говорит о том, что свободная рыночная экономика будит мощную движущую силу, сидящую в молодежи, которая направлена на завоевание места в жизни *любым* путем. Подчеркну слово «любым». Это значит, в частности, жертвует моральными и этическими принципами,

здоровьем, своим и окружающих, если этого требуют обстоятельства. А обстоятельства требуют... Мы это наблюдаем каждый день. И естественно, этот пример говорит о том, что в лучшие свои годы люди отнюдь не стремятся к высокому качеству жизни, скорее наоборот. А то, что это высокое качество жизни придет к ним на закате, мало радует общество. Самих же людей радует, однако с сильным привкусом горечи: жизнь-то уже прошла.

Государство как носитель общественных интересов могло бы возбудить новую движущую силу - стремление к высокому качеству жизни - создав принципиально новую модель роста молодого поколения. Именно государство, ибо стихийно или усилиями частных организаций необходимую модель роста молодого поколения не создашь. И дело даже в том, что частные лица не смогут сделать общенациональную систему, а в том, что такая система будет ориентирована не на те задачи.

Воспитание нового человека - это, в том числе, своеобразная корректировка базовых потребностей, а также формирование потребностей интеллектуального, культурного, духовного характера. Вряд ли процесс воспитания нового человека может протекать стихийно, базируясь, скажем, на принципах свободного рынка. Каких людей воспитывает рынок, мы видим воочию в теперешней России. Нужна целенаправленная регулирующая роль институтов общества и, в первую очередь, государства.

В обществе потребления, особенно на развитой его фазе, собственно процесс потребления становится высшей ценностью. Производство, производственная активность, уходит на второй план. Идеалом молодежи становится «больше потреблять», а не «больше производить», становится творческой производительной личностью. Такая психологическая установка сама по себе разрушительна для общества, размывает его движущую силу. Направить воспитание, образование на созидание, на творчество, на производство, а не на потребление, становится все более актуальной задачей для современного развитого общества.

Свободная рыночная экономика не способна в достаточной степени инвестировать ресурсы в человека, ибо отдача на вложенный капитал здесь не может конкурировать с вложениями в другие сферы. Конечно, инвестирование в человека многоканально. Но государство здесь является ведущим, особенно на первоначальном этапе. Быстрый рост так называемых новых индустриальных стран, в основном, стран Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Тайвань и др.) во многом объясняется массивными вложениями в человека, в опережающий рост человеческого капитала (human capital). Особенно показательна в этом отношении Южная Корея, где государство вложило в создание инженерного корпуса огромные средства. Кстати, и современные теории экономического роста обосновывают все возрастающее значение фактора human capital.

Основной потенциал общества и экономики заключается в людях. Организация общества либо раскрывает, либо не раскрывает этот потенциал. Либеральная рыночная модель освобождает энергию людей как бы нецеленаправленно. В этом мире правит бал сильнейший, причем сильнейший в мире бизнеса, направленного на удовлетворение искусственно создаваемых потребностей. Люди в обществе играют двоякую роль. С одной стороны они носители интересов и целей. А с другой они же исполнители, работники. Общество организует и осуществляет процесс воспроизводства того и другого.

Ключевым является именно процесс воспроизводства, должным образом сбалансированный. Представим себе крайний случай: высокоразвитое общество, идеалом в котором является семья с одним ребенком, воспитываемом на высшем уровне вплоть до “полного” вступления в жизнь. В этом обществе нет преступности, уровень культуры необычайно высок. Но оно обречено на вымирание по банальной причине: смертность превышает рождаемость.

Несколько слов о так называемой концепции устойчивого развития (sustainable development). В ее основе лежит тривиальная идея и одновременно глубокий смысл. Какие бы современное общество ни использовало технологии, производство требует расхода природных ресурсов, которые по своей сути ограничены. Темп расхода природных ресурсов намного выше темпа их воспроизводства или восстановления. И расходный темп со временем только возрастает. Нетрудно предвидеть и даже подсчитать неизбежность экологической катастрофы, если современное общество потребления будет процветать и расширяться. Таким образом, устойчивое развитие может осуществиться лишь тогда, когда достигается баланс расхода и воспроизводства природных ресурсов. При этом расход невозпроизводимых ресурсов сводится к минимуму.

Следовательно, устойчивое развитие может быть достигнуто при двух сценариях.

1) Сохранится и будет доминировать общество потребления, а население Земли будет устойчиво уменьшаться заметным темпом.

2) Возникнет новое общество, в котором чисто материальная компонента будет развиваться до согласованных пределов, а основной рост будет происходить в не материальной, в первую очередь, интеллектуальной и духовной сферах. При этом население земли может увеличиваться в разумных пределах.

Ясно, что первый сценарий нереалистичен, ибо общество потребления при всей его безжалостности не может сделать человеконенавистническую идеологию доминирующей, следствием которой было бы уничтожение остального мира. А второй сценарий не может родиться сам собой. Его должно выработать человечество в лице своих лучших умов, и, следовательно, в некотором смысле *сверху*. При этом исполнителем будет государство. Такое развитие человечеству диктуют общественные интересы, которые, как известно, не совпадают с частными. Поэтому ожидать, что общество либеральной индивидуальной свободы само собой, автоматически придет ко второму сценарию, не приходится.

4. Новая модель государства

В современном западном экономическом образовании курс Public Economics (или Public Finance) является обязательным для практически всех экономических специальностей и составляет, тем самым, неотъемлемую часть общего (и особенно высшего) экономического образования. Но если посмотреть на этот курс, да и на всю проблему публичного сектора более внимательно, то чувствуется некая принудительность темы. То понимание экономики, которому учат в университетах, и которое доминирует в теориях, рассматривает публичный сектор скорее как досадную помеху, как нечто

неизбежно существующее, но в идейном плане отнюдь не важное. Движущая сила общества и экономики, в частности, находится, по распространенным представлениям, где угодно, только не в публичном секторе.

В связи со сказанным можно заметить, что имеющиеся изложения теории публичного сектора носят, в известной мере, технический характер. Как наиболее рационально собирать налоги, и, соответственно, как их тратить, чтобы наиболее рационально удовлетворять общественные нужды – вот основное содержание теории. Например, имеется огромная литература по экономике публичных благ (public goods). Другой достаточно развитый аспект теории - общественный выбор (public choice) (см.¹⁵).

Истинная же роль публичного сектора остается за кадром, не обсуждается. Хотя практика повседневной жизни любого государства показывает, что именно государство, его институты, ответственны за эффективность функционирования экономики в целом, в том числе, частного сектора. Какие-то фрагменты теории публичного сектора содержатся в работах по определению оптимального соотношения публичного и частного секторов, природы процессов приватизации и национализации собственности. Но это только один аспект проблемы. Главное - роль публичного сектора как движителя общественного прогресса - не рассматривается вовсе.

В чисто теоретическом плане государство рассматривается обычно как исправитель недостатков рынка в рамках концепции общественного благосостояния. Концепция общественного состояния (см. напр.¹⁶) состоит в утверждении, что общество стремится к максимизации так называемой функции общественного благосостояния.

Поскольку состояние рыночного равновесия дает максимум подобного рода функции только при весьма жестких нереалистичных условиях, то роль государства как раз и состоит в том, чтобы своим вмешательством исправить рыночное состояние и привести его к состоянию, обеспечивающему максимум функции общественного благосостояния.

Это так называемый индивидуалистический подход к определению концепции общественного благосостояния. Он исходит из принципа первичности индивидуальных потребностей. Некоторый отход от этого принципа содержится в работе Тобина¹⁷, где он рассматривает рacionamento потребления некоторых благ как условие приближения к максимуму общественного благосостояния. Например, речь идет о публичных по своей природе благах, которые производят частные компании. Или о благах, где естественно говорить о гарантированном минимуме (образование, медицинские услуги, жилье). Кстати сказать, проблема рационирования, в

¹⁵ Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели (Перевод с английского). М.: Мир, 1991

¹⁶ Atkinson, Anthony V., Stiglitz, Joseph E. (1980). Lectures on Public Economics. Mc Grow-Hill, 1980. Перевод на русский язык: Э. Аткинсон, Дж. Стиглиц. Лекции по экономической теории государственного сектора, Аспект-Пресс, 1995

¹⁷ Tobin, J. On limiting the domain of inequality, Journal of Law and Economics, 1970, 263 - 277

частности, гарантированного минимума привлекала гораздо большее внимание авторов, исследовавших плановую экономику, см., напр.,¹⁸.

Неиндивидуалистический подход, который я разделяю, предполагает, что индивидуальные, групповые, общественные потребности одинаково первичны и не сводятся одни к другим.

При этом необходимо сделать следующее замечание. Независимо от того, что признается первичным, только индивидуальные потребности или групповые и общественные также, принципиальное исходное положение состоит в заданности извне (свыше) этих потребностей. Осознанно или неосознанно признается, что потребности - это «святое», на что нельзя покушаться. Общество со всеми его институтами, в том числе экономикой, существует для того, чтобы удовлетворять потребности (индивидуальные, групповые, общественные). В действительности все прекрасно знают, что потребности меняются, формируются, воспитываются. То, что они предполагаются неизменными в существующих теориях - поразительное по своей не реалистичности ограничение.

Принципиально иным является эволюционный подход. Здесь не предполагаются заданными критериальные функции. Единственным внешним критерием, определяющим все остальное, является критерий выживания. У эволюции нет заранее заданной цели. Цели игроков формируются, изменяются в зависимости от внешних условий.

В свете вышесказанного представляется, что *новая теория государства* должна впитать в себя следующие положения.

1. Групповые и общественные интересы столь же первичны, как и индивидуальные. (Отсюда видоизменение теории общественного благосостояния).
2. Коррекция индивидуальных предпочтений есть важная функция государства.
3. Принципы справедливости, в частности, обеспечение минимального уровня потребления некоторых жизненно важных благ есть первейшая обязанность государства.
4. В развитие пункта 2: государство создает и совершенствует модель роста и вхождения в самостоятельную жизнь молодого человека. (Воспитание, образование, обеспечение качества жизни в молодые годы, первая работа).
5. Государство - возбудитель новой движущей силы экономики и общества: создание конкурентной среды за достижение высокого качества жизни.
6. В развитие предыдущего пункта: выработка стандартов и всемерная поддержка стремления к высокому качеству жизни. Использование эволюционного подхода для этой цели.

Нетрудно видеть, что сформулированные положения принципиально меняют роль государства в обществе по сравнению с либеральной моделью. Российская модель общества, как мне представляется, должна отличаться прежде всего этой новой ролью государства. Перестройка государства в указанном направлении - долговременная задача. Она включает в себя создание концепции, теории, программы развития. Создание новых институтов, доселе

¹⁸ Makarov, V.L., Rubinov, A.M. and Levin, M.I. *Mathematical Economic Theory: Pure and Mixed Types of Economic Mechanisms*. Advanced Textbooks in Economics. v. 33. Elsevier, North-Holland, 1995. 610 pages

не имевших места, например, комитета социальных стандартов или министерства молодежи.

5. О качестве жизни

Когда говорят о движущей силе общества как о стремлении к высокому качеству жизни, первый вопрос, который возникает, заключается в следующем: что понимается под *качеством жизни*.

Начнем с того, что этот термин “занят”, он широко используется в литературе по здравоохранению, см., напр.,¹⁹. Это книга - справочник, в которой приводятся практически все известные в литературе определения качества жизни (quality of life) и способы его (качества) измерения.

Жить здоровым или больным - большая разница. На Западе последнее время вместе с традиционным показателем продолжительности жизни используются показатели, где продолжительность жизни корректируется с учетом продолжительности и тяжести болезней, потери трудоспособности и т.д. Есть попытки корректировать продолжительность жизни с учетом совокупности факторов, называемых качеством жизни.

Однако есть другие аспекты понятия “качества жизни”, никак не связанные со здоровьем. Не зря есть выражение: “деньги есть а счастья нет”. Удовлетворенность жизнью, насыщенность жизни событиями, принесенная человечеству или конкретному человеку польза должны учитываться в показателе качества жизни. В упомянутой книге²⁰ этот аспект качества жизни обсуждается, но сколько-нибудь убедительных способов измерения этого расширенного понимания качества жизни не предложено.

