

НАУЧНЫЕ ОБСУЖДЕНИЯ

ОБНОВЛЕНИЕ НА ВОСТОКЕ И НА ЗАПАДЕ: КОЛЛИЗИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Сухотин Ю.В., Дементьев В.Е.

(Москва)

На основе материалов международного colloquium в Париже (июнь 1991 г.) обсуждается комплекс вопросов, связанных с собственностью, государством и социальными отношениями в переходный период.

Последние десятилетия ознаменованы крупными социально-экономическими сдвигами. Бурные перевороты в ряде стран Европы и Азии протекают на фоне не столь заметных, но, быть может, не менее глубоких трансформаций в наиболее индустриально развитых странах. При всей неоднозначности этих процессов в них прослеживается и нечто общее. Прорыв многих экономик к новым рубежам эффективности и технического совершенства не может обойти, как бывало раньше, центральную проблему — положение человека в экономике и обществе.

Для осмысления этой проблемы формируются международные исследовательские проекты, в которых принимают участие ученые, общественные деятели, представители разных слоев населения. Примером такого сотрудничества является проект "Экономическая эффективность и социальная справедливость", выполняемый под эгидой Института СССР, Центральной и Восточной Европы (IMSECO, Франция) при участии сотрудников ряда институтов АН СССР, а также исследователей из европейских стран и Канады. Организация проекта началась в 1989 г. В сентябре 1990 г. В Москве состоялся первый международный семинар. В июне 1991 г. в Париже участниками проекта был проведен международный colloquium "Собственность, государство и социальные отношения в переходный период".

М. Ферро, директор IMSECO, охарактеризовал положение в исследовательском корпусе как отражение противоречивых процессов современного общества. Видимая унификация социально-экономических систем и "нового мышления" отнюдь не исключает процессов диверсификации даже внутри стран и национальных экономик, не говоря уже о внутри- и межрегиональной специфике. Попытки искать общезначимые рецепты разрешения нарастающих трудностей чреваты серьезными провалами. Следствие подобных попыток — известный упадок таких обобщающих доктрин, как марксизм и либерализм, умножение идейных течений менее широкого охвата, но, быть может, лучше отвечающих на конкретные вопросы. Думается, что проблематика эффективности и социальной справедливости является важным примером отношений, затрагивающих жизненные интересы каждого человека, в построении которых особенно опасны догматизация и шаблон.

1. ТЕНДЕНЦИИ

М. Юссон (Франция) проанализировал макроэкономическую эволюцию высоко-развитых индустриальных стран на фоне общемировых процессов. Советскому читателю эти процессы известны отрывочно и односторонне, главным образом в связи с мерами

экономической политики Р. Рейгана и М. Тэтчер. Между тем речь идет о захватившей многие страны полосу крупномасштабных технологических преобразований. Они повлекли за собой настолько радикальные социально-экономические сдвиги, что западные специалисты не без оснований применяют к ним термин "перестройка". М. Юссон характеризует эти явления как переход от сравнительно равномерного возрастания макроэкономических показателей объема производства, производительности труда, заработной платы, занятости и т.д. к радикальному рассогласованию этих параметров роста как внутри отдельных национальных экономик, так и между странами и их группами.

Прежний тип производства базировался на такого рода изделиях, как массовый выпуск автомобилей, что позволяло решать проблему реализации на базе высокого уровня заработков и занятости. На новом этапе лидирующие позиции заняли другие виды продукции (значительно более дешевые), что обострило извечную дилемму капиталистической экономики: либо высокие заработки, либо высокая занятость. Соответственно внутри каждой национальной экономики выделились как бы два сектора, в одном из которых удается поддерживать прежний характер роста, а в другом указанная дилемма резко выходит на передний план. Это же различие проявилось и между странами. Так, в США на протяжении 1980-х годов было создано 10 млн. новых рабочих мест, главным образом в сфере услуг. Но уровень средней заработной платы при этом понизился на одну треть. Получили распространение временные работы, совместительство и т.д. Напротив, в Западной Европе при сохранении относительно стабильного уровня заработной платы количество рабочих мест в этой сфере сократилось на 2 млн. Обозначился процесс опережающего роста безработицы по отношению к числу занятых.

Прежняя модель развития обеспечивала известный баланс между экономической эффективностью и социальным равенством, что породило надежду на приближение экономического Эльдорадо. Сегодня эти надежды терпят крах, перспектива процветания все явственней становится привилегией немногих. Уделом же большинства населения яснее вырисовывается социальная деградация, снижение достигнутого уровня жизни. На протяжении 1980-г годов в большинстве даже лидирующих стран наблюдалось снижение среднедушевого дохода. Однако и при этом их отрыв от остальных стран (за немногими исключениями, в частности "азиатских драконов", чья доля в мировом населении 1,4%) увеличивался. На примере Мексики М. Юссон показал, что интеграция экономик развивающихся стран с передовыми оборачивается не перспективой "догнать и перегнать", а еще более резким расслоением экономики на два упомянутых сектора. Наблюдая ход событий в постсоциалистических странах, приходится отметить, что они имеют больше шансов на повторение этой схемы, а не успехов "азиатских драконов".

В.Г. Гребенников (СССР), обсуждая социально-экономический кризис в СССР и альтернативы будущего развития, предложил безоценочный анализ и прогноз социально-экономического развития СССР. В чем суть, главная социально-экономическая тенденция событий, происходящих сейчас в советском обществе? Для ответа на этот вопрос необходим критический разбор представления о нынешних процессах в СССР как о переходном периоде от директивно направляемой экономики к экономике рыночного типа.

Реальное развитие протекает лишь в русле возможного. Благие намерения авторов экономических программ или даже массовый "порыв к рынку" сами по себе таких возможностей не создают, хотя и способны подтолкнуть социально-экономические процессы, вывести их из застойного состояния. Но объективные результаты этого исходного импульса могут быть весьма далеки от субъективных намерений и ожиданий. Вполне вероятно, что единственной социальной группой, которая извлечет уроки из нынешнего кризиса управления, собственности и власти в СССР, окажется часть бывшего партийно-государственного аппарата (а также его "новой генерации", выросшей за годы перестройки), сращенной с капиталом "теневой экономики". Тогда рыночные институты будут развиваться лишь в такой мере и в таких формах, в каких это отвечает интересам легитимации данного комплекса экономических отношений. Наивно рассчитывать, что на этой основе возникнет предпринимательский класс западного типа, постепенно цивилизуясь и ведя за собой экономику. Экономическая основа его существова-

ния в прошлом — казнокрадство — скорее всего сохранится и в преобразованных отношениях государственно-монополистической собственности.

Другой возможный путь трансформации советской экономики — хотя и менее вероятный — можно разглядеть в комплексе экономических отношений, который, как и теневая экономика, достаточно выявил себя за предшествующие десятилетия (его можно обозначить термином "заводской социализм"). Это путь диктатуры трудовых коллективов крупных предприятий, стремящихся к экономической и социальной самостоятельности, а отсюда — к натуральной замкнутости хозяйств, бартеру, кооперативной обособленности отдельных групп производителей и т.д. От идеальной картины "рабочего самоуправления" здесь так же далеко, как и в первом случае — от цивилизованного предпринимательства.

По какому направлению ни развивались бы реальные события, его исследование должно исходить из двух принципиальных моментов. Во-первых, в настоящее время в СССР имеет место кризис не какой-то одной системы управления (скажем, системы централизованного планирования), а управления вообще. Те же факторы, которые подорвали потенциал планирования, чрезвычайно ограничили возможности и рыночного управления. От неэффективной системы планирования можно (если можно вообще) перейти лишь к неэффективному варианту рыночного регулирования. Во-вторых, когда система управления не справляется со своими функциями, возникает тенденция к упрощению объекта управления, форм хозяйственной жизни. Карточки, регулируемые очереди и т.д. — яркие примеры такого упрощения. Нынешняя ситуация в стране наверняка породит новые явления подобного рода.

Г. Фабр (Франция), рассматривая, как он выразился, "китайское зеркало перестройки", сконцентрировал внимание не столько на изменениях механизмов хозяйственного регулирования, сколько на глубоких социальных сдвигах, типичных для ряда стран бывшего "социалистического лагеря". По его мнению, главная ошибка стратегий перехода, вдохновляемых монетаристской теорией, — пренебрежение институциональными факторами и групповыми интересами, во многом определяющими драматические события переходного периода.

Воплощение в жизнь либеральных рецептов становления рыночной экономики проводилось в Китае правящей бюрократией, которая была не простым исполнителем этих инструкций, но преследовала свои ключевые социально-политические цели. Переход к рынку ознаменован резким усилением погони бюрократии за денежной наживой, а также необычным даже для китайской истории быстрым разрастанием управленческого слоя. Главным источником наживы является спекулятивно-монополистическая организация рыночных отношений, значительная часть доходов от которой принимает форму коррупции ("комиссионные" поборы). Согласно оценкам китайских ученых, общий размер псевдорыночных потоков доходов (разница между государственными и договорными ценами, уклонение от налогов, разрывы в нормах прибыли между различными секторами экономики) составил в 1988 г. около 400 млрд. юаней. По осторожным оценкам, 80 млрд. из них — "комиссионные вознаграждения чиновников". Более реалистические подсчеты увеличивают эту цифру до 100—120 млрд. юаней, что равно почти 10% национального дохода страны в 1988 г.