В социологической литературе найдется немало работ, имеющих отношение к качеству жизни. Это, в первую очередь, исследования по *образу жизни*, его классификациям. Понятие образа жизни также чрезвычайно ёмкое. Здесь главное не измерение, а классификация - выделение типов. В быденном языке используются разнообразные эпитеты, касающиеся образов жизни: городской образ жизни, сельский, патриархальный, современный, западный, американский, спортивный, пассивный, здоровый, замкнутый, семейный, и т. д. Есть классификация по уровню дохода, образования, по религиозной принадлежности. Образ жизни и качество жизни, несомненно, коррелируют.

Закономерность общества потребления: движущая сила направлена на погоню за богатством и за символами богатства. Больше богатство - выше социальный статус. Богатство (переменная *состояния*) можно заменить на доход (переменная *потока*). Кумиры - богатые, *сделавшие* себя богатыми. Символы богатства расслаивают общество, что противоречит принципам равенства и демократии.

Закономерность общества качества жизни: движущая сила направлена на повышение качества жизни. Люди стремятся вести такой образ жизни, который соответствует более высокому её качеству.

¹⁹ Bowling, Ann (1991), “Measuring Health”. Open University Press, Milton Keynes, Philadelphia, 1991

²⁰ Bowling, Ann (1991), “Measuring Health”. Open University Press, Milton Keynes, Philadelphia, 1991

Возникает естественный вопрос: может ли общество потребления трансформироваться в общество качества жизни без изменения экономической модели. Некоторые современные тенденции в развитых странах вроде бы свидетельствуют о такой возможности. Например в США здоровый образ жизни популяризируется на национальном уровне. Вообще здоровье становится приоритетным показателем. В потребительской корзине американца “покупка здоровья” занимает значительное место. Это наглядно демонстрирует статистика.

В США по данным за 1993 год сектор здравоохранения производил 14% ВВП и в нем было занято 9 миллионов человек. Для сравнения: в России в 1994 году затраты на здравоохранение составили 17,3 трлн. руб., то есть около 3% ВВП.

Таблица 4

Расходы на здравоохранение в США

	Общие расходы (млрд долл. 1991 г.)	Доля в ВВП (%)	Доля государства в общих расходах (%)
1961	121	5.5	21.9
1965	165	5.9	20.3
1970	245	7.4	34.6
1975	322	8.4	38.9
1980	414	9.2	39.7
1985	535	10.5	40.1
1990	704	12.2	40.9
1992	808	14	n.a
1995	973	15.7	n.a

Из этой таблицы видны, с одной стороны, ярко выраженная динамика роста расходов на здравоохранение, а, с другой стороны, увеличение доли государства в этих расходах.

Другие развитые страны приближаются к США по данным показателям. Быть может, несколько выпадает Англия, но там здравоохранение, в основном, государственное и потому более дешевое, см. табл. 5.

Таблица 5

Расходы на здравоохранение на душу населения в некоторых развитых странах мира (в долл. 1990 г.)

Канада	1794
Западная Германия	1287
Япония	1113
Соединенное. Королевство	909
США	2566

Общество потребления накладывает свой характерный отпечаток на услуги здравоохранения. Сектор здравоохранения - это гигантская индустрия с триллионными, как мы видели, оборотами, работающая по законам рыночной экономики. Там так же, как и в других секторах, производящих потребительские блага, идет гонка создания искусственных потребностей: море лекарств, практически ничем не отличающихся друг от друга, кроме красочной обёртки, ненужные хирургические операции, расцвет рынка сомнительных, так называемых нетрадиционных, услуг. Поэтому представляется достаточно вероятным, что в рамках общества потребления образ жизни и, соответственно, качество жизни всегда неизбежно будут искажены избыточными потребностями, что, в конечном счете, приводит к экономической неэффективности системы.

В дальнейшем изложении удобно оперировать понятием *пакета*, или, более общо, принципом пакетирования. Означенный принцип широко применяется в современной жизни в самых разнообразных ее сферах, хотя это и не всегда осознается. Известная из семейной статистики потребительская корзина является примером пакета.

Если говорить о современном типе общества потребления, то оно явно идет в направлении, когда, в сущности, покупаются не продукты и услуги россыпью, а покупается именно пакет продуктов и услуг. Идя дальше, можно сказать, что покупается уровень жизни в целом, хотя внешне это выглядит как покупка продуктов и услуг. То есть формальная разница между покупкой обеда по выбору и комплексного обеда сохраняется в обществе, где все помешаны на свободе. Часто, как известно, пакет навязывается. Купив одну вещь, неизбежно покупаешь много ещё. Производитель эксплуатирует возникший на чем-то повышенный спрос. Кукла “Барби”, пользующаяся высоким спросом у детей, породила через некоторое время жениха, подружку, а потом автомобиль, аэродром и ещё кучу барахла, якобы связанного с миром Барби.

Описанный принцип пакетирования, успешно развиваемый обществом потребления, должен быть принят на вооружение обществом качества жизни. Например, постоянно эволюционирует, совершенствуется понятие жилища. Современный дом, или, лучше сказать, дом будущего, устроен таким образом, что он расходует минимум энергетических ресурсов (электроэнергии и проч.), минимально загрязняет окружающую среду, предоставляет максимальный комфорт по так называемым *базовым* потребностям.

Вдумаемся, однако, в понятие пакета в широком смысле этого слова, того пакета, которое определяет качество жизни. Это уже отнюдь не потребительская корзина, не всё в нем покупается. Но в этом случае довольно бессмысленно говорить о его стоимости. Не все продукты и услуги имеют цену и вообще могут быть оценены в стоимостных категориях. Например, семейные ценности, семья как таковая, жизнь в семье и пр. вряд ли можно оценить в деньгах. То же самое можно сказать и об активностях, осуществляемых человеком. Одни активности приносят деньги, другие их тратят, третьи нейтральны к деньгам. Например, физические упражнения типа бега. Эта активность довольно существенна для обеспечения качества жизни. Однако применить к ней экономические измерения будет большой натяжкой, да и просто неестественно.

“Расширенный” пакет не покупается, а “зарабатывается”. Парадокс общества потребления состоит в том, что для достижения более высокого

общественного статуса необходимо покупать всё больше материальных благ, играющих роль символов богатства. Сами символы - нечто нематериальное, и нужны они только для формирования мнения в глазах других людей. Большой дом огромной стоимости и огромной стоимости ежедневного обслуживания - символ. Для жизни нужно пять комнат, а не пятьдесят. Суп из черепахи, доставленной сегодня на самолете с островов Полинезии - символ. Сомнительно, что такой суп вкуснее и полезнее обычного. Старуха из сказки Пушкина о рыбаке и золотой рыбке неизбежно двигалась в этом направлении. Сначала старуха хотела чего-то сугубо материального, необходимого для жизни, а потом пришла к символам. Высший символ - верховная власть, где сама золотая рыбка ходит в услужении.

Пакет в обществе качества жизни также, видимо, будет содержать в себе массу символов. Но эти символы не надо покупать за деньги. В этом гарантия конкурентоспособности нового общества, его выживания, победы в историческом эволюционном процессе. Общество качества жизни должно обеспечивать высокое качество жизни с гораздо меньшими затратами, чем общество потребления.

Заканчиваю напоминанием о роли государства при движении к обществу качества жизни. Программа - слово избитое, затасканное. Однако в данном контексте уместнее всего говорить в терминах программы, ибо программа - это начало. Дальше процесс может развиваться, поддерживаясь сложившимися институтами.

Три программы являются принципиально важными. Без них новое общество не может быть построено. На самом деле программа одна - программа строительства (воспитания) нового человека. Две остальные (здоровья и образования) можно рассматривать как составные части первой программы.

1. Программа воспитания нового человека. На новом этапе государство инвестирует в основном в человека. Необходимо создание целого сектора (индустрии) воспитания человека, в котором образование является лишь одной из компонент. Главная компонента может быть названа духовной. Нравственные начала в человеке, мораль, этика, общее представление о базовой системе ценностей - формируются в этом тонком воспитательном процессе. Собственно, наиболее общее и правильное понятие качества жизни является одной из целей настоящей программы.

2. Программа здоровья. Если говорить об уровне здоровья населения в настоящее время, то этот показатель для россиян потрясающе низок. В первую очередь - это продолжительность жизни как интегральный и наиболее надежно измеряемый показатель. Поэтому в области здравоохранения нужны особо энергичные меры со стороны государства.

3. Программа образования. В программе воспитания (строительства, производства) человека блок образования наиболее трудоемок и масштабен. К сожалению, размывается стандарт образования, сложившийся в период Советской власти. А в понятии современного стандарта жизни уровень образования весьма высок и постоянно возрастает. Человек без образования, без определенного "джентльменского набора" знаний просто выпадает из современной жизни. А страна без соответствующих категорий специалистов не способна воспринимать современные технологии, определяющие лицо экономики. Хочешь иметь развитую экономику, вкладывай сначала в

образование людей. После феномена стран Юго-Восточной Азии это изречение следует воспринимать как руководство к действию.

6. Истинный выбор

В заключение данного разговора вернемся к вопросу о том, что такое демократическое общество. Достаточно полный и убедительный ответ на такой вопрос мало кто может дать. Тем более, что наши представления об этом предмете постоянно развиваются, подгоняемые разнообразной действующей практикой.

Мое представление об истинном демократическом обществе базируется на ключевом, или, лучше сказать, характеристическом свойстве этого общества – индивидуальном *праве выбора*. В данном контексте я не делаю различия между множеством возможных выборов и множеством свобод, которые предоставляет индивидууму данное общество. Говоря сугубо абстрактно, общество тем демократичнее, чем более равномерно распределено множество свобод между его членами. В идеале каждый имеет равное множество свобод (выборов). Естественно, остается вопрос измерения множества свобод, что значит, что два множества равны друг другу и т. д.

Имеется и другая, не менее важная, проблема, связанная с правом выбора. Каждый выбор индивида так или иначе, влияет на его положение, на его дальнейшую судьбу. Однако один выбор, например, профессии, кардинально влияет на дальнейшую жизнь. Тогда как другой, скажем, голосование за ЛДПР, на индивидуальную судьбу практически не влияет вообще. Поэтому выборы (свободы) имеют для индивида разную цену. Одной свободой люди дорожат больше, чем другой.

В связи с этим удивительно, что процедурам голосования в современном демократическом обществе придается такое большое значение. По существу именно с правом голосования ассоциируется истинно демократическое общество. Однако, что такое голосование (бюллетенем)? Это есть не что иное, как одно из правил группового принятия решений. Хотя индивидуальные решения формируют групповое, но роль при этом индивидуального решения, по определению, должна быть мала, ибо, в противном случае, получается, что кто-то играет роль диктатора, что противоречит демократическим принципам. По вопросам группового выбора существует богатая литература, см. напр.,²¹. То обстоятельство, что в современных демократических странах до 30–50 % населения не участвуют в голосовании, как раз говорит о том, что люди осознают, что их индивидуальный выбор ни на что не влияет.

С другой стороны не вызывает сомнения, что существуют групповые, коллективные, национальные ценности и интересы. Теория публичных благ специально занимается этими вопросами. Общество вынуждено постоянно принимать коллективные решения, поэтому без тех или иных правил группового выбора не обойтись. И все-таки человек тогда чувствует, что у него есть право реального выбора, когда этот выбор существенен.

Проведем мысленный эксперимент, а именно, представим себе общество, где все решения принимаются коллективно, причем максимально

²¹ Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели (Перевод с английского). М.: Мир, 1991

демократическим способом, то есть роль каждого в принятии группового решения одинакова. (Кстати сказать, в условиях тотального развития Интернета такое общество вполне возможно в чисто техническом плане.) Тогда твой индивидуальный выбор: учиться на юриста или на летчика, или еще того проще, пойти в ресторан или пожарить дома яичницу, принимается коллективно с помощью голосования. Нетрудно понять, что в таком обществе любое решение любого его члена не играет никакой роли. Каждый голосует за все на свете и каждому диктуется совершенно навязанное ему поведение. Вывод очевиден. В таком обществе, формально вполне демократическом, на самом деле свобода выбора полностью отсутствует. В этом теоретически мыслимом обществе все блага являются публичными. Каждому до каждого есть дело. Частных благ нет и, соответственно, нет настоящей свободы выбора. Таким образом, наш мысленный эксперимент предоставляет аргументы в пользу утверждения, что только частное благо отвечает условиям свободы выбора в истинном значении этого слова, и общество тем более демократично, чем меньше в нем доля публичных благ.

На самом деле это утверждение нуждается в некотором уточнении. Буквально, так, как оно сформулировано, оно скорее неверно, чем верно. Если говорить более точно, оно относится к так называемым навязанным публичным благам, причем тем, которые произведены в результате публичного решения. Фундаментальные знания, составляющие немалую долю публичных благ, не уменьшают степень демократичности общества. Особенно если они произведены частным образом.

Тем не менее мы наблюдаем, что доля производства публичных благ постоянно увеличивается, в том числе доля навязанных благ и произведенных в результате публичного решения. Эта тенденция получила в литературе название закона Вагнера, по имени экономиста Вагнера, впервые четко описавшего явление увеличения доли государственных расходов, и, следовательно, доли производства публичных благ. Отсюда получается, что в жизни людей все большее место занимает голосование по поводу принятия коллективных решений.

Как же это все больше назревающее противоречие может быть разрешено? Как сохранить демократическое общество, в котором производство публичных благ составляет большую долю? Такой способ есть. Он состоит в том, чтобы наделить публичные блага свойствами частных. Надо сделать так, чтобы выбор публичного блага обладал свойствами выбора частного блага. Суть этого способа была намечена в работе²² (Tiebout, 1956), посвященной локальным публичным благам. Там выбор производства публичного блага с помощью процедуры голосования или любой другой процедуры группового выбора был заменен методом «голосования ногами», то есть физическим переездом в то место (округ), где есть искомое публичное благо.

7. «Голосование ногами» и гипотеза Тибу

«Голосование ногами» – термин, который появился в английском парламенте в связи с процедурой, по которой члены парламента должны были

пройти в ту или иную комнату, чтобы выразить свое мнение. Такое голосование было чрезвычайно наглядным, исключало возможность ошибки или подтасовки. В дальнейшем термин «голосование ногами» получил более широкое толкование и стал использоваться в расширенном смысле. В настоящее время этот термин часто используется в экономической литературе для обозначения понятия выбора индивидуумом места своего проживания.

Тибу заметил, что публичные блага приобретают свойства частных, когда они становятся более локальными. Например, густая сеть хороших дорог – национальное публичное благо, которое некоторым не нравится из-за шума, загазованности, повышенной опасности и пр. Это национальное благо можно превратить в региональное, то - есть локальное, публичное благо. А именно, в одном районе иметь развитую густую сеть, а в другом весьма разреженную сеть дорог. Тогда у населения появляется выбор, похожий на выбор при покупке частного блага – жить в том районе, который больше подходит по жизненному вкусу. По идее, чем более разнообразно население по своим вкусам, тем больше районов (общин) нужно иметь, чтобы обеспечить населению право выбора. Знаменитая гипотеза Тибу состоит в следующем: общество может быть разбито на общины таким образом, что состояние равновесия будет Парето оптимальным.

Территориальные общины у Тибу формируются естественным образом, можно сказать, стихийно. Люди селятся там, где им нравится, и в какой то момент (достаточно редкий) территориальное деление может закрепляться законодательно. Поэтому в его постановке не возникает проблемы затрат на формирование соответствующих общин. Однако территориальную структуру в принципе следует рассматривать как общее публичное благо, которое государство должно предоставлять своим гражданам. Тогда возникает задача оптимального предоставления этого общего публичного блага таким образом, чтобы вкусы граждан были наилучшим образом удовлетворены.

Вообще надо сказать, что рассмотрение территориальной структуры как общего публичного блага имеет некоторую натяжку. Ибо это есть благо более высокого уровня, так сказать, «суперблаго» или «метаблаго». Государство, предоставляя данное «метаблаго», тем самым определяет пространство для предоставления обычных публичных благ, общих и локальных. Особенно локальных. То или иное локальное публичное благо существует или не существует в зависимости от имеющейся территориальной структуры.

Изложенные выше соображения, несмотря на то, что многим они представляются чисто теоретическими, имеют непосредственное отношение к нашим текущим проблемам. Построение федеративного государства, где каждый регион должен будет заботиться о том, чтобы его гражданам было комфортно, - весьма насущная задача. Иначе процессы миграции перерастут в построение препятствий для свободного перемещения и, соответственно, усиления сепаратистских настроений о том, что каждой группе граждан надо отделиться от остальных и жить в самостоятельном государстве.

РЕФОРМА И ПРЕДПРИЯТИЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАДЕЖДЫ

Заканчивается XX век. Заканчивается «десятилетка реформ». Уходит недавняя пора надежд на либерализацию как панацею от всех экономических болезней государства и общества. К концу века утрачиваются и надежды на «твердую руку» как средство долговременного и справедливого управления. Что же остается в «сухом остатке»? Есть ли сегодня видимые ориентиры для экономического развития, социального движения, индивидуального совершенствования? Чтобы ответить на эти вопросы, наметить путь новым надеждам нового века, необходимо более пристально всмотреться в эволюцию базисных социально-экономических структур и прежде всего – в состояние одного из основных экономических институтов общества - производственного предприятия.

1. Россия, XX век: период реформ

Является ли последнее «десятилетие реформ» уникальным с точки зрения периодом в развитии России? Осмыслить реформы 1990-х годов невозможно *изнутри*, находясь мысленно в рамках переходного периода. Необходимо расширить эти рамки, понять соотношение этого периода с другими.

Несмотря на всю значимость проходящих сейчас в России реформ, их, по нашему мнению, нельзя рассматривать как абсолютно уникальное явление в российской истории XX века. В течение этого столетия в России происходил целый ряд более или менее равномерно расположенных во времени «пакетов» крупных преобразований, группирующихся вокруг следующих дат:

1905 – «малая» социальная революция, начало столыпинских реформ по «капитализации» сельского хозяйства России;

1917 – Великая Октябрьская Революция, национализация имущества, начало интенсивного строительства социализма в России;

1929 – «великий перелом», переход на централизованное пятилетнее планирование;

1941 – переход на рельсы военной инновационной экономики;

1947 – отмена карточек на товары, введение неограниченного денежного обращения, денежная реформа;

1957 – отмена отраслевого и введение территориального управления экономикой;

1965 – «хрущевская реформа» деятельности предприятий, введение хозрасчета, учреждение фондов экономического стимулирования

1979 – «косыгинская реформа» управления экономикой, создание системы долгосрочного, многоэтапного и комплексного планирования на основе экономических нормативов;

1991 – либерализация цен, внешней торговли, приватизация, начало интенсивного строительства капитализма.

Видно, что крупные преобразования проходили в России примерно каждые 12 лет, с некоторым временным сжатием во время войны с Германией 1941-1945 гг. (когда даже официально один год для фронтовиков

приравнивался к трем). Если исходить из этой закономерности, то следующий «пакет реформ» следует ожидать в районе 2002–2003 гг.

Рассматривая более длительные, вековые промежутки времени, т.е. говоря о мегатрендах, можно заметить, что круг, в начале которого стоит строительство капитализма в России, предпринятое на рубеже XIX-го и XX-го веков, завершается строительством в России капитализма на рубеже XX-го и XXI-го веков.

Если же взглянуть в содержание экономических реформ XX века, то можно увидеть в них постоянную борьбу нескольких крупных идей-антитез:

- централизация – децентрализация управления (это можно интерпретировать как выбор основного *объекта*, единицы экономического регулирования и управления – это может быть регион, отрасль, предприятие и др.);
- натуральное – денежное восприятие экономики (здесь предметом реформирования является подход к тому или иному способу рассмотрения объекта, или, иными словами, *аспект* рассмотрения объектов регулирования и связей между ними);
- план – рынок (каким *методом* осуществлять регулирование – «механистическим» или «органическим»);
- локальная и глобальная эффективность (какова *цель* или *критерии* регулирования – добиваться эффективности в каждом объекте и в каждый период времени или же сосредоточиться на глобальных показателях в качестве критериев).

Каждая реформа тем самым может быть достаточно адекватно описана с помощью этих четырех координат: выбор объекта регулирования, акцентировка определенного аспекта его деятельности, метод и критерии регулирования.

Например, реформа 1957 г. в качестве объекта макрорегулирования зафиксировала «экономические районы» (вместо отраслей); реформа 1965 г. акцентировала, после почти сорокалетнего перерыва, «денежный» аспект функционирования предприятий и т.д.

Мы видим, что российские реформы разворачиваются внутри относительно узкого идейного «коридора», причем каждая реформа означает почти полярную смену той или иной парадигмы. При таких традициях говорить о необратимости рыночных преобразований в России можно только в краткосрочном аспекте. В долгосрочной же перспективе в России не может быть необратимых преобразований. В результате реформ и трансформаций необратимо меняются лишь *формы* общественных отношений, но их *содержание* сводится к смене небольшого числа противостоящих друг другу антитез.

2. Реформы и кризисы

Каждая реформа сопровождалась, что естественно в условиях России, социально-политическим кризисом. Так, после реформы 1979 г. разразился афганский кризис, реформа 1965 г. непосредственно соседствовала с заговором и сменой власти в стране в 1964 г., реформа последнего десятилетия – не исключение (кризис 1998 г.). Были ли эти кризисы «кризисами реформ», в результате которых общество «выздоровливало» и реформы закреплялись в структуре общественных институтов? Положительный ответ на этот вопрос вряд ли может быть дан.

Социально-экономическое развитие каждой страны имеет свои отличительные особенности, свойства, закономерности, которые О. Шпенглер предлагал обобщенно характеризовать термином «стиль». Для России свойственен особый, «кризисный» стиль общественного движения. В чем это выражается?

Кризисный стиль характеризуется тем, что противоречия общественного развития не снимаются вскоре после их обнаружения в результате корректировки избранного курса при сохранении его общей направленности, а укрепляются, развиваются, генерируя очередную «лжетенденцию», пока не приводят к очередному новому кризису. Символически такое движение можно представлять себе в виде пилообразной или зигзагообразной ломаной линии, пиковые точки которой соответствуют кризисным моментам перелома сложившихся микротенденций.

Можно заметить, что в истории социально-экономического развития России имеет место ярко выраженное последовательное отрицание практически каждого из когда-либо царивших в умах граждан общественных идеалов: определенные и общепризнанные на одном историческом этапе ценности (неважно, заимствованные или выработанные самостоятельно), ориентиры, цели на том или ином из последующих этапов подвергаются не только сомнению или забвению, но и категорическому отрицанию. Таково общественное мнение по поводу каждого из лидеров российского государства, преклонение перед которым после его ухода тут же сменяется отрицанием. Так было и с идеалами самодержавия, общинности, коммунизма. То же произошло с идеями укрепления централизации и расширения децентрализации экономического регулирования, соотношения между отраслевым и региональным видами регулирования экономики, идеями укрупнения и измельчения основных единиц сельскохозяйственного и промышленного производства. Каждый из этих тезисов («укрупнение», «централизация», «экономическая самостоятельность» и т.п.) однажды принимался на вооружение и потом заменялся на противоположный. Можно даже, продолжая мысль, полагать, что такая же судьба рано или поздно постигнет и разделяемые в настоящее время подавляющим большинством российских граждан идеалы строительства рыночной экономики.

В качестве примера возвратно-поступательного процесса в сфере реформирования можно привести процесс приватизации. В начале 90-х годов приватизация считалась наиболее эффективным средством повышения эффективности производства. За истекшие 10 лет процесс приватизации практически завершен: из 2,9 млн. хозяйствующих субъектов только 283,3 тысячи (т.е. меньше 10%) являются государственными или муниципальными. Однако надежды на приватизацию как на средство подъема производства оказались ложными: эффективность производства остается крайне низкой. И вот уже начинают развиваться процессы антиприватизации. Сейчас их проявления носят еще не вполне оформленный характер: случаи национализации предприятий редки, однако весьма значительны процессы муниципализации предприятий и случаи пересмотра приватизационных решений.

Живой пример «приватизационных зигзагов» можно привести, используя историю одного из столичных предприятий, выпускающего изделия из металла, пластмассы и дерева для оборудования квартир и активно

развивающегося в последнее время. Нынешний генеральный директор (и наиболее крупный реальный собственник) предприятия рассказал, что «вырвать» предприятие из рук прежних собственников, получивших завод в ходе стремительной приватизации в 1992 г. и фактически разворовавших и распродавших его активы, однако все же не желавших с ним расставаться, удалось совершенно случайно. Юристы заметили расхождение в датах на некоторых приватизационных документах, которое, скорее всего, было результатом описки. Тем не менее именно из-за этого в 1997 г. в суде удалось добиться признания решения о приватизации недействительным.