Такая финансовая "смазка" облегчила создание множества коммерческих предприятий, прячущих за государственным вывесками крупномасштабное присвоение национального достояния. Количество таких фирм утроилось между 1978 и 1988 гг. Занимая во многих случаях монопольное положение на рынке, они широко практикуют перекалывание возрастающих издержек на потребителя, подстегивая инфляцию. Спекулятивная горячка охватила не только сбыт товаров, но и сферу кредитных операций.

Выгодность перехода на коммерческие рельсы привела к бурному разрастанию хозяйственного и партийно-государственного аппарата. В период между 1982 и 1988 гг. при общем увеличении трудоспособного населения на 20% этот слой увеличился на 59%. Особенно резко эта тенденция выражена в сельской местности, где 18%-ный рост

трудовых ресурсов сопровождался четырехкратным возрастанием числа специалистов по ценным указаниям.

Спецификой экономических инициатив хозяйственной и политической номенклатуры стало всемерное сдерживание выпуска продукции по государственным ценам, способствующее наращиванию спекулятивных доходов. Динамический аспект этой схемы "прибыли без производства" — направление возрастающей доли инвестиций в строительство международных отелей, приобретение "мерседесов" для новой знати и т.д. Географическим аспектом такого рода деятельности выступает территориальная фрагментация экономики, когда перегораживание экономического пространства становится источником монопольных доходов для местной элиты. Гонка между местными и центральными заправилами за конверсию своей распорядительной власти в прямое присвоение государственного имущества приобретает подчас иллюзорные формы, прикрывается благовидными предложениями борьбы против диктатуры центра или местного сепаратизма.

Сопоставляя китайский опыт с советским, Г. Фабр отмечает, что последнему также присущ авторитарный характер перехода к рынку. Причем отсутствие обновления самого содержания этой власти скрывается за бурными дебатами вокруг ее федерализации. Так, наиболее важной, первой проблеме уделено только две страницы во всей объемистой программе С.С. Шаталина. По мнению Г. Фабра, ключевой вопрос не в том, авторитарны или нет процедуры реализации решений, на какие хозяйственные механизмы они опираются. Решающее значение имеет то, кому служит политическая власть, кто формирует и направляет хозяйственный механизм. Только гуманистически организованное гражданское общество может стать прочной основой процветающей рыночной экономики.

Л. Андор (Венгрия) рассмотрел меры по ускоренному реформированию экономики в восточноевропейских странах не изолированно, а как логическое продолжение многолетних усилий по переводу директивных хозяйственных систем в рыночные. Результаты этих усилий отнюдь не были всецело негативными, о чем свидетельствуют, в частности, успехи венгерского сельского хозяйства. Л. Андор не считает доказанными утверждения о безусловном превосходстве приватизированных предприятий над государственными коммерческими фирмами и подкрепляет этот тезис впечатляющими примерами из современной венгерской практики. Созданное для налаживания конкурентных отношений между предприятиями разных форм собственности Агентство по управлению государственным имуществом на деле превратилось в супермонополию, которая сама себя контролирует, сама решает, что эффективно, а что неэффективно. Результаты не замедлили сказаться. Ряд предприятий оказались купленными и тут же закрытыми или перепроданными по частям. Так, 51% акций известной фирмы "Тунгсрам" (7% мирового производства электроосветительной аппаратуры) достались венгерскому банку "Гироцентрал" за 100 млн. долл. В течение года этот банк перепродал свои акции концерну "Дженерал Электрик" за 150 млн. долл. Новые хозяева закрыли часть отделений фирмы, уволили рабочих, свернули экспорт в США и прекратили новые инвестиции.

В другом контракте (подготовленном тем же Агентством) о продаже венгерского предприятия шведской фирме отсутствовала одна деталь — цена. Ради привлечения западных партнеров Агентство санкционировало их безденежные инвестиции, выражавшиеся зачастую в поставках порожней тары, залежалых товаров и прочих неликвидов, не ограничивая при этом возможности репатриации прибыли. Весной 1991 г. правительство вынуждено было распустить оскандалившееся Агентство, смирившись со спонтанной приватизацией.

Итоги попытки ускоренной приватизации показывают, что она ведет не к подъему эффективности, но лишь обслуживает становление новой социальной элиты.

А. Липовски (Польша) назвал ряд причин, мешающих успешному ходу приватизации в Польше. Закон, принятый летом 1990 г., расписывает процедуру для разных случаев (это приватизация сверху). Процедура включает четыре этапа: отбор кандидатов на приватизацию среди лучших предприятий; превращение выбранных в акционер-

ные общества; оценку производственных активов; продажу акций по ценам, установленным оценочными комиссиями.

Эта модель вдохновлялась тэтчеровским примером 1980-х годов. Но по ряду моментов она не соответствует польским условиям, как показал опыт приватизации пяти лучших крупных предприятий.

1. Когда надо приватизировать 80% экономики, а нет отлаженных бирж, развитого негосударственного сектора, такая процедура оказывается слишком медленной и трудоемкой. Самый тормозящий момент — оценка производственных активов.

2. Дороговизна оценочной процедуры (международная экспертиза обошлась в 50 млн. долл. для каждого предприятия, т.е. 20% от стоимости самих оцениваемых активов) ставит под сомнение возможность существенного пополнения бюджета вырученными от распродажи суммами, на что возлагались определенные надежды.

3. Процедура приватизации малопривлекательна и для предприятий, и для покупателей, если средства от продажи идут в бюджет, а не на инвестиции в само предприятие. По закону 20% акций приватизируемых объектов продается их работникам. Однако последние не имеют средств для покупки.

4. Поскольку бюджет составляется с учетом поступлений от приватизации, это подталкивает к завышению цены продаваемых предприятий. В результате сужается круг покупателей, сама распродажа все больше приобретает добровольно-обязательный характер. Правительство начинает навязывать акции. Стопорение же распродажи толкает чиновников в другую крайность — к чреватой злоупотреблениями продаже по заниженным ценам.

5. Стремление использовать продажу акций для ускоренного становления среднего класса привело к их распылению, что затрудняет эффективный контроль над менеджментом.

С учетом имеющегося опыта А. Липовски выдвинул следующие рекомендации. Правительство не должно гарантировать дивиденды акционерам, так как акции, как правило, приобретались ради участия в биржевой игре. Вместо установления курса акций на основе оценки активов целесообразно использовать механизм аукционных продаж. Надо создать условия, чтобы такая продажа стала для предприятия источником накопления, инвестиций. С этой целью часть вырученных от нее средств (от 20 до 40%) можно оставлять предприятиям. Следует расширить продажу акций юридическим лицам, иностранным покупателям. Каждое предприятие должно иметь возможность приватизационной инициативы.

В. Андреев (Франция), говоря о технике приватизации, провел содержательное сопоставление хода и результатов приватизации во Франции с английским опытом в этой области. Он подчеркнул существенное различие условий и характера западных приватизаций с такого рода процессами в Восточной Европе. За 14 мес. (24.11.86 — 27.01.88) французская приватизация охватила 14 крупных промышленных, банковских или финансовых групп, т.е. 1359 предприятий на сумму 125 млрд. фр. В Великобритании за 6 лет (1979—1985 гг.) были приватизированы 20 групп на 80 млрд. фр. Заниженная оценка акций по сравнению с последующими биржевыми котировками подготовила устойчивое превышение спроса над предложением, что позволило резко увеличить слой инвесторов в составе населения. Количество акционеров возросло от 5 до 20% общего числа семей в стране. Работникам предприятий продавалось не менее 10% акций по льготной цене, иностранным вкладчикам — не более 20%, хотя этот лимит соблюдался только при первой продаже. С целью избежать раздробления собственности было создано "стабильное ядро" акционеров (обладателей от 15 до 30% общего капитала), что, по мнению В. Андреева, способствовало заметному улучшению финансовых результатов приватизируемых предприятий.

В. Андреев охарактеризовал уроки французской приватизации как полезные для восточноевропейских стран. Предпочтительнее начинать приватизацию с рентабельных предприятий, поскольку в противном случае затрудняется приток потенциальных вкладчиков либо возникает необходимость в срочных реорганизациях предприятий, связанная с массовыми увольнениями и опасностями хозяйственной дестабилизации.

Не менее рискованна приватизация предприятий, находящихся в монопольной ситуации. Особый драматизм для восточноевропейских стран приобретает формирование "стабильных ядер" акционеров. Если не допускать к участию в них бывшую партийно-государственную номенклатуру, лиц, разбогатевших в теневой экономике, в спекуляциях и т.д., то много ли останется потенциальных крупных вкладчиков? Если же их не исключать, то вместе с рынком капитала появятся и элементы спекулятивного, гнилого, мафиозного капитализма. Дополнительным препятствием для форсированной приватизации оказывается, в частности, бедность населения, которая превратит раздачу акций в разновидность социальных пособий (продажа полученных акций с целью купить предметы потребления) вместо приобщения к инвестиционным решениям. Многие факторы сводятся к неразвитости дееспособных рыночных механизмов (фондовой биржи, коммерческой кредитной системы, свободного ценообразования и т.д.). Поэтому советский проект, предусматривавший приватизацию 60% экономики за 2-3 года, в том числе до 60 крупных предприятий в стартовом году, представляется нереальным. И когда ведущие советские экономисты предлагают, чтобы 2200 предприятий продавали акции на 70% своих активов (Н.Я. Петраков, 1990 г.), то это звучит как политическая утопия, а не вывод из экономического анализа.