Но не может ли эта история повториться и для новых владельцев? По мнению директора, это вполне возможно, поскольку новая приватизация в 1998 г. также была проведена незаконно! Правда, в чем состояло незначительное по существу, но весомое с точки зрения закона нарушение, известно пока только одному генеральному директору...

Сегодня в России проходит множество судебных процессов, направленных на пересмотр решений о приватизации предприятий, причем значительная часть этих процессов формально связана с исками о признании предприятий банкротами. Следует ожидать широкого передела собственности, причем не рыночного типа, через влияние фондового рынка, а административно-криминального типа, через суды либо через непосредственное воздействие на собственников. По моему личному мнению, даже решение о приватизации жилищ, которые занимали граждане в 1991 г., скорее всего, рано или поздно будет пересмотрено: при желании можно будет найти те или иные нарушения закона в ходе приватизации.

Кризисный стиль развития для России представляется на первый взгляд излишне затратным, неэффективным и нежелательным в целом способом общественного развития. Однако, как показывает более детальный анализ²³, есть глубокое соответствие между присущим российскому работнику «импульсным» характером труда, т.е. несклонностью осуществлять длительные целенаправленные однообразные усилия, и кризисным стилем развития. В истории России кризисы традиционно играли мобилизующую роль и активизировали трудовой потенциал населения. (Хороший пример доставляет и последний по времени кризис августа 1998 г. За 9 месяцев 1999 г. – впервые за десятилетие реформ – рост объема промышленного производства составил 7%, причем в сентябре – 20,2%. Наибольший рост достигнут в микробиологической промышленности - 34,6%, химии и нефтехимии - 20,3%, лесном комплексе - 14,5%, машиностроении и металлообработке - 13,1%.)

Надо полагать, что кризисный, принципиально неэволюционный стиль развития России сохранится до тех пор, пока сохранится традиционная «бинарная» ментальность русской культуры, отличающейся исключительной полярностью оценок²⁴, при которой переход от одного полярного тезиса к его полярному же антитезису происходит не в результате внутренней естественной эволюции, а в результате одномоментного переключения, вызванного внешним

²³ Г.Б.Клейнер. Экономика России и кризис взаимных ожиданий. Общественные науки и современность, 1999, № 2.

²⁴ Г.Б.Клейнер. Политика социально-экономической стабилизации: условия, содержание, институты. Сб. «Пути стабилизации экономики России». М.: «Информэлектрон», 1999

воздействием. Этот «переключательный» стиль мышления в полной мере соответствует кризисному стилю развития.

3. «Десятилетка реформ»: начало

Вспомним, с чего начиналось последнее «десятилетие реформ». По сути дела в центре идей, определяющих экономическую сущность перестройки, лежала мысль о неэффективности предприятий. Считалось, что под спудом административно-командной системы возможности предприятий остаются нереализованными, а использование ресурсов – неэффективным. В годы, предшествующие периоду перестройки, и в начале этого периода предприятия (как предполагалось, возглавляемые - а по мнению многих и населенные - исключительно «хозяевами») рассматривались в качестве ключевого элемента грядущего (при удаче перестройки) подъема экономики. Едва ли не большинство экономистов полагало, что в основном товарнопроизводственном звене - на предприятии - скрыты невиданные производительные силы, которым тяжелая и всепроникающая рука централизованной власти не дает возможности найти надлежащее применение. Казалось, что стоит только, так сказать, "распеленать младенца", снять все препоны, и свободное развитие предприятий, не сдерживаемых ни госплановско-госснабовской системой распределения, ни министерско-обкомовскими указаниями что и как производить, ни госкомтрудовскими путями на оплату труда, ни партийно-идеологическим руководством, очень скоро приведет нашу экономику в число процветающих стран мира. Задача реформаторов казалась подобной работе скульптора, под руками которого прекрасная скульптура возникает из мраморной глыбы после отсечения "лишних" его кусков - в данном случае после ограничения государственного вмешательства в экономику.

Считалось, что создание надлежащей макроэкономической среды является не только необходимым, но и достаточным условием для "самопреобразования" предприятий из неповоротливых и неэффективных экономических "монстров" периода централизованного управления экономикой, ориентированных главным образом на выполнение заданных извне планов, в мобильные и экономные "рыночные" объекты, восприимчивые к организационным и технологическим инновациям и ориентированные на удовлетворение нужд и пожеланий конкретных потребителей. Позднее центр общественного интереса переместился на кооперативы и малые предприятия, чья "рыночность" априорно казалась вне подозрений. Однако и малые предприятия в виде существовавших на первых порах кооперативов не оправдали надежд общества, и в результате на первый план общественного внимания вышли макроэкономические преобразования; а предприятие как институциональный объект оказалось на периферии реформ.

Тем временем структура существовавших предприятий постепенно приходила в упадок. Либерализация условий функционирования предприятий сама по себе не привела к расцвету заключенных в них производительных сил. Наоборот, к многочисленным микроэкономическим проблемам прошлого (устаревшие технологии и слабый спрос на инновации, изношенность оборудования, низкая трудовая и контрактная дисциплина и др.) добавились новые: снижение качества, комплексности и целенаправленности управления; преобладание краткосрочных целей в ущерб продолжению развития и, как следствие - торможение воспроизводственных процессов на предприятиях;

рост социальных напряжений между управляющими, работниками и собственниками; утеря квалификации кадров; деконсолидация трудовых коллективов и др. Выяснилось, что лишенным институциональной среды и финансово обескровленным промышленным предприятиям не хватает некоего социально-экономического "воздуха", без которого они оказались подобными выброшенным на песок рыбам. В результате практически последние островки рациональной (хотя порой и устаревшей) экономической организации - предприятия - оказались в тяжелейшем положении.

К концу века почти всем серьезным исследователям стало ясно, что либерализационная экономическая идеология, т.е. идеология освобождения экономики от влияния государства, от «излишних» ограничений и институтов недостаточна, а идеология строительства новых рыночных экономических институтов – при наличии слабого государства неисполнима. Эффективная рыночная экономика (читай – капитализм) не возникает как «социалистическая экономика без централизации»²⁵, точно так же, как сама социалистическая экономика не была создана из капиталистической путем централизации управления. Вообще, если пользоваться условной «квазиарифметической» символикой, то никакое выражение типа «рыночная экономика – это социалистическая экономика минус некий фактор X» или «рыночная экономика плюс некий фактор Y – это социалистическая экономика» ни при каких факторах X и Y не имеют места. Переход от одного типа экономики к другому подобен не столько физическому переходу из пункта А в пункт Б, сколько заботливому выращиванию ростков новой экономики на базе использования особенностей национальной экономики и накопленного интеллектуально-технологического потенциала.

Однако на первых этапах реформы либеральная идеология свертывания регулирующей роли государства была господствующей. В результате к началу 1992 г. предприятия были освобождены от:

- координации и управления вышестоящих органов – министерств, всесоюзных объединений, НПО;
- влияния союзных плановых органов – Госплана, Госснаба, Госкомцен, областных плановых органов;
- указаний Госстандарта по обеспечению системы кодирования и идентификации продукции, спецификации требований к качеству и т.д.;
- контроля со стороны партийных органов внутри и вне предприятий;
- влияния местных, отраслевых, городских и других профсоюзных органов вплоть до ВЦСПС;
- рекомендаций и методических указаний со стороны отраслевых научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций по вопросам технологии и организации производства;
- зависимости от трудового коллектива в лице Советов трудового коллектива, общего собрания трудового коллектива, заседаний партхозактива и т.п.

К этому можно добавить также такие факторы, как:

²⁵ Под социалистической экономикой здесь понимается экономика бывшего СССР и с стран «социалистического лагеря».

- потерю традиционных партнеров их стран-членов СЭВ и СНГ;
- ликвидацию таможенной защиты отечественного производителя;
- потерю госзаказа, государственной финансовой поддержки и банковской кредитной поддержки;
- смену индивидуальных этических установок (в особенности в части приоритетов личных, групповых и общественных интересов и средств их достижения), стандартов деловой этики.

В итоге произошла своеобразная «микроэкономическая революция», коренным образом изменившая «лицо», поведение и саму сущность российских предприятий.

4. «Десятилетка реформ»: итоги

Итоги трансформации предприятий имеют как количественную, так и качественную сторону. Начнем с количественных результатов.

К концу 80-х годов в России было около 300 тыс. самостоятельных предприятий, из них примерно 27 тыс. – в промышленности. В настоящее время в России зарегистрировано 2,9 млн. предприятий, из них 351 тыс. – в промышленности. Одновременно с ростом количества предприятий в 10 раз объем производства упал примерно в 2 раза. Если в конце 80-х годов на предприятии работало в среднем 260 человек (в промышленности – 800), то в 1999 г. средняя численность предприятия составляла 20 человек (на промышленном предприятии – 40).

Страна переживает период деиндустриализации: индекс интенсивности (среднесуточный объем) промышленного производства в сентябре 1999 г. составляет 45,3% от уровня производства января 1990 г. Объем производства в машиностроении снизился за 10 лет на 68%, при этом в станкостроении – на 88%. Производство обуви снизилось на 90%. Инвестиции в реальное производство сократились почти в 6 раз, причем в некоторых отраслях, например, в ряде подотраслей машиностроения, легкой промышленности - в 10-15 и более раз. Не менее 80% станкостроительных предприятий изменило свой профиль, а около 300 современных технологий в таких областях, как аэрокосмическая промышленность, производство высокочистых материалов, станков с числовым программным управлением, промышленных роботов, биотехнология и других утрачено окончательно.

В 1998 г. на производство товаров пришлось лишь 39,3% ВВП. Использование производственных мощностей сократилось в 2,5 раза. Это весьма болезненное для предприятий изменение, поскольку практически все они создавались для достижения максимального плана выпуска профильной продукции (для многих технических подсистем предприятий работа «вполнакала» просто не предусмотрена: так, например, реостатный способ регулирования электроэнергетического, теплового снабжения может быть реализован лишь с большим трудом). Для характеристики финансового положения предприятий достаточно сказать, что примерно половина предприятий в 1998 г. было убыточными. Общая задолженность по обязательствам предприятий на конец 1998 г. составила величину, несколько превосходящую годовую ВВП, а просроченная задолженность – половину годового ВВП.

Большинство предприятий сохранило не только морально и физически устаревшую технику и технологию, но и архаичные структуры и методы управления. Такие черты предприятий, как слабая восприимчивость к научно-техническому прогрессу, недостаточная трудовая мотивация работников, невозможность проявить предпринимательские задатки на предприятии, авторитарные способы принятия решений, неэффективность использования ресурсов, в том числе высокие внутренние издержки, слабая технологическая и контрактная дисциплина не только сохранились на предприятиях, но и усугубились в связи с финансовыми трудностями производственных предприятий. Вместе с тем в последние годы обострились *внутренние системные проблемы* предприятий, которые не играли столь существенной роли раньше. Среди них:

1) ориентация деятельности предприятия на краткосрочные результаты деятельности в ущерб средне- и долгосрочным, отсутствие стратегического подхода к деятельности предприятия;

2) снижение уровня комплексности и целенаправленности управления. Преобладание на многих предприятиях, требующих продуманной и комплексной подготовки производства и персонала к обновлению продукции, реактивного стиля управления;

3) недостаточная информированность предприятий о состоянии рынка, необходимость высоких затрат усилий и ресурсов для ориентации на рынке, поиска платежеспособных покупателей и поставщиков относительно недорогого сырья и материалов;

4) высокая степень расхождения оперативных интересов менеджмента и коллектива при возрастании объема власти и снижении ответственности руководства, преобладании личных интересов менеджеров, противостоянии между руководством и коллективом.

Приведенные количественные итоги деятельности предприятий являются на самом деле лишь отражением изменения фундаментальных основ их деятельности. Рассмотрим **качественные**, институциональные итоги трансформации предприятий за минувшее десятилетие, понимая здесь под словом «институт» «устойчивый комплекс ролевых взаимоотношений и поведенческих особенностей социальных и экономических агентов»²⁶).

Эти итоги в целом и позволяют говорить о «микроэкономической институциональной революции» в России. За последние 10 лет изменились:

а) непосредственное окружение, микросреда предприятий, в том числе система взаимодействия предприятий между собой и с другими субъектами и органами;

б) внутренний уклад функционирования предприятия;

в) характер взаимоотношений между основными участниками функционирования производства.

Начнем с непосредственного *окружения* предприятия. Первый и главный вопрос здесь касается *контроля* над предприятием.

После упразднения системы централизованного планирования большинство предприятий стали административно самостоятельными (число государственных и муниципальных предприятий на 1 января 1999 г. по данным

²⁶ Гребенников В.Г. Ассоциации на пройденные темы. Экономическая наука современной России, 1998, № 1

Госкомстата составило лишь 11,4% от общего их числа, причем в промышленности – всего 5,4%). Предприятия не подвергаются непосредственному управленческому и административному контролю со стороны каких-либо внешних организаций (органов) и незначительно (в общем масштабе) контролируются внешними собственниками. Не контролируются со стороны государства также и чисто государственные предприятия. Вместе с тем мощно развился процесс контроля со стороны посреднических внепроизводственных групп, осуществляемый с помощью организации схем безденежных для предприятия поставок сырья и реализации продукции, Предприятия «затягивают в петлю» бартерно-толлинговых поставок, когда в обмен на сырье посреднические организации получают основную часть продукции предприятия²⁷. За счет таких схем во многих отраслях (металлургия, легкая промышленность и др.) изменилась сама функция предприятия: из товаропроизводителя предприятие превратилось в услугопроизводителя. Происходит процесс *сервильзации* экономики.

Состав непосредственного окружения предприятия существенно изменился. Как правило, крупные предприятия окружены сетью мелких, контролируемых директором предприятий, через которые проходят все финансовые потоки. Вокруг крупных и средних предприятий сформировалась особая интеграционная нерыночная среда, по существу принадлежащая к теневой сфере экономики.

Нельзя не упомянуть также *внешний контроль криминала*. Практически каждое предприятие имеет «крышу», т.е. криминальную организацию, берущую за определенную плату на себя ответственность за защиту предприятия от посягательств и давления со стороны других криминальных групп (а порой и правоохранительных органов). В принципе существует три вида «крыш»: непосредственно организованная преступность; милиция; ФСБ. Однако криминальная структура, по-видимому, пока не приняла (или по крайней мере по некоторым аспектам не приняла) иерархическую форму пирамиды, так что ни одна из «крыш» не гарантирует конкретный бизнес от вмешательства другой.

В последнее время расширился процесс проникновения профессионального криминала внутрь предприятий и осуществления криминального контроля над оперативной деятельностью предприятия.

Второй важнейший вопрос в рамках анализа окружения предприятия – *взаимодействие* и деловые отношения самих предприятий.

В принципе предприятия самостоятельно находят деловых партнеров и устанавливают по договоренности условия сделок, однако внешний контроль со стороны посредников или криминала, о котором говорилось выше, заставляет предприятие идти порой на невыгодные сделки, в том числе на сделки бартерного типа или на сделки с неадекватной ценой²⁸. Государственные заказы минимальны, и их оплата либо не производится вовсе, либо редуцируется в одностороннем порядке, либо надолго задерживается. Получение выгодных государственных заказов, даже в конкурсной форме,

²⁷ Макаров В.Л., Клейнер Г.Б., Бартер в экономике переходного периода. Экономика и математические методы, 1996, № 2

²⁸ См. В. Макаров, Г. Клейнер. Бартер в России: институциональный этап. Вопросы экономики, 1998, № 4

редко обходится без взяток, поэтому свободная конкуренция в сфере гособслуживания остается недостижимой.

Доступ предприятий к финансово-кредитным ресурсам затруднен, для взаимодействия предприятий с функционерами банков, муниципальных и государственных органов управления и власти характерна коррупция и вымогательство взяток.

Важнейшей характеристикой взаимоотношений между предприятиями является бартер (около 70% от объема промышленного производства) как преобладающая форма трансакций. Впечатляюще выглядит конкретный пример устойчивого бартерного потока, организованного в целях выполнения договоренности между Волгоградским заводом тракторных деталей и нормалей (ВЗТДН) и Волгоградской администрацией об уплате налогов в городской бюджет (лето 1999 г.), см. рис.

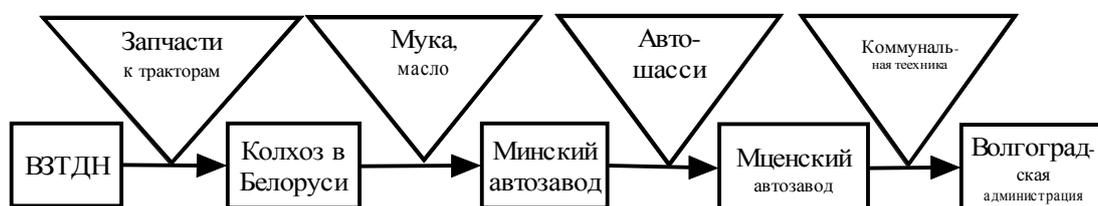


Рис. 1. Пример бартерной цепочки
«продукция предприятия – уплата налогов в местный бюджет»

Преобладание бартера, как хорошо известно, полностью меняет рыночное поведение предприятий, искажает механизм рыночных реакций и стимулов: на котором базируется микроэкономическая практика западных стран²⁹. В условиях бартера, в частности, максимизация прибыли не является целью производственного предприятия (подробнее об этом см. п.5).

Однако главным итогом трансформаций последнего десятилетия оказалась утрата предприятиями целостности и внутренней сбалансированности - основы его устойчивого существования в рыночной среде.

На большинстве современных предприятий разбалансированы:

«производственный треугольник» (труд – капитал – продукт) (*неэффективность производства, использования ресурсов*);

«производственно-воспроизводственный контур» (*неэффективность воспроизводства и инновационного воспроизводства в особенности, ликвидация инновационной сферы, в частности, заводской сферы НИОКР*);

функционально-управленческая конфигурация «директор – собственники – менеджеры – работники» (*неэффективность распоряжения собственностью и управления предприятием*).

Чтобы преодолеть несбалансированность и добиться целостности предприятия, необходимо не только изменить систему управления

²⁹ См. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции”. Экономика и математические методы, 1997, вып. 2

предприятием, но и сформировать реалистичный и одновременно научно обоснованный взгляд на предприятие как основную товаропроизводственную структуру. К сожалению, это представление сегодня как в работах экономистов, так и в массовом сознании основано скорее на мифах, чем на обобщении реальных особенностей функционирования отечественных компаний.

5. Мифы корпоративного управления

Корпоративное управление в сегодняшней России представляет собой причудливый многослойный феномен, состоящий из видимой «невооруженным глазом» реальности, скрытых от посторонних глаз механизмов, мифологизированных теоретических конструкций и весьма изоциренных и вполне прагматических корпоративных управленческих технологий. Наиболее часто повторяемые мифы, основанные якобы на достижениях экономической теории, сводятся к следующим четырем.

Миф 1. Основным средством выхода из кризисного состояния крупных и средних российских предприятий являются прямые внешние (желательно – иностранные) инвестиции.

Миф 2. Социальные функции, унаследованные предприятиями от прежней плановой системы управления, – излишнее бремя для них.

Миф 3. Цель всякого бизнеса (или предприятия) – максимизация прибыли или сходных с ней показателей (чистой прибыли, нераспределенной прибыли и т.п.)

Миф 4. Основная роль в подъеме производства в России принадлежит «эффективному собственнику» предприятия, который «правильно» распорядится промышленными активами и, произведя необходимые реформы, сможет вывести производство из кризиса.

Что же мифического в этих положениях, на первый взгляд представляющихся очевидными? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо сначала определиться в концепции: что же такое современная промышленная корпорация?

6. Современное предприятие:

«ничего лишнего» или «в хозяйстве все пригодится»?

Современное корпоративное предприятие - это не средство реализации интересов сребролюбивых акционеров, не поле осуществления карьерных замыслов честолюбивых менеджеров, не место работы трудолюбивых (или ленивых) наемных работников, не средство удовлетворения неограниченных потребностей общества в товарах и услугах и, наконец, не способ поддержки функционирования городского хозяйства и жителей города. Современное предприятие – это хозяйствующий субъект, который в обязательном порядке соединяет в себе все эти функции. Если в современных условиях России мы исключим из сферы внимания большинства предприятий хотя бы одну из перечисленных функций, мы поставим на грань существования ту или иную категорию социально-экономических субъектов и в очень недалеком будущем – всю экономику страны в целом.

В существующем спектре мнений и позиций относительно корпоративного управления господствуют две полярные точки зрения на

предприятие. Согласно одной из них необходимо избавить предприятия от всего лишнего, не связанного непосредственно с производством пользующейся сегодня платежеспособным спросом продукции: минимизировать социальные функции предприятия, стараться до предела сократить издержки и рискованные (например, направленные на научные исследования) расходы из прибыли, сделать внутреннюю дисциплину работников более жесткой, включая угрозу немедленного увольнения, а систему управления предприятием – более целенаправленной. Если же предприятие оказывается не в состоянии добиться этого, оно заслуживает быстрейшего банкротства и ликвидации. Такая точка зрения получила название концепции «минимализма».

Другие экономисты полагают, что преобладающая часть длительно работающих предприятий все же имеет значительный производственный, воспроизводственный и рыночный потенциал, и при благоприятных условиях могла бы найти свое место в структуре рынка. Каждое предприятие рассматривается как целостная «живая» система, эффективность деятельности которой зависит не столько от наличия «излишних» частей, которые обычно отмирают сами, сколько от отсутствия некоторых важных «соединительных элементов» и недостаточной согласованности действия различных частей и подсистем предприятия. Если сравнить предприятие с бегуном, то согласно этой концепции выигрывает соревнования не самый легкий (и тратящий поэтому на бег наименьшее количество энергии) спортсмен, а самый гармоничный, т.е. наилучшим образом организованный спортсмен. Такая точка зрения получила название концепции «холизма» (от английского whole – целый, целостный). Согласно этому, в каком-то смысле «оптимистическому», взгляду на предприятие, к банкротству предприятий, опутанных сегодня сетью неплатежей, приходится подходить осторожно, сравнивая в каждом конкретном случае выгоды и потери от банкротства для каждого заинтересованного лица или субъекта, включая работников предприятия, город, регион, государство в целом.

На самом деле предприятие выигрывает в конкурентной борьбе не за счет сбрасывания балласта (то, что сегодня на теряющей высоте воздушном шаре кажется балластом – провиант, теплая одежда, книги и т.п. - станет предметом первой необходимости завтра), а за счет наличия уникальных элементов потенциала и тесного переплетения взаимно сбалансированных процессов производства и реализации продукции, а также воспроизводства всех видов расходуемых (в том числе и системных) ресурсов.

7. Реалии корпоративного управления

В свете системного подхода к корпорации приведенные мифы выглядят следующим образом.

Миф об инвестициях. Инвестиции, в какой бы форме они не приходили на предприятие – в форме приобретения акций, выдачи кредитов, непосредственных целевых вложений - это временные заимствования, отдавать которые необходимо, причем с учетом процентов, дисконта, платы за риск и т.д. В основе финансирования процессов воспроизводства ресурсов, инновационной деятельности, модернизации предприятий должны лежать собственные средства, полученные от реализации продуктов профильной деятельности. Для этого, в свою очередь, необходимо формировать

платежеспособный спрос, совершенствовать качество продукции, добиваться ее конкурентоспособности на мировом уровне. Но даже если инвестиции (собственные или внешние) появились бы на предприятии, они вряд ли могли бы быть эффективно использованы, поскольку на большинстве предприятий отсутствует необходимая инвестиционная инфраструктура: научные и опытно-конструкторские разработки, стратегические планы, инновационные прогнозы. Основная проблема не в инвестициях, а в ориентации корпоративного управления на краткосрочные результаты, резком сокращении воспроизводственных процессов и структур на предприятиях.

Миф о социальной нагрузке. Зачем, в самом деле, нужны предприятиям эти детские садики, дома культуры, загородные пансионаты? Не лучше ли избавиться от них тем или иным путем: если не удастся перевести на баланс муниципальных властей, то хотя бы перепрофилировать их, переведя из «центров затрат» в «центры доходов»? По нашему мнению, социальные функции предприятия, в самом широком понимании этих функций – это не бремя, а одно из основных направлений деятельности предприятий. Отказываясь от социальных функций как внутри, так и вне предприятия, оно не только пренебрегает тем самым «человеческим фактором», роль которого в производстве тем выше, чем более развитой становится рыночная экономика, но и тормозит процессы воспроизводства, подрывая собственный потенциал, а также задерживает развитие таких общеэкономических социальных институтов, как сотрудничество, координация, общественное доверие и ответственность.