В Польше былая эйфория уже исчезла: сначала проектировалось приватизировать 100 самых рентабельных предприятий, теперь остановились на 12. В Чехословакии, несмотря на сенсационную продажу фирмы "Шкода" фирме "Фольксваген", программа приватизации ограничивается продажей мелких предприятий на основе решений местных властей. В Венгрии после первой программы приватизации 38 крупных предприятий решили ее осуществить только в 20 рентабельных, составляющих 1% госсектора. Даже в бывшей ГДР уже относятся к приватизациям без особого энтузиазма. Анализ некоторых специалистов показывает, что, несмотря на особо благоприятные условия (включение в рыночную экономику ФРГ), комиссии по приватизациям придется действовать в течение 40 лет.

Обстоятельствами, вызывающими обеспокоенность даже экономистов Мирового Банка, являются социально-политические последствия форсированных приватизаций: подрыв общественного консенсуса, даже если он первоначально существовал, утрата правительствами народной поддержки, нарастание чувства национальной обиды, вызываемого утратой экономической независимости.

В. Андреев считает неизбежным длительное сохранение крупного госсектора в восточноевропейских странах и СССР, подчеркивая, что это не означает пассивности госпредприятий. Он предлагает использовать богатый опыт коммерческих госфирм во Франции и Великобритании, прививать менеджменту навыки конкурентного, даже агрессивного поведения по отношению к частному сектору. Общий вывод В. Андреева состоит в том, что приватизация должна быть конечным итогом, а не исходной точкой перехода к рыночной экономике в странах Восточной Европы.

На фоне содержательной информации, которой оперировали участники коллоквиума, весомыми представляются методологические вопросы, поставленные К. Самари (Франция), давшие импульс оживленной дискуссии:

приватизация — средство или цель?

если конечная цель — эффективная экономика, то какова здесь роль приватизации? что следует понимать под эффективностью?

если причина экономического застоя — безответственное хозяйничанье государственных властей, то почему способом лечения считать только вытеснение государства из экономики, а не его внутреннее оздоровление?

приватизация означает сдвиги в отношениях собственности, власти и контроля в экономике. Было ли государство действительным собственником?

устраняет ли приватизация необходимость контроля и если нет, то в чьи руки он переходит?

реформы проводятся на основе некоторых рецептов оздоровления социально-экономической жизни. До сих пор они в основном поступают "сверху", что ведет к серьезным трудностям. Не следует ли в большей мере опираться на инициативу "снизу"?

2. ХОД ПРИВАТИЗАЦИИ: ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Б.В. Ракитский (СССР) рассмотрел социальные проблемы при переходе к рынку. Сейчас уже ясно, что перестройка — не процесс отказа от исторических случайностей и глупостей, а мучительный процесс социальной революции. "Переход к рынку" — так зашифрована ныне социальная антифашистская революция в СССР. Тоталитаризм агонизирует, пытается выжить любой ценой. Трудовые массы все больше противопоставляются сложившимся порядкам, властям, господствующей идеологии. Внешне как будто есть все необходимое: свобода слова, профсоюзы, многопартийность и т.д. Однако пока что нет ни одной политической партии, которая выросла бы снизу и отражала бы, как следует, интересы широких трудящихся масс.

В чем они состоят? Эти интересы хорошо выражаются понятиями "социальная защищенность" и "социальная справедливость". Социальная защищенность означает обеспеченность положения человека в обществе, понижение уровня риска до приемлемой черты. Социальная справедливость — социально-психологическая характеристика отношения человека к наличным общественным порядкам. Кризисность советской ситуации — в ощущении сложившихся порядков как несправедливых, в осознании трудящимися своей фактической незащищенности в обществе, своего униженного, бесправного положения.

Кто отстаивает интересы трудящихся? Именно новые органы советского типа признаются трудящимися как защищающие их интересы. Что касается так называемой демократической оппозиции, то она еще никак не проявила себя на ниве борьбы за интересы трудящихся. Кроме того, предложенные "демократами" программы (к примеру, "500 дней") носят откровенно антинародный характер.

Уже сейчас обнаруживаются попытки старой и новой номенклатуры поставить трудящихся в крайне невыгодное положение на будущем рынке труда, сузить круг их прав, свобод и способов защиты от произвола властей и администрации. Складывающиеся рабочее движение и движение трудовых коллективов постепенно осваивают совокупность тех требований, которые целесообразно адресовать властям. В частности, государство должно не устраняться от проблем социальной защиты, а реально выступать гарантом прав и свобод трудящихся и трудовых коллективов.

Принципиальное требование — не индексация доходов, а прекращение чинимой правительством инфляции. При индексации как бы оперативна она ни была, правительство все равно выигрывает у населения и при этом дезорганизует все процессы обращения, обесценивает денежные сбережения. Важно заблокировать попытки номенклатуры превратить свои должности в капиталы, в собственность.

Все, чем пользуются трудящиеся и их коллективы (жилье, рабочие места, дороги, инфраструктура и т.д.), многократно отработано. Следует решительно выступать против требований любого выкупа с трудящихся. Необходимо, чтобы государство составляло частнику конкуренцию и заставляло его бороться за рынок.

Процессы борьбы за интересы трудящихся пока изучаются слабо. Во-первых, потому, что советская пресса обслуживает либо номенклатуру, либо ее новую "демократическую" оппозицию. Потребности и дела трудящихся в прессе почти не отражаются. Во-вторых, большинство серьезных исследователей увлеклись ныне либеральной точкой зрения, очень далекой от позиции трудящихся. Ученых заботит, как быстрее перейти к капитализму западного образца, а рабочие вовсе не мечтают ни о чем подобном. Наконец, в-третьих, сами трудящиеся все еще чураются интеллигенции. Годы сталинизма приучили их опасаться ученых людей, состоящих на службе у властей.

Требования, выдвигаемые шахтерским движением, охарактеризовала И.П. Киселева (СССР). Проведенное ею социологическое исследование в рамках научного проекта "Социальная справедливость и распределительные отношения", разрабатываемого в Институте социологии АН СССР, базировалось на документах, содержащих требования шахтеров, выдвинутые в ходе забастовок летом 1989 г. и весной 1991 г. Анализ документов, а также общение с лидерами шахтерского движения позволили сделать следующие выводы.

Шахтерские требования со всей очевидностью показали, что это движение возникло как реакция на недостойные человека условия существования. Широта спектра требований 1989 г. обнаружила, с одной стороны, гигантский массив болевых точек общества на самых различных уровнях его организации, а с другой — нежелание шахтеров замыкаться на решении узкопрофессиональных проблем. Выдвижение требований изменения отдельных основ политического и экономического устройства общества и государства свидетельствовало о том, что, еще только поднимаясь на забастовочную борьбу, шахтеры интуитивно понимали невозможность достижения светлых перспектив в одной отдельно взятой отрасли. Выдвижение целого ряда требований в поддержку наименее защищенных социально-демографических групп позволяло надеяться, что это движение не намерено решать свои проблемы за счет тех, кто слабее.

Однако процесс реализации первоначальных шахтерских требований зашел в тупик. Общая ситуация в стране еще более усугубилась. Пришедшее на смену старому новое союзное правительство не смогло убедить народ в том, что оно располагает реальной программой выхода страны из кризиса. Поэтому взметнувшаяся весной 1991 г. новая волна забастовок подняла на своем гребне требования, в значительной мере отличающиеся от тех, что выдвигались ранее. Прежде всего были расширены экономические и политические требования. Политические в подавляющем большинстве нацелены на уровень организации общества, государства в целом. Среди социальных 44% относятся к защите всего населения страны в условиях нестабильной экономической ситуации. Экономические же касаются преимущественно уровня профессиональной группы — шахтерского коллектива и на треть (31,6%) состоят из требований повышения заработной платы в диапазоне от 1,8 до 3 раз по сравнению с предзабастовочным уровнем.

Политические требования весной 1991 г. выдвигались практически во всех регионах. Причину этой политизации шахтеры объясняют тем, что весь их предыдущий опыт общения с официальными государственными структурами обнаружил полную бесперспективность решения в контакте с ними своих принципиальных проблем.

В рамках существующей системы выдвижение требований любого характера (кроме необходимости глобальных коренных изменений) признается абсурдным. Этого мнения придерживаются наиболее политизированные лидеры шахтерского движения, представляющие в основном Кузбасский угольный регион, объединившиеся в рамках Межрегионального координационного совета рабочих стачечных комитетов.

Вторая группа шахтерских лидеров, составляющая Исполнительное бюро Независимого профсоюза горняков, считает, что основной задачей движения должно быть достижение достойного уровня существования работников отрасли, реальным шагом к чему может быть заключение Генерального типового тарифного соглашения между НПП и правительством.

Как сложатся взаимоотношения этих двух групп в руководстве шахтерского движения? Какого рода требования в дальнейшем наиболее активно поддержат в шахтерских коллективах? Это в значительной мере будет зависеть от позиции руководства страны в целом и тех республик, на территории которых находятся шахтерские регионы.

Л. Гилейко (Польша) рассказал об участии польских профсоюзов в трансформации социально-экономической системы. Этот процесс осложняется глубоким кризисом, шоковыми столкновениями восточно- и западноевропейской экономик.

Первая фаза общественных движений (август 1980 г. — июнь 1989 г.) характеризовалась главенствующей ролью рабочих. "Солидарность" явилась не только автономным профсоюзом, но и социальным движением, программой которого было построение самоуправляемой республики на началах гармоничного сочетания демократического планирования, самоуправления и рынка, многоукладной собственности. Социологические обследования 1982 г. показали, что 67% респондентов были сторонниками становления настоящей общественной собственности, изъятой у партийного аппарата. Программа "круглого стола" 1989 г. не отказалась от этой задачи, но в ней наметился сдвиг в сторону частного сектора.

Новая фаза рабочего движения отмечена возникновением массового объединения — Всепольского соглашения профсоюзов (ВСПС), насчитывающего 6 млн. членов ("Со-

лидарность" — 2,5 млн.). Перемена стратегии реформ, переход от самоуправленческой ориентации к приватизации углубляет размежевание участников рабочего движения. ВСПС представляет рабочих старшего возраста, которые высказываются за "мягкие" формы действий, "Солидарность" — молодых квалифицированных рабочих, сторонников радикальных методов борьбы. Оба объединения — против участия профсоюзов в решении глобальных задач экономической политики. Но участие в таких решениях на уровне предприятия они считают полезным. Это существенное отличие от позиций 1980—1981 гг. свидетельствует о возобновлении конфликта между сферами труда и власти.

Опросы последнего времени показывают, что, хотя приватизация признается необходимым компонентом экономических реформ, отношение к ее роли остается неоднозначным и меняется в ходе событий. Так, 63% рабочих и 73% административного персонала высказываются за продажу государственных предприятий польскому капиталу, но при этом 44% рабочих (45% администраторов) — сторонники общественной собственности на крупные предприятия.

Сдержанное отношение к перспективам приватизации связано с появлением безработицы, так как на акционерных предприятиях быстро растет число увольняемых. Несомненно, что процесс дальнейшей трансформации собственности будет во многом зависеть от позиции трудящихся и их организаций.

М. Ярош (Польша, продолжая разговор о "приватизации в Польше и социальном поведении", подчеркнула, что реакция общества заставила изменить первоначальные проекты, ибо вряд ли возможна политическая система, способная растворить проявления напряженности и согласовать все интересы. Приватизация может привести к новой социальной революции.

М. Ярош опиралась на два социологических исследования, выполненных в апреле и декабре 1990 г. с целью выявить отношение к приватизации. При общем положительном отношении к переменам в формах собственности (особенно к приватизации сферы обслуживания и малых предприятий) сторонников быстрой приватизации стало меньше. Большинство ее противников относится к сфере здравоохранения и железнодорожному транспорту. Число сторонников государственной собственности снижается, но возрастает процент сторонников общественной собственности. Более трети респондентов считают безработицу неизбежным следствием приватизации, причем свыше половины рабочих оценивают ее как потерю социальных завоеваний трудящихся, тогда как большинство директоров отвергают это утверждение. Три четверти респондентов-рабочих полагают, что увольнения — новый способ репрессирования в руках директоров, и предвидят обострение социальных конфликтов на этой основе.

По мнению М. Ярош, становление многоукладной экономики в Польше необходимо, но спешка лишает реформы широкой поддержки общества.

Социальные аспекты земельной реформы рассмотрела А.К. Гузанова (СССР). Она представила результаты проведенного в конце 1990 г. опроса населения в двух областях РСФСР (Тверской и Саратовской). Население крупных городов в большинстве своем — за частную собственность на землю: и в Твери, и в Саратове — три четверти опрошенных. Однако в небольших городах, а в особенности в крупных сельских поселках, такой "поголовной" поддержки частной собственности не наблюдается. Здесь "за" 40—50% опрошенных и примерно третья часть населения против. Крестьяне в целом более сдержанно относятся к введению частной собственности на землю. Все общественные группы признают преимущественное право крестьян на бесплатное получение земли. Что касается отношения к продаже земли гражданам других республик СССР, то большая часть населения (54—58%) против. Еще более негативное отношение к продаже земли иностранцам — против 60—70% населения, "за" — всего 7—10%.

Предполагается, что приватизация земли приведет к тому, что у земли наконец появится хозяин, она будет использоваться более целесообразно и эффективно, приносить доход. Результаты обследования показывают, что, когда дело доходит до предложения участка земли для личного пользования, его хотят иметь почти все (93%). Уместно задаться вопросом: для каких целей? И тут выясняется, что большинство горожан

собирается приобрести землю под дачи и садовые участки (95–70%). Совсем мало желающих приобрести землю для устройства крупного хозяйства с наймом работников (4%).

Среди сельских жителей больше тех, кто хотел бы организовать семейное частное хозяйство, приносящее доход (в Тверской обл. — 43, в Саратовской — 23%). Однако и в этом случае многие собираются использовать земельные участки для личного потребления, а не производства мяса, овощей и фруктов на рынок.

Реальная картина такова. Население не вполне готово к созданию экономически эффективных хозяйств на базе частной собственности. Это означает, что непродуманная политика в отношении собственности на землю может фактически привести к более быстрой распродаже земель под дачные участки. Понятно, что в первую очередь будут проданы наиболее удобно расположенные пригородные земли. Последствия этого для развития сельской местности многим представляются неоднозначными. На наш взгляд, следует принять ряд экономических мер (соответствующее налогообложение), стимулирующих покупку земель для организации фермерских и других товарных хозяйств. В то же время необходимо поставить барьеры на пути захвата под дачные участки нетронутых уголков природы и рекреационных зон. Это уже сегодня происходит и многих настраивает против распродажи земли вообще.

Социальные аспекты приватизации исследовала Л.С. Дегтярь (СССР). Один из главных результатов накопленного странами Восточной Европы опыта приватизации — осознание необходимости своевременного и точного учета и прогнозирования этих аспектов. Помимо тщательно разработанных программ процесс приватизации требует общественного одобрения и согласия. А они, как показала практика всех стран, не существуют в виде некоей объективной данности, а требуют работы по созданию социально-экономических условий и механизма адаптации населения к социальным последствиям приватизации.

Главное социальное препятствие на пути достижения общественного согласия по поводу приватизации — снижение жизненного уровня населения, маргинализация значительных социальных слоев. Основная причина здесь — непоследовательность и недостаточная глубина проводимых ранее экономических реформ, разрушение старых экономических и организационных структур и запаздывание с созданием новых. "Социальная цена", которую платит население в виде "шоковой терапии", инфляции, бедности, в большой степени — результат диспропорций прошлого развития. По имевшимся на середину 1980-х годов оценкам, примерно от 1/5 до 1/3 населения стран Восточной Европы располагали средствами для удовлетворения лишь основных материальных потребностей, 8–10% населения имели доходы ниже прожиточного минимума. Со второй половины истекшего десятилетия уровень благосостояния снижался во всех странах, хотя и в разной степени.

Тенденция к увеличению доли населения, живущего у черты бедности, диктует свои требования к выбору модели приватизации. Эти социальные группы не могут принять участия в приобретении акций или каких-либо других прав на получение собственности путем ее купли. Поэтому социально оправданно и справедливо предлагаемое в ряде стран распределение части государственной собственности бесплатно или на льготных условиях.

Другим очагом социальной напряженности выступают безработица и политика в области заработной платы. С ними напрямую связаны экономические интересы занятого населения, а без консенсуса с организованным трудом о социальной цене приватизации успех последней представляется маловероятным. Вместе с тем особенность переходного периода — возможность создания наряду с высвобождением рабочей силы большого числа рабочих мест. При этом психологический эффект возникновения безработицы много выше, чем ее реальные масштабы. Наиболее социально опасен тот факт, что безработица касается в первую очередь молодежи. Успешное решение социальных задач переходного периода предопределяет сохранение в этот период социальной роли государства. В противном случае его политика в этом направлении представляет собой серию случайных компромиссов. Она должна быть государственной, но формироваться на

основе общественных интересов, а не волею правительства. Государство лишь гарантирует выполнение сформулированных гражданами и их организациями общественно приемлемых требований, соотнося их с экономическими возможностями общества в данный момент.

Как отметила И.М. Айзинова (СССР), сейчас особенно важно четко сформулировать принципы социальной защиты, ее формы и приоритетные направления.

Представляется, что социальные гарантии в период перехода к рыночной экономике следует осуществлять по двум направлениям, ориентированным на принципиально различные категории населения: трудоспособных и нетрудоспособных (полностью или частично), а также временно не работающих. Для трудоспособного населения система социальной защиты должна, на наш взгляд, базироваться в сфере производства и заключаться в комплексе мер юридической охраны прав собственности во всех ее проявлениях и создании фактических условий для реализации этих прав. В первую очередь речь идет о таком изначально присущем каждому трудоспособному человеку виде собственности, как собственность на свою рабочую силу.