Миф о максимизации прибыли. В реальности российские предприятия, по многочисленным свидетельствам и обследованиям, стремятся не к максимизации, а к своеобразной оптимизации размера прибыли. Прибыли должно быть не слишком много (чтобы не пришлось платить высокие налоги) и не слишком мало (по разным соображениям, в том числе потому, чтобы выглядеть «прилично» в глазах возможных инвесторов). Целью же являются совсем другие категории (какие – это тема отдельного разговора), в сегодняшних нестабильных условиях отражающие скорее стремление к созданию потенциала для продолжения профильного функционирования. Точно так же далек от реальности и критерий максимизации стоимости фирмы как средство объяснения принимаемых на ней решений.

У данного мифа в научной среде есть свой вариант: предприятие должно максимизировать прибыль, поскольку в противном случае оно будет вытеснено с данного сектора рынка теми, кто максимизирует прибыль. Однако этот вариант тоже неработоспособен, поскольку на большинстве секторов рынка предприятий, максимизирующих свою прибыль, просто нет. Если же напомнить о 70%-й, как минимум, бартеризации рынка, то само понятие прибыли как целевого показателя становится уже абсолютно нереалистичным.

Миф об эффективном собственнике. Рассчитывать на появление «из пробырки» или из-за границы «эффективного собственника» нереально. Собственник становится эффективным не потому, что он более талантлив, умен или прозорлив, чем остальные, «неэффективные», собственники, а потому, что его цели совпадают с целями предприятия, понимаемыми в широком смысле и сочетающимися с целями всех заинтересованных в деятельности предприятия лиц: от потребителей продукции до собственных работников. Ни «пробирочный», ни «импортный» собственник, не связанные корнями со средой функционирования предприятия, не смогут соединить и реализовать эти

интересы. Говоря иными словами, без эффективного менеджера, эффективного работника, эффективного коллектива и эффективной технологии собственник не может быть эффективным.

Поэтому, если ориентироваться на подъем экономики России, то необходим не поиск неких «эффективных» собственников, а строительство, или, точнее, выращивание здоровой корпоративной среды на предприятиях, среды, в которой интересы всех заинтересованных в деятельности предприятия лиц и общественных групп, включая интересы региона, государства и общества в целом были бы более или менее близки.

Что общего между приведенными четырьмя утверждениями, охарактеризованными как «мифы»? Каждое из них либо выделяет одно из заинтересованных лиц как единственный фактор возможного роста (миф 1 - инвестора, мифы 3 и 4 – акционеров), либо ограничивает роль такого лица (миф 2 – роль сегодняшних и потенциальных работников предприятия) в его влиянии на деятельность предприятия. Если же мы откажемся от следования перечисленным или подобным им мифам, то неизбежно приходим к идее *партнерства* всех непосредственно заинтересованных в работе предприятия субъектов. По нашему мнению, партнерство на уровне товаропроизводителей по существу является необходимым и достаточным условием партнерства на уровне общества в целом.

Как же реализуется социальное партнерство на предприятии?

Проанализируем с этой точки зрения основную структуру взаимодействия сил на предприятии – его функционально-управленческую конфигурацию.

8. Функционально-управленческая конфигурация предприятия и ее трансформация

Функционально-управленческая конфигурация предприятия (ФУКО) охватывает следующие шесть главных элементов, представляющих основные типы «действующих лиц», т.е. участников процесса принятия и реализации решений (см. рис. 2):

- 1) руководитель предприятия (генеральный директор);
- 2) администрация предприятия (заместители генерального директора, высшие линейные и функциональные руководители);
- 3) работники предприятия как физические лица;
- 4) акционеры (собственники) предприятия как физические или юридические лица;
- 5) трудовой коллектив предприятия;
- 6) общее собрание акционеров предприятия³⁰.

³⁰ Говоря об администрации, мы исключаем из ее состава генерального директора, говоря о работниках, исключаем из их состава и генерального директора, и администрацию, а под акционерами имеем в виду владельцев акций, не работающих на предприятии.



Рис. 2. Участники функционально-управленческой конфигурации предприятия

Эти шесть типов «участников» определяют поведение предприятия, его внутреннюю структуру. Стрелки, направленные от овалов к центру рисунка, отражают отношение каждого из действующих лиц к предприятию в целом, видение предприятия данным участником. Между участниками, в свою очередь, существуют многообразные (не показанные на рисунке) отношения, которые в целом и определяют функционально-управленческую конфигурацию.

Для каждого из шести типов перечисленных «действующих лиц» характерна своя сфера *интересов, полномочий и ответственности*, реализуемых в ходе взаимодействия при функционировании предприятия. Эти три основные и относительно независимые характеристики положения участников конфигурации определяют по существу роль каждого участника и институциональные особенности всей конфигурации в целом.

Данная «шестиугольная» функционально-управленческая конфигурация возникла на предприятиях в середине 90-х годов как результат ряда дискретных трансформаций, начальной точкой которых можно считать функционально-управленческую конфигурацию предприятий середины 80-х годов. В качестве основных фигурантов существовавшей в течение многих десятилетий системы функционирования предприятий в СССР можно выделить:

- руководство (администрацию) предприятия, включая директора;
- работников предприятия;
- общественные (партийная и профсоюзная) организации на предприятии;
- кураторов предприятия в вышестоящем органе управления.

Отметим, что кураторы предприятия (иногда их функции осуществляли сами руководители вышестоящих в иерархии управления органов – главных управлений министерств, всесоюзных промышленных объединений и т.п.) руководили процессом составления и согласования как текущих, так и перспективных планов, а также отвечали за их выполнение, поэтому их влияние на деятельность предприятия было значительным.

К концу 80-х годов была постепенно ликвидирована система централизованного планирования, а также строгого ведомственного подчинения предприятий. Из состава функционально-управленческой конфигурации были исключены представители вышестоящих органов и – ненадолго – включен Совет трудового коллектива. Несколько позднее исчезли партийные организации и утратили свою роль профсоюзные комитеты. В итоге в течение нескольких лет ФУКО имела вид *диполя*

- администрация предприятия;
- работники предприятия.

Затем из администрации выделился в качестве самостоятельной силы руководитель (директор, генеральный директор) предприятия, а значимость остальных членов администрации предприятия резко снизилась. Оставшаяся *биполярной* конфигурация приняла вид

- руководитель предприятия;
- работники предприятия (включая администрацию и административно-управленческий персонал в целом).

В ходе приватизации и последующего акционирования внутри предприятия начались процессы размежевания, усилилась роль внешних собственников, в результате чего и появилась приведенная выше шестиэлементная функционально-управленческая структура.

Таким образом, одним из институциональных итогов микроэкономической реформы стало формирование нового состава участников функционально-управленческой конфигурации предприятий.

Основной качественной характеристикой функционально-управленческой конфигурации, существенной для деятельности предприятия, является степень сбалансированности ее элементов с точки зрения влияния на принятие решений и управление предприятием. Можно выделить четыре вида сбалансированности ФУКО³¹: *индивидуальная сбалансированность*, т.е. согласованность интересов, полномочий и ответственности для каждого из участников ФУКО в отдельности (речь идет о возможности реализации собственных интересов в рамках имеющихся полномочий без противоречий со сферой ответственности); два вида *функциональной сбалансированности* - *сбалансированность полномочий*, т.е. соразмерность прав одних участников ФУКО с правами других, и аналогичная *сбалансированность ответственности* участников, а также *сбалансированность притязаний*, т.е. соразмерность энергии, проявляемой участниками ФУКО при стремлении к реализации своих интересов. Наконец, можно говорить о системной сбалансированности, имея в виду анализ сочетания всех видов взаимоотношений между участниками ФУКО. Можно также провести дальнейшую детализацию понятия сбалансированности ФУКО, используя

³¹ Г.Клейнер. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике. Вопросы экономики, 1999, № 8

более подробное описание характера и ориентации интересов участников конфигурации, однако в данной работе мы этого делать не будем.

Для нас важно констатировать, что в настоящее время для большинства предприятий функционально-управленческая конфигурация является несбалансированной. Основным источником этой несбалансированности является фигура генерального директора. Преувеличенный объем прав в сочетании с минимальной ответственностью и высокими притязаниями руководителя предприятия создает резкие диспропорции в ФУКО большинства предприятий. Система баланса различных представителей власти на предприятии практически отсутствует.

Следует отметить и ту роль, которую сыграло в усилении несбалансированности структуры изменение состава ФУКО. В дореформенной структуре ФУКО были два элемента, способствовавшие при отклонениях возврату конфигурации к «точке сбалансированности», а предприятия – к «точке целостности»: общественные организации и вышестоящие органы. Первые смягчали негативные черты строгой внутрипроизводственной иерархии и позволяли найти пути для влияния нижестоящих работников на вышестоящих или же не связанных отношениями административной подчиненности работников. Вторые обеспечивали влияние внешних целей и тем самым смягчали роль субъективных интересов руководства.

После исключения партийной организации из функционально-управленческой структуры и качественного снижения роли профсоюзов, а также ликвидации института макро- и микроэкономического тотального планирования несбалансированность ФУКО резко усилилась. Представительство работников и, в значительной степени, менеджеров в механизме принятия решений на предприятии минимально. Надежды, возлагавшиеся на позитивное влияние контроля внешних собственников, не оправдались. Институт отношений собственности в условиях традиционно слабой в России законопослушности граждан не смог заменить института непосредственного организационного влияния в создании целостной и сбалансированной функционально-управленческой конфигурации.

Несбалансированность функционально-управленческой конфигурации, приведшая по существу к превращению экономики России на значительный период в «экономику физических лиц»³², является вторым институциональным итогом реформы предприятий 90-х годов.

9. Баланс сил участников

функционально-управленческой конфигурации предприятия

Внутрифирменное пространство взаимоотношений между участниками ФУКО имеет, как мы видели, достаточно сложную структуру. В рамках этой структуры каждый из участников обладает определенным влиянием на принятие решений на предприятии. Объем этого влияния может быть охарактеризован как *вес* или *сила* данного участника.

Каким образом формируется «сила» или «вес» участника? Для ответа на этот вопрос следует принять во внимание, что внутрифирменное пространство является обычно ареной жестокой конкурентной борьбы. Предметом борьбы

³² Г.Клейнер. Современная экономика России как «экономика физических лиц», Вопросы экономики, 1996, № 4

является положение в системе принятия решений, причем не только финансовых решений (типа контроля за финансовыми потоками), что иногда представляется как якобы единственный ориентир, но и производственных, управленческих, кадровых и иных решений. Можно выделить три вида конкуренции во внутрифирменной среде в зависимости от предмета конкуренции:

конкуренция за позицию (борьба с соперниками за занятие той или иной должностной либо неформальной позиции, которая впоследствии позволит более активно участвовать в процессе принятия решений);

конкуренция за влияние (борьба за возможность воздействовать на лиц, принимающих решения, не связанная с занятием формальной позиции);

конкуренция в процессе принятия решения (борьба с равными соперниками в ходе обсуждения и принятия решения).

Иногда предметом конкуренции является влияние на лиц, принимающих решения (иерархическая конкуренция), иногда конкуренция разворачивается в ходе принятия тех или иных решений (неиерархическая или плоская конкуренция).

«Сила» участника используется им для двух целей:

1) сохранить свое участие в конфигурации, воспротивиться намерению других игроков исключить данного участника и заменить его на другое лицо (либо путем приглашения извне, либо путем внутренних перемещений на предприятии);

2) заставить других фигурантов принимать решения, предлагаемые данным участником.

В ходе конкурентной борьбы игроки используют свои возможности и права для обеспечения этих целей.

По сути дела аналогичная ситуация имеет место и в случае конкуренции между предприятиями отрасли. Это дает возможность применить для анализа силы каждого фигуранта схему, предложенную М. Портером³³. Рассмотрим образец применения схемы М. Портера на примере двух фигурантов: трудового коллектива и генерального директора предприятия.