Другой важнейшей социальной гарантией в сфере производства должна быть нижняя граница минимальной оплаты труда, не зависящая ни от форм собственности, ни от конъюнктуры рынка труда, ни от вида конкретной деятельности работника, а связанная только с существующим на данный момент минимальным стандартом условий жизни и потребления и периодически пересматриваемая с их изменением.

Необходимо, далее, создание условий труда и быта, система мер, охраняющих жизнь и здоровье работников с учетом их половозрастных характеристик, но независимо от форм собственности, с которыми связана их трудовая деятельность. Нижняя граница заработной платы, как и минимально приемлемые условия труда, должна гарантироваться на общегосударственном уровне, а соблюдение этих гарантий — быть (вместо дефежа дефицитных потребительских благ) основным полем деятельности профессиональных союзов работников любых организационных форм и уровней.

И, наконец, главная социальная гарантия переходного периода как в сфере производства, так и в сфере потребления — поддержка государством покупательной способности своей денежной единицы, а не ее снижение и замена иностранной валютой, подобно тому, что происходит сейчас.

Специальный комплекс мер требуется для тех, кто нуждается в социальной защите непосредственно в сфере потребления, поскольку они полностью или частично утратили трудоспособность. В настоящее время в этой области преобладает стремление решить все проблемы с помощью денежных выплат и компенсаций. На наш взгляд, в условиях товарного дефицита и расстройств денежного обращения гарантии нижней границы уровня жизни нетрудоспособных (детей, пенсионеров, инвалидов), а также учащихся и безработных следует осуществлять в натуральной форме. Как, впрочем, и всякого рода дополнительную помощь, оказываемую органами власти различного уровня и благотворительными организациями.

Ряд проблем приватизации в СССР рассмотрела Е.В. Устюжанина (СССР). По распространенной точке зрения, нашедшей отражение в проектах законов о приватизации СССР и Российской Федерации, препятствие для развития рынка — нерасчлененность собственности, незнание каждым членом общества материально-вещественного состава (или стоимостного объема) своей доли общественного богатства. Поэтому необходимо наделить каждого члена общества инвестиционными деньгами, которые он мог бы по своему выбору вложить в распродаваемую государственную собственность. Конечно, никаких отношений собственности данное мероприятие не создаст. Совладелец всего общественного богатства превратится в совладельца большого завода. Собственность, реализующаяся исключительно как право на доход, не создает хозяина. В итоге изменится лишь форма распределения продукта, система, же отношений по поводу его производства и распределения по существу останется прежней.

Сторонники раздела приводят в качестве аргумента задачу смягчения социальной напряженности, связанной с процессом приватизации. Однако данное мероприятие способно скорее усилить социальную напряженность, так как объективного критерия

передела (по труду, по числу живущих, по семьям и т.д.) не существует. Другое дело, что сейчас главным направлением противостояния является правительство — население. С помощью же дележа можно перенести центр тяжести на противостояние различных социальных групп.

Другое направление трансформаций отношений собственности — корпоратизация государственных предприятий. Она исходит из очень сильной посылки: изменение форм государственной собственности способно создать рынок. Однако формирование рынка путем назначения его субъектов вряд ли возможно. Поэтому реально программа корпоратизации — юридическое узаконивание монополизма государственного распорядительства, его подкрепление отношениями псевдособственности. Комитеты и фонды очень скоро превратятся в аналоги министерств с несколько измененными функциями, но с тем же основным пороком — однонаправленностью ответственности снизу вверх.

Существуют три основных способа приватизации государственных предприятий: аренда, акционирование и непосредственный выкуп. Аренда представляет собой самый дешевый для покупателя способ приватизации, но и самый неэффективный с точки зрения менеджера, так как создает коллективную собственность, что существенно ограничивает права менеджера даже по сравнению с его зависимостью от министерства. Для менеджера гораздо более привлекательная приватизация — акционирование. Независимо от намерений разработчиков программы корпоратизации трансформация предприятия в акционерное общество создает большие возможности для узаконивания менеджерами и теневыми структурами власти над предприятием.

Каков бы ни был способ приватизации государственного имущества, возникает проблема цены. Трудности оценки непреодолимы, только если исходить из необходимости немедленного передела. Однако рынок требует собственности как правового пространства, а не как стартового имущества. Право собственности на доход уже создает рынок, и совершенно неважно, что лежит в основе этого права: собственность на средства производства или, например, аренда. Поэтому немедленная денационализация не является необходимым условием рынка.

Соответственно трансформируется логика процесса формирования рыночных отношений. Последовательность перехода к рынку меняется: рынок возникает на основе не перераспределения имущества, а создания правовой экономики. Право собственности на доход формирует рынок продукции, который и позволяет оценить стоимость функционирующих предприятий.

Проблемы развития местного самоуправления и коммунальной собственности исследовала Н.Н. Ноздрина (СССР). Обеспечение хозяйственной самостоятельности и расширение функций местных Советов невозможны без укрепления их финансового фундамента. До настоящего времени объемы бюджетов местных Советов не превышали 18% общегосударственного, т.е. их доля сейчас почти в 2 раза ниже, чем она была в СССР в конце 1920-х годов. Причем в последние годы темпы роста доходной части местных бюджетов почти всюду имели тенденцию к снижению. Эти бюджеты в значительной степени формировались за счет установленных сверху отчислений от общегосударственных налогов и доходов. Поступления от собственных источников в лучшем случае составляли одну треть бюджета.

Сегодня предпринята попытка по-новому решить проблему формирования местных бюджетов, создать такую систему, при которой местные Советы вполне обеспечивали бы свои нужды за счет собственных доходов (самофинансирование) и в меньшей степени — из средств регулирования.

Особенности развития коммунальной собственности в СССР на современном этапе определяются рядом моментов. На переходном этапе к нормальной рыночной экономике коммунальная собственность должна выполнять важную компенсирующую роль и включать в себя и такие достаточно мелкие производства, которые на Западе являются частной собственностью. В условиях дефицита потребительского рынка в СССР роль местных Советов в организации таких предприятий должна быть весьма активной. В последующем они могут постепенно передаваться (продаваться) в частную или коллективную собственность. Большие сложности в недалеком будущем могут возникнуть

в связи с необходимостью регулирования деятельности отечественных монополий, связанных с коммунальной собственностью, поскольку механизмы антимонопольной политики в СССР не институционализированы. В развитых странах они складывались десятилетиями.

Особенности развития коммунальной собственности в СССР делают этот вопрос исключительно сложным и нетрадиционным, требуют стратегического планирования и управления этим процессом.

По мнению П.Я. Бакланова (СССР), основные трудности процесса разгосударствления и роли местных органов власти в осуществлении программы приватизации в России следующие:

недостаточность собственных средств у населения для значительной приватизации. Например, сумма личных сбережений населения составляет около 500 млрд. руб., или около 15% общей стоимости госсобственности. Создание среднего фермерского хозяйства также требует больших средств (от 200 до 500 тыс. руб.);

отсутствие опыта самостоятельного ведения хозяйства, предпринимательства и хозяйствования в условиях рыночной экономики, достаточного количества кадров (на уровне как предприятий, так и местных органов власти), обладающих необходимыми знаниями и информацией о рыночном регулировании;

обострение проблемы снабжения ресурсами, запчастями, оборудованием;

необходимость коренной модернизации и переспециализации многих предприятий и организаций, их оборудования;

низкая экономическая эффективность многих предприятий как исходный, стартовый уровень экономической деятельности. Например, в 1990 г. средняя рентабельность в сельском хозяйстве России составила 37% с учетом дотаций на закупочные цены, а рентабельность в промышленности — 15%;

политическая нестабильность, выражающаяся в наличии многочисленных программных документов различных политических течений, в рассогласованности союзных и республиканских законодательных и нормативных актов, в различных подходах к ценообразованию и финансовой политике.

Региональные аспекты разгосударствления экономики в СССР проанализировал О.М. Рензин (СССР). Одна из главных особенностей экономики СССР — резкая дифференциация развития отдельных регионов страны. Она служит причиной различной (а порой полярной) реакции хозяйственных систем на экономические нововведения. Без учета этого фактора любые варианты приватизации будут обречены на неудачу (подобно многим ранее проводимым реформам).

Особо важное значение имеет отбор методов и форм приватизации для районов, экономическое развитие которых в значительной степени связано с большим государственным дотированием; к их числу относятся северные и восточные территории СССР. Очевидно, что попытки применения здесь стандартных методов неприемлемы.

В различных регионах СССР ведется разработка нетрадиционных подходов с учетом специфики регионального экономического и социального развития. На Дальнем Востоке такая программа формируется в Институте экономических исследований ДВО АН СССР. Она включает прежде всего разгосударствление экономики региона, которое является одним из важнейших способов сохранения накопленного экономического потенциала и проведения структурной перестройки хозяйства Дальнего Востока. Рассматриваемая в качестве основной версия проведения приватизации за счет средств работников предприятий и местного населения не может быть реализована вследствие как значительного разрыва в стоимости основных фондов и накоплений населения, так и очень высокой концентрации производства, требующей высоких единовременных вложений. Процесс привлечения средств из других регионов страны сильно ограничен отсутствием механизма перелива капиталов в СССР и гораздо более заманчивыми вариантами инвестирования в других регионах СССР.

Наиболее реалистичный вариант привлечения средств для осуществления приватизации на Дальнем Востоке — создание условий для иностранных инвесторов, стимулирующих их деловую активность в регионе.

Реализация такого варианта приватизации связана с очень сложной работой по отбору продаваемых государством объектов, при которой в качестве основных критериев передачи должны рассматриваться не разовые коммерческие результаты, а получение мультипликационного эффекта и реализация важнейших направлений структурной перестройки экономики региона.

О складывающейся в Польше ситуации с внешней торговлей и иностранными инвестициями рассказала Б. Деспине (Франция). Как известно, задачи плана Бальцеровича включали либерализацию внешней торговли, борьбу с инфляцией и стабилизацию злота. Новый таможенный закон от 28 декабря 1989 г. покончил с государственной монополией внешней торговли, предоставив всем юридическим лицам право вести ее без предварительных разрешений. За 1990 г. экспорт Польши в долларовую зону вырос в 3,4 раза, в рублевую — сократился на 12%. Импорт из долларовой зоны увеличился в 4,3 раза, из рублевой — уменьшился на 31%.

Первым внешнеэкономическим партнером Польши стала ФРГ, заместив на этом месте СССР. Лидирует ФРГ и среди иностранных инвесторов, участвующих в приватизации польской экономики. На долю ФРГ приходится 36,3% западных капитальных вложений, на долю Швеции — 8,8%, США — 8,5%.

В декабре 1990 г. состоялся переговоры о получении Польшей статуса ассоциированного члена ЕЭС. Однако отнюдь не очевидно, в какой мере таможенный союз с ЕЭС будет благоприятствовать развитию польской экономики, сможет ли польская продукция конкурировать на западноевропейском рынке. Опыт 1972—1988 гг. показал, что Польше в этом отношении становится все труднее состязаться, особенно с новыми индустриальными странами. Противоречивый ход приватизации в промышленности, сомнительные перспективы развития агросектора не дают уверенности в успешной интеграции Польши в западноевропейскую экономику. Малоубедительным представляется сопоставление с Португалией и Испанией, поскольку эти страны до вступления в ЕЭС имели высокоразвитые рыночные структуры.

3. АЛЬТЕРНАТИВЫ

Сегодня союзные министерства, проводя акционирование, забирают, по утверждению О.С. Пчелинцева (СССР), обычно 60—70% акций себе, продают еще 20% на сторону, а коллективам оставляют только 10%. Другим каналом "законного" расхищения государственности стали кооперативы и совместные предприятия. В частности, руководители некоторых совместных предприятий берут себе процент от прибыли, как если бы они были собственниками вложенного капитала. Даже "Нью-Йорк Таймс" признала: "Если пустить приватизацию по предлагаемому пути, она превратится в кошмар, в откровенное поощрение эксплуатации со стороны тех единственных, кто в состоянии контролировать этот процесс, т.е. бюрократов".

В СССР нет другой собственности, кроме государственной, и то уважение к собственности, которое еще встречается в советском обществе, связано именно с нею. Любая атака на госсобственность будет в этих условиях разрушением остатков правосознания. То, что еще вчера считалось "хищением в особо крупных размерах", станет предписанием самой власти.

Между тем переход к рынку вполне возможен и без массовой приватизации. Для этого достаточно перевести основную часть государственных предприятий на аренду, сформировать, пользуясь термином Я. Ванека, национальную арендную систему. Авторы доклада "Экономика СССР. Выводы и рекомендации", подготовленного группой экспертов международных организаций, предпочитают термин "коммерциализация". Однако разница между этими двумя понятиями сугубо условная.

Конечно, арендная система — это не одни только арендные предприятия. Огромную роль призвано сыграть другое звено системы — арендодатели. По-видимому, в ближайшие годы основными арендодателями будут республики и Советы, создаваемые при них местные отделения фондов государственного имущества. Разумеется, это тоже административные органы. Поэтому в перспективе арендодателями должны стать коммерчес-

кие организации — банки-холдинги и инвестиционные фонды. Они должны создаваться не на министерской, а на территориальной (республиканской и региональной) основе. Только в этом случае удастся обеспечить конкуренцию и покончить с традицией прямого государственного управления предприятиями.

К сожалению, все, что относится к собственности, стало в СССР царством мифов. Самый опасный из них — отождествление собственности с предпринимательской активностью. Скажем, предлагают возродить экономическую активность через форму акционерных предприятий. Но незаработанные ценные бумаги, вопреки ожиданиям, могут превратиться скорее в антистимул трудовой активности. К тому же доход от них скорее всего будет расходоваться на цели личного потребления, а не на инвестиции. В условиях аренды такой опасности нет: и рента, и процент поступают в банк, автоматически пополняя фонд кредитных ресурсов.

Действительная функция собственности в развитой экономике — контроль за производством ресурсов, поддержание в нормальном состоянии окружающей среды и общественного капитала. Темп его возрастания в арендной системе определится конкуренцией за государственный капитал. В связи с этим нельзя согласиться с Я. Корнаи, когда он утверждает, что рыночный социализм невозможен, ибо правительство-де всегда будет поддерживать плохо работающие предприятия. Но ведь общая сумма государственного имущества только возрастет, если правительство, подчинившись правилам рыночной игры, предоставит эти предприятия их участи и передаст сданный им в аренду капитал более удачливым конкурентам.

Сейчас ответ на вопрос "Что делать?" в общих чертах ясен. Это: 1) коммерциализация (с передачей госсобственности в аренду); 2) финансовая стабилизация; 3) социальная защита.

Гораздо сложнее вопрос о том, насколько это реально при нынешнем состоянии общества и государства. В разных местах и от разных людей приходилось слышать одну и ту же фразу: "На хозяина работать не хочу и сам хозяином быть не хочу". И советским гражданам надо выбирать: или самим становиться хозяевами, или искать их на стороне. Здесь очевидна роль аренды как способа, позволяющего наиболее естественным образом втянуть в новые экономические отношения как можно большее число людей. Ведь фактический провал кооперативного движения в СССР в первую очередь связан с тем, что оно охватило лишь 3—5% работающего населения, в то время как 90% занятых в государственном и колхозном секторах выступали в роли пассивных и с каждым днем все более раздраженных наблюдателей.

Приватизация не решает структурных проблем. Она может даже замедлить подлинное разгосударствление как процесс вывода предприятий из прямого управления государством. Истинная цель такого подхода — растянуть переход к рынку на все время, необходимое для приватизации, с тем чтобы на протяжении всего этого периода полный контроль над экономикой (а значит, и над самой приватизацией) оставался в руках прavaющей бюрократии.

Вся беда в том, что никто (или почти никто) в СССР на самом деле не желает рынка. И это неудивительно: рынок — жесткий и колючий механизм, от которого почти всем станет больно. Вот почему так популярен в СССР (неожиданно для многих) лозунг приватизации. Представители элиты просто не хотят риска. И в то же время они уверены, что благодаря своим связям, накопленным деньгам и (прежде всего) благодаря искусно созданной пассивности большинства населения сумеют урвать львиную долю государственного капитала.

Итак, приватизация в СССР — вовсе не свидетельство стремления к рынку: наоборот, это способ увильнуть от быстрого и вполне возможного перехода к нему путем коммерциализации госсектора до тех пор, пока все номенклатурные чиновники и их родня не займут теплые местечки во всевозможных "акционерных обществах" и "совместных предприятиях". Таков еще один специфически советский вариант "бегства от свободы".

Размышляя о роли государства в обновляемой экономике, Ю.В. Сухотин (СССР) сосредоточил внимание на отличии реальных предпосылок и установок экономических реформ от афишируемых. Практика приватизации в странах бывшего "соцлагеря"

вызывает большие сомнения в истинных мотивах ее инициаторов. Действительно ли установка на тотальную форсированную приватизацию определяется экономическими нуждами ("переход к рынку", скорейшее преодоление кризиса и отсталости), а не своекорыстными социально-политическими интересами слоев, возглавивших проведение реформ?

Как показано в ряде выступлений, успех широкомасштабной приватизации (продуктивное инвестирование паевых и выкупных сумм, эффективная работа создаваемых и реорганизуемых предприятий) нуждается в хорошо отлаженной системе рыночных механизмов, прочных навыках, менталитете конкурентного хозяйствования. Она может быть лишь итогом "перехода к рынку", но не его предпосылкой. Сама целесообразность приватизации должна быть оправдана объективным анализом плюсов и минусов хозяйственных возможностей в сравнимых условиях. Так, надо сопоставлять с частными (в широком смысле слова) предприятиями государственные коммерческие фирмы, а не казенные директивные заведения.

Между тем реформаторская пропаганда подменяет этот анализ голословными заверениями ("Самоочевидно! Несомненно! Без приватизации не может быть полноценного рынка!" и т.п.), превращая приватизационный "большой скачок" в самоцель.