В чем «сила» трудового коллектива? Почему директор предприятия не может сменить весь коллектив? Ответ зависит от следующих факторов, определяющих «силу» коллектива в рамках ФУКО:

1) отработанные и закрепленные в ходе совместной деятельности навыки взаимодействия и координации взаимной деятельности членов коллектива;

2) необходимость длительного профессионального обучения каждого нового работника при включении в коллектив;

3) наличие акций у работников, которые могут быть в случае массового увольнения консолидированы и использованы для смещения директора;

4) информированность коллектива о нарушении законодательства на предприятии;

5) возможность выкупа предприятия (например, путем аккумуляции средств, покупки акций предприятия на свободном рынке и смещения директора);

³³ М. Porter. Competitive Adventures. 1985

б) необходимость выплат службе занятости со стороны предприятия в случае массового высвобождения работников;

7) наличие в городе (в данной местности) других относительно свободных рабочих мест;

8) степень консолидации коллектива, наличие профсоюзного органа, заключение коллективного договора.

«Сила» директора предприятия в рамках ФУКО определяется следующими факторами:

1) структурой распределения собственности и наличием в собственности директора значительного пакета акций предприятия;

2) зависимостью положения предприятия от личных отношений генерального директора с руководителями предприятий-партнеров, местной администрации, банковских структур, связанных с предприятием;

3) наличием в распоряжении директора компрометирующей информации относительно членов администрации данного предприятия, крупных акционеров;

4) возможностью и опытом администрации предприятия осуществлять руководство деятельностью предприятия без участия генерального директора в течении длительного времени;

5) наличием конкурентов, т.е. лиц, претендующих на должность генерального директора, в администрации предприятия, их связями с крупными акционерами;

б) особенностями трудового контракта с генеральным директором, защищающими директора от увольнения;

7) динамикой производственно-финансовых показателей предприятия и котировок его акций;

8) наличием вакансий соответствующего уровня на предприятиях данной местности или других регионов, информированностью генерального директора об этих вакансиях.

Подобным образом может быть охарактеризована «сила» остальных участников ФУКО.

В зависимости от сложившейся на предприятии системы подготовки, проработки, принятия и исполнения решений та или иная позиция, занимаемая каждым участником в рамках ФУКО, дает ему определенные права. Можно приблизительно оценить в условной 10-балльной шкале объем этих прав, используя данные эмпирического обследования механизмов принятия решений на промышленных предприятиях России³⁴:

1) руководитель предприятия (генеральный директор) – 10 баллов;

2) администрация предприятия (заместители генерального директора, высшие линейные и функциональные руководители) – 4 балла;

3) работники предприятия как физические лица – 2 балла;

4) акционеры (собственники) предприятия как физические или юридические лица – 4 балла;

5) трудовой коллектив предприятия – 3 балла;

б) общее собрание акционеров предприятия 5 баллов.

³⁴ Г.Клейнер. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях. Вопросы экономики, 1998, № 9

Для характеристики изменения ФУКО в результате эволюции предприятия особенно важен следующий аспект структуры интересов ее участников. Заметим, что в рассматриваемом контексте интерес каждого участника ФУКО принимает в большинстве случаев форму пожелания (требования) определенного поведения другого участника в ответ на те или иные действия данного участника или возникновение той или иной ситуации. Например, интерес работника, заключающийся в повышении тарифной ставки или профессионального разряда, хотя и формулируется в неличностных терминах, на самом деле в конкретной ситуации имеет вполне конкретный адресат – одного или нескольких участников ФУКО, от действий которых зависит реализация данного интереса (например, директор должен издать приказ о повышении тарифной ставки, или же соответствующая комиссия – принять решение о повышении разряда). Таким образом, интерес каждого конкретного члена социальной группы, представленной в виде участника ФУКО, носит характер *ожидания* реакции некоторого субъекта на определенные действия или состояние и имеет вполне конкретный адрес.

Особенно важны в этом контексте ожидания участников ФУКО, адресуемые предприятию в целом. Основой для формирования этих ожиданий является взгляд каждого участника на предприятие или, другими словами, *взгляд* предприятия данным участником.

10. Точка зрения на предприятие участников функционально-управленческой конфигурации

Каково же *взгляд* предприятия каждым из участников ФУКО? Это чрезвычайно важный вопрос. От того, какова точка зрения участников ФУКО на предприятие, в значительной мере зависит сама сущность предприятия: в конце концов предприятие именно таково, каким его видят все заинтересованные лица.

Чтобы оценить результаты десятилетнего периода эволюции предприятия, мы предлагаем следующую упрощенную бинарную классификацию вариантов такого видения, ограничившись при этом лишь четырьмя из шести элементами общей конфигурации (в настоящее время коллективные участники – трудовой коллектив и общее собрание акционеров не имеют достаточной самостоятельности и являются, скорее, объектами манипулирования со стороны других активных участников ФУКО). Видение каждого из участников будет представлено выбором одной из двух противоположных (полярных) точек зрения на предприятие, его функции и роль.

Следующие фундаментальные вопросы стоят сейчас перед участниками ФУКО (начнем с видения предприятия его генеральным директором, имея в виду главенствующее значение этого участника).

Взгляд предприятия генеральным директором: сокращение или расширение масштабов предприятия?

Взгляд предприятия работником: что такое предприятие для работника – «временное пристанище» или «судьба»?

Взгляд предприятия членом администрации: кто представляет интересы предприятия – директор или работники? Или иными словами: с чем ассоциируется для менеджера в наибольшей степени предприятие – с генеральным директором или работниками?

Видение предприятия собственником: предприятие – источник дохода или объект забот и расходов?

С полной мерой достоверности ответить на эти вопросы можно только после широкомасштабного и достаточно глубокого обследования предприятий. В настоящее время эта работа, проводимая ЦЭМИ РАН совместно с Высшей школой экономики и другими организациями, не завершена. Вместе с тем опыт глубоких обследований нескольких десятков предприятий в течение 1998-1999 гг., анализ материалов СМИ и данных, полученных другими исследователями, позволяют сделать определенные выводы о состоянии и динамике видения предприятия всеми участниками ФУКО.

Видение генерального директора. Большинство руководителей предприятий в настоящее время рассматривают предприятие преимущественно с точки зрения краткосрочного личного обогащения³⁵. При этом общераспространенная в настоящее время в России «психология спада», в плену которой находятся многие директора, приводит к тому, что идеология сокращения или ликвидации становится доминирующей. Два основных типа руководителей преобладают сегодня: одни стремятся к «ограниченной минимизации» предприятия, т.е. сокращению его размеров до уровня, обеспечивающего директору при существующих механизмах контроля финансовых потоков безбедное существование. Другие предпочитают довести дело до банкротства и практической ликвидации предприятия, поскольку это оказывается для директора более выгодным, чем несение эксплуатационных расходов (следует подчеркнуть, что во всех случаях речь идет о редукции предприятия, не связанной с долгосрочными спросовыми ограничениями). Если раньше директоров предприятия считали «временщиками», то теперь можно говорить о них как о председателях своеобразных «ликвидационных комиссий».

Такие настроения имеют глубокую предысторию. Во времена централизованно планируемой экономики основной целью руководителей предприятия было выполнение производственного плана, поэтому лично для них задача оптимизации производства после утверждения плана, как правило, превращалась в задачу минимизации затрат при ограничении снизу на объем производства (мы опускаем здесь детали постановки такой задачи, учет различных условий выполнения плана и т.п.). В процессе составления и «защиты» плана руководители стремились обосновать максимально возможные затраты и минимально возможный план.

Позднее, в период либерализации цен, расширение объемов производства, как показала практика, также не было выгодно производителям. Как правило, получение необходимого дохода обеспечивалось путем повышения цен производителя, а не путем увеличения количества производимой и реализуемой продукции. Из-за недостаточной последовательности, импульсивности развития едва ли не всех общественных явлений в России практически не реализуется экономия на масштабе

³⁵ Хотелось бы подчеркнуть, что оценки «большинства» руководителей не распространяются на «всех» руководителей, среди которых немало людей (в том числе и лично знакомых автору), которых отличает не только энергия и компетентность, но и преданность предприятию, искренняя забота о его социальном и экономическом развитии.

производства, не «работает» кривая опыта, отражающая снижение удельных затрат на рубль продукции с ростом объемов производства. Все это в целом приводило к незаинтересованности руководителей большинства предприятий в росте физических объемов производства на предприятиях.

Еще одно явление, характерное для российской экономики, сдерживало рост производства. В силу особого менталитета российских покупателей, их несклонности к компромиссу, эластичность индивидуального спроса по цене имеет своеобразный «переключательный» характер. Российский покупатель (так же, как и российский продавец) редко бывает склонен к торгу. В отличие от восточных базаров, где цена сделки обычно есть результат ожесточенного торга, на российских торговых площадках цену обычно диктует продавец, так что либо сделка происходит по цене продавца, либо не происходит вовсе. Это, кстати говоря, ставит под сомнение возможность реализации в России основополагающего элемента рыночной экономики – согласования цен и объемов покупки в процессе обсуждения условий сделки.

В итоге стратегия расширения объемов производства при гибкой (т.е. компромиссной) политике цен почти не находит применения в России.

Рассматривая политику директоров предприятий в области выбора желательных масштабов производства, следует сказать еще об одном феномене. Долгое время нам внушалось, что руководителям российских предприятий не хватает «чувства хозяина». В существующей функционально-управленческой конфигурации директора в полной мере наделены полномочиями хозяина. Эти полномочия, однако, весьма широки, включают, в частности, и ликвидацию, и продажу своего дела. Получилось так, что на фоне «психологии спада» из всех составляющих хозяйственных прав директоров ими были наиболее эффективно использованы именно редуцированные компоненты этих прав. «Чувство и права хозяина» в сочетании с «психологией спада» привели к выбору ликвидаторской стратегии многими и многими руководителями предприятий.

Вьдение работников предприятий. В принципе взаимоотношения каждого из работников с предприятием в целом носят достаточно сложный характер. В доперестроечный период в отношении работника к предприятию доминировала «философия заводского патриотизма», т.е. преданности предприятию, готовности на компромисс в сочетании личных интересов и интересов предприятия; так, если речь шла о сверхурочной работе, то руководитель предприятия практически всегда мог добиться согласия работников, зачастую даже без сколько-нибудь адекватной оплаты дополнительного труда.

За последние 10 лет в результате неплатежей заработной платы, несправедливого установления ее уровня, увольнений, принудительного перевода на неполную рабочую неделю, махинаций в процессах распределения собственности и т.п. это отношение работников к предприятию было разрушено. Между интересами дирекции и работников возникла пропасть, в которой, образно говоря, вместе с заводским патернализмом директоров исчез и заводской патриотизм работников. Предприятие уже не воспринимается его работниками как судьба, а скорее рассматривается как временное пристанище, по отношению к которому считаются позволительными многие недобросовестные действия, которые можно произвести, не нарушая условий собственной безопасности. Если еще учесть, что в российских условиях

неукоснительное выполнение инструкций (контрактов, соглашений) традиционно не считается обязательным, то становится очевидно, что такое отношение к предприятию приводит к потере управляемости коллектива, ухудшения производственной дисциплины и в конечном итоге - снижению качества и удорожанию производства продукции. Угроза увольнения и последующей безработицы не способна противодействовать «депатриотизации» коллектива, поскольку порой трудно персонализировать недобросовестные действия (определить участников кражи имущества и т.п.).

Оппозиция работников и руководства проявляется и в различиях позиций работников и директора по вопросу сокращения/расширения предприятия. Работники, как правило, против сокращения и ликвидации, поскольку в результате они, в отличие от директора, теряют место работы без каких-либо серьезных материальных компенсаций. Вместе с тем их возможности реализовать свою позицию остаются минимальными.

Не меняет сложившуюся ситуацию и распределение паев (акций) среди членов трудового коллектива, поскольку технологии безнаказанного нарушения прав акционеров отработаны столь же хорошо, как и нарушения прав работников.