Кому он выгоден? Отнюдь не населению и не народному хозяйству, вопреки ликованиям по поводу "возвращения национального богатства народу", заполняющими средства информации (не только официальные, но и "оппозиционные"). Даже за такими псевдодемократическими формами, как переход предприятий в собственность их коллективов и бесплатная раздача акций всему населению, виден прозрачный расчет правящей элиты. Фактическое доминирование администрации в "трудовых коллективах" (усиленное возросшими возможностями увольнения неугодных), угроза массовой ликвидации нерентабельных предприятий (т.е. экспроприации их незадачливых "совладельцев"), крайняя распыленность "пайщиков" национальной экономики (многие из которых вскоре лишатся своих акций) — все это означает призрачный характер "собственного" статуса для большинства населения, его быструю смену вполне реальной пролетаризацией, т.е. концентрацию власти в экономике в руках ее нынешних заправил — хозяйственно-политической номенклатуры и примкнувших к ней дельцов теневого бизнеса. Псевдодемократические формы приватизации, действительно, позволят им присвоить огромное национальное богатство в кратчайшие сроки и совершенно бесплатно.

Приведет ли это к расцвету конкурентного рынка и экономическому чуду? Крайне маловероятно. Годы реформ не улучшили, а лишь обнажили стереотипы хозяйственного поведения правящего слоя, давно махнувшего рукой на интересы национальной экономики. Вместо хлопот по созданию, оснащению конкурентоспособных производств интересам власти и наживы служат отработанные приемы монополистического-спекулятивного ущемления потребителей, создания товарного голода. Вместо умелого использования сравнительных преимуществ в международных экономических связях, практикуются их компрадорские варианты, расхищение экономического потенциала страны, неэквивалентный обмен продукцией. Тотальная форсированная приватизация, легитимируя в "цивилизованных" формах всевластие антинародного правящего слоя, означала бы не выход из экономического кризиса, а путь к развалу хозяйства, закабалению страны.

Предлагаемая в качестве альтернативы специалистами МВФ линия "коммерциализации госсектора" (при поощрении возникающих "снизу" новых малых и средних государственных предприятий) верно учитывает современные возможности эффективного рыночного хозяйствования государственных фирм. Но она явно недооценивает глубину загнивания самой государственности, как главного наследия тоталитарных режимов. За фасадами новых демократических учреждений и ритуалов скрывается прежняя безответственность всякого рода властей (включая высших политических лидеров) перед населением. Им безнаказанно сходят с рук некомпетентные реформаторские затеи и неисполнение рутинных обязанностей (включая такие болезненные для населения сферы, как политика цен и доходов, сохранение урожая, организация продовольствен-

ного снабжения), а также коррупция, участие в скандальных махинациях с государственным имуществом.

Только подлинная демократия с ее реальной жесткой ответственностью властей перед электоратом может стать прочной основой успешных экономических реформ в странах, желающих покончить с тоталитаризмом. Игнорирование этого требования оборачивается жестким нажимом самозванных правителей на большинство населения, чему немало способствуют ссылки на "суровые законы рынка". Этот "рыночный сталинизм" — угроза массовых увольнений, резкого снижения жизненного уровня при "переходе к рынку" — особенно опасен в бедных странах, лишенных надежной системы социальной защиты и профессиональной реабилитации. В действительности, возможны более плавные, гуманизированные варианты структурной перестройки экономики, приемлемые по эффективности. Опыт передвижки людских ресурсов лучше начинать с внутриотраслевых операций свертывания отсталых предприятий при одновременном расширении высокоэффективных. Эти действия входят естественным компонентом в процедуры контролируемой либерализации цен без спадов производства. Нужны реформы, в которых время перехода в новое качество определяется содержанием и основательностью преобразований, а не по принципу сталинских пятилеток — любой ценой в намеченный срок. Цена уплачивается все более высокая, а результаты плачевны.

В.Н. Богачев (СССР) рассмотрел возможности использования современных экономических теорий для попыток практического соединения требований экономической эффективности и социальной справедливости. Воссоединение труда и собственности при "реальном социализме" оказалось декларированным, но не реализованным, отношения "управления — подчинения", обязательные во всякой совместной деятельности, переросли рамки технико-производственной необходимости и приобрели социально-экономический характер "доминирования — подавления". Нисколько не умерив стяжательских инстинктов, "реальный социализм" придал им явно антиобщественную, разрушительную направленность. "Диктатура пролетариата" выродилась в господство над обществом производственных корпораций, "экономический центр" — в инструмент навязывания трудящимся групповых интересов в качестве международных.

Разумеется, неудача единичной попытки — а, вопреки декларациям о национально-культурной специфике, социализм в СССР и в Восточной Европе строился по шаблону — ничего не доказывает. Пусть медленное, но все же сближение социальной справедливости с эффективной хозяйственной практикой демонстрируют высокоразвитые буржуазные нации, где в послевоенные годы наблюдалась явная гуманизация общественных отношений.

Но каковы бы ни были общеисторические перспективы, нынешний глубокий упадок экономики реального социализма закономерно и неизбежно провоцирует буржуазно-либеральную реакцию. Первостепенное значение для стран бывшего социалистического содружества приобрела задача эффективного хозяйствования, и общественное мнение, равно как и политическое руководство, готово ради достижения этой цели поступиться устоявшимися ценностями равенства и справедливости. Любопытна эволюция идеологии перестройки. В 1985—1986 гг. были провозглашены романтические лозунги, одним из которых было восстановление социальной справедливости. Теперь, в шестилетнюю ее годовщину, политики и экономисты утешают народ перспективами "социальной защищенности". Это что же за общество, от которого надо защитить индивидуума?

"Рынок" — слишком общее и пустое определение, чтобы обозначить им цель социально-экономических преобразований. Рынок так же хорошо сопрягается со шведской добропорядочностью, как с боливийской нищетой, колумбийской мафиозностью и филиппинской междоусобицей. Не надо скромничать: после 1917 г. мы очень резко рванули на пути к рынку — результаты на столе и в гардеробах. Сопоставляя различные рыночные экономики, существующие в мире, мы без труда и сомнений констатируем тесную корреляцию между экономической эффективностью производства, с одной стороны, и условиями распределения, а также социального обеспечения, с другой. Не имеют смысла утверждения, что рынок гуманен или антигуманен; как всякий общественный институт, он является ареной исторического прогресса, противоборства

демократических тенденций с консервативной традицией. Эффективность рыночной экономики вовсе не исключает социальной справедливости; между этими двумя сторонами хозяйственных результатов существует скорее положительная корреляция, тем более тесная чем выше в обществе дух демократизма, равноправия и индивидуальной ответственности.

Конкурентный рынок — это институт демократического, всенародного управления производством. Уже это делает его социальной ценностью, особенно по сравнению с нынешним состоянием экономик, где концентрация производства и централизация сбыта позволяют производителю (поставщику) управлять ценой, т.е. самочинно определять условия своих коммерческих успехов. Нынешний развал обусловлен не слабостью коммерческих мотиваций, а их имплантацией в среду монополистических производителей и торговцев. Беда в том, что конкуренцию нельзя ввести декретом и постановлением пленума о "вхождении в рынок". Чем старательнее внедряются коммерческие критерии в монополизированные производственные и торговые структуры, тем тягостнее для народа гнет хозяйственных корпораций. Восстановление этических ценностей конкурентного хозяйствования и норм добропорядочной коммерции может занять время, сравнимое с шестью десятилетиями подавления мелкотоварного сектора — носителя этих ценностей.

Непрерывный общенародный референдум — голосование рублями за наилучшую структуру производства — эффективен, если рублевые "голоса" отражают действительные общественные потребности. При слишком большой дифференциации доходов может случиться и так, что "референдум" покажет высокий спрос на кошачьи лакомства и отсутствие потребности в лекарствах для стариков. Некоторая степень равенства в распределении — необходимое условие того, чтобы рынок стал институтом хозяйственного самоуправления.

Однако главный порок рыночной экономики — безработица. Различные компромиссы, связанные с содержанием безработных за счет средств казенной или частной благотворительности наравне с инвалидами или больными и нетрудоспособными, представляют экономическую потерю, не устраняя вместе с тем и несправедливость.

Концепции приватизации, изобретаемые (а отчасти и воплощаемые) в странах, разочаровавшихся в обобщественном хозяйствовании, также опираются на романтические иллюзии справедливого наделения всех собственностью. Обсуждаются только критерии справедливости: всех наделять или только трудоспособных, с учетом стажа или без и т.д. Очевидная и неизбежная перспектива перераспределения объектов и титулов собственности, их концентрация в определенных руках в расчет не принимаются. Логика такова: важна стартовая справедливость, а если потом "лопух" что потеряет, а ловкач приобретет, то это будет уже справедливость более высокого порядка — наказание неумехи и поощрение сноровистости.

Равенством здесь, конечно, и не пахнет. Вообще имущественное неравенство при рыночной самоорганизации устранить нельзя и не нужно. Справедливость может состоять в том, чтобы и сосредоточенный "лопух", и проворный хитрован нашли себе занятия, наивыгоднейшие для общества; чтобы тот, кому достанется производственное имущество, был заинтересован, а к эксплуатации ресурсов имели доступ желающие и умеющие. Равенство же — в правильном использовании доходов от капитала. Все это опять-таки в идеале решается конкуренцией.

Экономическая эффективность требует, чтобы прибыль, приносимая капиталом, не растекалась по личным доходам, используемым на потребление. Тогда обладание производственным имуществом становится не привилегией, а своего рода общественным долгом, таким же, как исполнение трудовых обязанностей.

Акционерная форма собственности при массовом владении акциями в хорошо организованной конкурентной экономике равнозначна ответственности крупнейших фирм перед всем народом.

В идеале режим конкурентного рынка может по существу устранить эксплуатацию даже и в условиях концентрации собственности в руках некоторых. Если прибыль реинвестируется полностью, собственник не пользуется плодами чужого труда для лич-

ных нужд. Он может тешить себя соображениями, что прирастает его, а не чей-нибудь капитал, но с общественной точки зрения расширяются производственные возможности для всех: "Все остается людям". Собственник на деле выступает как общественный уполномоченный по распоряжению данным имущественным объектом; и достигается это экономическими методами, без ущемления имущественных прав.

Общество, переходящее к рыночным отношениям, декларируя свою приверженность социалистическому выбору, должно стремиться к конкурентному режиму, более жесточенному по сравнению с капиталистическими образцами.

Производственное использование прибылей лишает собственника привилегии роскошествовать, но не делает его полностью равным неимущим трудящимся. Он (и только он) определяет направления инвестирования дохода. Экономическая власть собственника превышает то влияние, которое могут оказать на ход общественных дел неимущие. Этот остаток несправедливости неустрашим никакой конкуренцией.

У нас стало модным иронизировать по поводу тезиса о том, чтобы всякая кухарка управляла государством. Ирония, вероятно, объясняется непониманием высших функций управления. Это не проектирование возможных решений и даже не их оценка, а окончательный выбор. Никто не ждет от кухарки профессионального проектирования линий метро в Красноярске и оценки его влияния на престиж Союза в мире. Но когда проект сделан и всесторонне оценен, кому поручить выбор? Специалистам? Так они же не в состоянии понимать ничего, кроме своих тоннелей и ракет. Высшим эшелонам государственного руководства? Да это же пожизненные интуисты в собственной стране, что они смыслят в трамвайной давке. . . Минфину как хозяину ассигнований? Какой же он хозяин, он только казначей народных денег. Нет, право решения принадлежит как раз кухаркам, водопроводчикам, дворникам — и всем на равных основаниях.

В.Е. Дементьев (СССР), обсуждая обстоятельства и последствия приватизации, акцентировал внимание на важности преодоления комплекса безальтернативности, когда варианты реформ сопоставляются лишь в плоскости "быстрее — медленнее". Необходимы анализ реально разворачивающихся событий, выявление деструктивных тенденций, поиск конструктивных. Такой подход целесообразен потому, что из многочисленных законодательных актов по хозяйственному праву заметный след оставляют, как правило, лишь те, которые легализуют, поощряют уже развивающиеся в экономике процессы. Завышенная оценка их пластичности оборачивается прожектерством.

Одним из выражений безальтернативного толкования реформ является усиливающийся крен в сторону трактовки приватизации как самоцели преобразований. Такая установка чревата огульным разгосударствлением, игнорированием его рациональных сфер, масштабов, темпов. Она остается идейным оправданием "спонтанной приватизации", готовит почву для новых ее рецидивов.

Анализ последствий приватизации нередко демонстрирует ту оплошность, в которой ныне часто обвиняют марксизм. Речь идет о недоучете социально-психологических и экономических реалий. Последние таковы, что хозяйственная инициатива все более широко и открыто ориентируется на обогащение без производства. Это происходит в форме перепродажи готовой продукции, посредничества в сделках с государственным имуществом и т.д. Позволит ли приватизация переломить эту тенденцию или только усилит ее? Идеальные модели совершенной конкуренции, достижения индустриально развитых стран — не основание для благодушия в этом вопросе. Условия все новых перекроек отношений собственности сами по себе подталкивают к краткосрочной ориентации хозяйственной деятельности, а не долгосрочным производственным инвестициям.

Приватизация как самоцель ведет к перекосу в распределении экономической власти в сторону принципа "один рубль — один голос" и ущербу для принципа "один человек — один голос". Тем самым задача нахождения наиболее эффективного и социально справедливого соотношения между этими принципами снимается с повестки дня.

Неудивительно, что массовое отношение к приватизации двойственное. С одной стороны, ощущение того, что придется пройти и сквозь это испытание. С другой — предчувствие, что и на сей раз власть имущие окажутся в привилегированном положении.

нии: бремя перемен для них будет не столь тяжело, они останутся скупы в дележе успехов.

Спонтанной приватизации на практике чаще всего противостоит такая, которая проводится с соблюдением чиновничьей субординации. Однако это — две разновидности одного и того же варианта преобразований. Бюрократическую и спонтанную приватизации объединяет то, что решения принимают одни лица, а расплачиваться приходится другим. Преодоление такого несоответствия — главная задача реформы отношений собственности.

Возлагая в преобразованиях собственности надежды на повышение ответственности администраторов, следует иметь в виду, что эрозии ответственности способствует расплывчатость задач, их многочисленность, наслоение контрольных инстанций, большая дистанция между распорядителями имуществом и теми, кто реально заинтересован в рачительном обращении с ним. Такого рода слабости прослеживаются в том, как замысливается приватизация под эгидой Фонда государственного имущества СССР. Остаются, в частности, лазейки для управленческой приватизации. К ним, как ни парадоксально, следует отнести возможность безвозмездной передачи членам трудового коллектива (но не обязательно всему!) части производственных фондов. Первыми претендентами на эту льготу окажутся те арендные подразделения предприятий, которые и сегодня находятся в привилегированном положении, поскольку создаются управленцами для себя.

Заслуживают поддержки тенденции развития отношений собственности, ориентированные не на сам по себе передел имущества или закрепление захваченного, но на обеспечение эффективного взаимодействия между производителями и потребителями продукции. К такого рода тенденциям можно отнести развитие отношений собственности "по горизонтали", когда потребители превращаются в акционеров предприятий-поставщиков. Такая приватизация выступает не самоцелью, а служит производству. Она повышает надежность связей по технологическим цепочкам. Это особенно важно в условиях реальной угрозы экономического хаоса. Вместе с тем ослабляется диктат производителя.

Наметилась тенденция часть средств, полученных от распродажи акций предприятия не его работникам, направлять на решение социальных и производственных проблем данного предприятия. Это заинтересовывает трудовой коллектив в том, чтобы имеющееся имущество не стало достоянием внешних акционеров или администрации "по дешевке". Следовательно, при четкой регламентации участие трудового коллектива в процессе разгосударствления и приватизации способствует снижению расточительства, сопровождающего этот процесс. То, в чем обычно обвиняют производственное самоуправление: стремление к максимизации валового дохода на одного занятого, — может оказаться здесь достоинством, а не изъяном.

А.В. Бузгалин (СССР) обратился к проблемам социальной справедливости в современном мире. Последние десятилетия цивилизованное общество, начиная с Японии и кончая сегодняшней Западной Европой и США, старательно занято "выделыванием" человека, который работал бы не столько за деньги, сколько ради интересного труда, "командой" (японский опыт), который участвовал бы в управлении, вышел бы за рамки частной собственности и пошел в систему сложной пирамиды участия, заботился бы о глобальных человеческих интересах, для которого ценность свободы была бы на первом месте. Не это ли подтверждение тезиса марксизма о том, что традиционный капитализм должен привести к победе нового типа общества и личности?

Большинство нынешних либералов в СССР, как и их коллег в предшествующие эпохи в нашей стране или в наше время в других странах, кричащих о гуманизме и равных правах всех граждан, понимают гуманизм и равноправие в классически буржуазном духе: когда свобода, равенство и возможности реализации человеческих способностей прямо пропорциональны собственности, которой ты обладаешь.

Невдомек этим доморощенным либеральным поклонникам западной цивилизации, что "там", в той же, скажем, Австрии, этой земле обетованной, гуманизм такой, какой он есть, держится не столько на врожденном "скромном обаянии буржуазии",

сколько на исторических завоеваниях трудящихся, более ста лет борющихся за 8-часовой рабочий день, хорошие условия труда, право участвовать в управлении, контролировать цены, иметь социальную защиту и т.д. и т.п.

* * *

Подводя итоги коллоквиума, отметим, что в развертывании социально-экономических сдвигов как на Востоке, так и на Западе все еще трудно выявить отчетливые тенденции. Означают ли они продолжающееся возвышение роли и достоинства личности или же чреватые дегуманизационными рецидивами ее принижения?

Объективная потребность развивающихся производительных сил в гуманизации экономических отношений между людьми преломляется через возрастание роли субъективных мотиваций, представлений о социальной справедливости — одобрение или неодобрение сложившихся общественных порядков участниками экономической жизни (индивидами, коллективами, социальными группами). Гуманизация производства — общеисторическая тенденция к ослаблению ограничений свободы личности, низводящих положение человека в производстве к роли инструмента, орудия чужой воли. Каждому конкретно-историческому этапу развития экономики соответствует специфический уровень дегуманизационных ограничений, связанных с технологией производства, уровнем развития личности, накопленными знаниями. Признание объективной обусловленности несвободы не должно вести к отказу от борьбы за социальное освобождение, но побуждает ставить задачу целенаправленного воздействия на факторы, порождающие социальное неравенство.

Все более актуальной научной проблемой представляется осмысление объективных условий гуманизации производства и обновления экономического строя. Выявление тенденций, присущих отдельным странам и их группам, анализ и критика соответствующих теоретических концепций (либерализм, институционализм, социализм и т.д.) — важное направление дальнейших исследований.

Поступила в редакцию
19 VII 1991