Въедение членов администрации предприятия. В сегодняшних условиях от позиции высшей администрации (топ-менеджмента) предприятий решающим образом зависят перспективы развития в России предприятия как института. В состав администрации обычно включаются, кроме первого лица, выделенного в рассматриваемой функционально-управленческой конфигурации в качестве самостоятельного элемента, заместители руководителя предприятия, функциональные менеджеры (главный бухгалтер, главный инженер и т.п.), работающие на предприятии члены Совета директоров, руководители крупных линейных подразделений. Данный элемент ФУКО занимает промежуточное положение между работниками и руководителем предприятия. Задача администрации – обеспечить взаимодействие между уровнями линейного управления и функциональными подсистемами, реализовать, с одной стороны, контроль за исполнением принятых решений, с другой – учет мнения работников при постановке вопросов, требующих решения и принятии самих решений. Фактически именно топ-менеджмент обеспечивает целостность предприятия как социально- и технико-экономической системы. В силу промежуточного положения администрации ее отношение к предприятию двойственно: с одной стороны, члены администрации ощущают себя как руководители предприятия и проводят точку зрения директора, с другой – подвергаются диктату так же, как и обычные рядовые работники предприятия.

Позиция менеджмента по отношению к предприятию имеет некоторые отличия от позиций рядового работника, связанные с более широким спектром вариантов будущей карьеры менеджера. Эти варианты включают: карьерный рост на данном предприятии; переход на работу на другое предприятие; переход в независимые предприниматели; развитие «собственного дела» в рамках или в тесной связи с предприятием. Если большинство членов администрации данного предприятия рассматривает его как трамплин для будущей личной карьеры предпринимателя (видя себя в будущем как бы «мини-директорами»), то перспективы такого предприятия представляются рискованными. Если же менеджеры целиком и полностью отдаются работе в «команде директора», это также приведет рано или поздно к развитию

внутренних противоречий между руководством и коллективом, с которыми может быть связано разрушение предприятия как целостной системы. Отметим, что наилучшим с точки зрения предприятия представляется карьерный рост на данном предприятии, либо внутрифирменное предпринимательство (интрапренерство). Наконец, если член администрации занимает центристскую позицию приверженности интересам предприятия в целом, то он обычно подвергается давлению с обеих сторон и риску быть вытесненным с предприятия.

В рассматриваемом контексте видения предприятия главный вопрос, который решает сейчас топ-менеджмент, заключается в следующем: кто наиболее адекватным образом представляет интересы предприятия в целом – работники или генеральный директор? Если работники, то администрация должна отстаивать стратегию сохранения и расширения предприятия. Если генеральный директор, то администрация открыто или тайно поддерживает идеи сокращения производственной активности.

Возможен и третий вариант ответа: наиболее адекватно представляет интересы предприятия сама администрация.

Позиция членов администрации по отношению к вопросу о сокращении или расширении производства ближе позиции работников, однако стремление к личной безопасности заставляет их фактически поддерживать директора.

В итоге администрация большинства предприятий по существу находится в положении раздвоенности. Как правило, ее выбор в последнее время лежит на стороне поддержки генерального директора.

Вздение собственников (акционеров) предприятия. Отношение внешних акционеров (напомним, что имеются в виду юридические лица или физические лица, не работающие на предприятии) к предприятию диктуется субъективной ценностью его акций, которая, в свою очередь, определяется либо их продажной стоимостью, либо возможностью участия в управлении, либо «ликвидационной» полезностью. (Выплата сколько-нибудь значимых дивидендов по акциям в России последних лет – явление весьма редкое, поэтому этот случай можно не рассматривать.) В силу особенностей российского фондового рынка котировка акций весьма слабо зависит от состояния производства, так что расширение объемов производства на предприятии само по себе не представляет ценности для владельцев акций. Для российских спекулятивных инвесторов корпоративные акции значительно сильнее связаны со структурой этого рынка, чем с финансово-экономическим состоянием самим предприятием. Для стратегических инвесторов проходящие на предприятии хозяйственные процессы также не имеют определяющего значения, если решение о целесообразности контроля над данным предприятием уже принято данным инвестором. Получается, что наибольшую пользу акции могут принести в момент ликвидации предприятия (разумеется, при определенных условиях, когда структура кредиторской и дебиторской задолженности благоприятна). В итоге инвесторы оказываются также не заинтересованными в расширении производства, так что в случае, если произойдет объединение интересов директора и инвесторов, эти интересы с весьма большой вероятностью будут направлены против интересов предприятия как неограниченно продолжающего свою деятельность экономического субъекта.

Определенная коллизия интересов возникает в случаях, когда значительное число акций принадлежит работникам предприятия. В этом случае известные способы манипуляции общим собранием акционеров позволяют парализовать действия той части работников, которая пытается препятствовать реализации интересов руководства.

Такова общая картина видения предприятия участниками функционально-управленческой конфигурации. В итоге можно сделать вывод о том, что позиции основных участников ФУКО по ключевому вопросу о сокращении размеров предприятия распределяются следующим образом: директор – «за», работники – «против», менеджмент – в душе «против», но на практике – «за».

11. Реформа предприятия: главные направления и первые шаги

Первоочередные направления реформы промышленных предприятий должны затронуть проблемы реструктуризации *управления, собственности и активов предприятия*, изменения *взаимоотношений между предприятием и государством, взаимоотношений между предприятиями, предприятиями и банками*, а также *реорганизацию сети промышленных предприятий в целом и изменение способов ее формирования*.

Следующие стратегические положения определяют целевое содержание реформы предприятий.

1. Восстановление системной целостности предприятия, сбалансированности производственных и воспроизводственных процессов, в том числе развитие процессов восстановления и модернизации основных фондов, стимулирование развития прикладных НИОКР, организационно-технологических инноваций технологические инновации, оплату труда и наем работников (включая повышение квалификации, приглашение молодых специалистов), проведение дивидендной политики, обеспечивающей «воспроизводство» акционеров предприятия и т.д.

2. Изменение системы управления предприятием, в частности, системы принятия решений. Расширение временного и пространственного (рыночного, отраслевого) горизонтов планирования и управления. Изменение целевых установок менеджмента, сближение интересов коллектива, работников и администрации. Разработка стратегии (стратегических бизнес-планов) предприятия как единого целого и как элемента в системе товарно-финансовых потоков, программы реформирования предприятия, формирование открытой учетно-информационной политики.

3. Оптимизация организационно-технологической структуры предприятия, перераспределение производственных функций в пределах предприятия и реорганизация связи внутренних функций и рыночной политики предприятия в соответствии со стратегической рыночной ориентацией предприятия и его функционально-стратегическим типом.

4. Оптимизация сети функционирования предприятий, повышение степени интегрированности промышленности, стимулирование объединения предприятий в различных формах: холдинги, ФПГ, ассоциации, слияния. Усиление контроля за системой регистрации предприятий, противодействие созданию и функционированию предприятий-однодневок, предназначенных для обслуживания теневых и криминальных операций.

5. Восстановление отраслевой структуры экономики, т.е. элиминирование региональных различий в условиях деятельности предприятий одной отрасли, создание мягких горизонтальных отраслевых структур обмена информацией и координации деятельности.

6. Повышение демократизации управления и децентрализация собственности на предприятии. Развитие фирменных пенсионных программ для работников и администрации предприятия. Разработка форм внутреннего предпринимательства (интрапренерства) на основе делегирования прав управления и передачи части прав собственности

С чего начать реформу предприятия?

Следует думать, что эта реформа, как и почти все крупные преобразования в России, может развиваться успешно только если будет инициирована «сверху» и поддержана определенным слоем «снизу».

Федеральные и муниципальные органы имеют в своем распоряжении целый ряд рычагов воздействия на предприятия, в том числе и беззатратных. Необходимо только, чтобы макроэкономическая, промышленная и микроэкономическая политика государства формировались и проводились в жизнь в согласовании с научно-технической, финансовой, социальной и статистической политикой государства. Интересы менеджмента, реализуемые сейчас на предприятия зачастую за счет интересов работников, акционеров, предприятия в целом, могут быть скорректированы в нужном направлении, если государство «повернется лицом» к промышленному менеджменту, причем не только к «олигархам», но и руководителям средних и малых предприятий, как успешных, так и находящихся у черты финансового краха. Если деятельность предприятия направлена на удовлетворение очевидных потребностей общества, не носит криминального характера и реализует социальную функцию, такое предприятие имеет право рассчитывать на внимание и поддержку (еще раз подчеркнем, не обязательно финансовую!) со стороны общества в лице государства.

Руководители предприятий, не запятнавшие себя корыстными или неквалифицированными действиями должны составить тот самый средний класс, отсутствие которого не позволяет стабилизировать российское общество и экономику. Государство должно принять непосредственное участие в формировании слоя элитных («номенклатурных», если пользоваться устаревшей, но точной терминологией) менеджеров, обеспечить им долговременную поддержку (например, предоставив право на особое пенсионное обеспечение, блага и льготы, включая, налоги, оплату коммунальных услуг и т.п.), иными словами, помочь решить задачу долгосрочного накопления.

Необходимо также создать систему аттестации самих предприятий, с тем, чтобы возникла «номенклатура» предприятий – слой заслуживших доверие (у поставщиков, покупателей, работников, акционеров и государства) предприятий. Этим предприятиям государство и региональные органы могут обеспечить ряд преференций, в том числе, инвестиционно-гарантийных, налоговых и др.

Следует организовать подготовку, апробацию и распространение методических рекомендаций по реструктуризации и управлению предприятиями различных типов. Обеспечить преференциальные меры по отношению к кредитно-финансовым организациям в целях воздействия на их

кредитно-депозитную политику. Развивать информационный рынок данных о производителях и потребителях товаров, услуг, оборудования и технологий; использование информационной инфраструктуры для продажи профильного технологического оборудования предприятия при реализации процедуры банкротств; усилить меры по государственному регулированию корпоративного рынка ценных бумаг, поддержанию уровня котировок акций реформируемых промышленных предприятий; создавать информационно-статистические системы для обеспечения эффективной деятельности предприятия на товарно-ресурсных рынках.

Одновременно необходимо внести изменения в законодательные акты, в том числе в ГК РФ, повысив ответственность собственников и руководителей предприятий за результаты их деятельности, расширять применение организационно-правовых форм предприятий с субсидиарной ответственностью крупного собственника, директора по обязательствам предприятия.

Реформа предприятий складывается из трех процессов – стихийного процесса на предприятиях; процесса поддержки реформ на уровне местной администрации; иницирующих и стимулирующих процессов на федеральном уровне. Очень важно синхронизировать эти процессы. Уже сейчас есть очень интересные опыты взаимодействия администрации области, руководителей предприятий и консалтинговых фирм в области согласованного реформирования. Так, суть одной из региональных программы в том, что аккумулированные ресурсы областной и местной администрации (прием от предприятий принадлежащих им объектов ЖКХ, возможности реструктуризации долгов, налоговые льготы и т.д.) используются для стимулирования и поддержки реструктуризации предприятий. В качестве начального шага был заключен четырехсторонний договор между генеральными директорами пилотных предприятий, главами местной и областной администраций и консалтинговой фирмы, осуществляющей помощь предприятиям в реструктуризации. Согласно этому договору администрация берет на себя значительную часть расходов по финансированию услуг консультантов.

Целесообразно также применение «кустового», «сетевое» и «отраслевого» методов организации реформирования. В первом случае согласованное реформирование осуществляется на группе территориально близких, но не обязательно функционально связанных предприятий. Во втором случае одновременно реформируется группа смежных предприятий, что обеспечивает сохранение технологических и финансовых цепочек. Наконец, возможна и «волновая» реструктуризация предприятий отрасли, в ходе которой одни предприятия временно «замещают» другие на период наиболее острого проявления первоначальных негативных последствий отвлечения средств и усилий на проведение реформы. По нашему мнению, развитие процессов координации и синхронизации действий предприятий является актуальным требованием времени, в отличие от периодов, когда на первое место выходили процессы конкуренции и состязательности.

Было бы полезно создать ассоциацию поддержки реформируемых предприятий, куда включаются предприятия, начинающие или продолжающие процесс реформирования и др.

Из приведенного списка мероприятий видно, что они не могут быть успешно осуществлены в течение короткого промежутка времени, поэтому реформа предприятий должна быть рассчитана на несколько стадий, включая 2000 г. как начальный этап, 2001-2002 гг. как период экстенсивного развертывания реформы и дальнейший период до 2005 г. как этап корректировки и углубления реформы на большинстве промышленных предприятий России.

Сведения об авторах

Львов Дмитрий Семенович – академик-секретарь Отделения экономики Российской академии наук.

Макаров Валерий Леонидович – академик, директор Центрального экономико-математического института РАН.

Клейнер Георгий Борисович – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН.