
ТРУДНЫЙ ПУТЬ К РЫНКУ

(очерк экономической истории)

ВОЛЫНСКИЙ Георгий Семенович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Восточнoукраинский филиал Международного Соломонова университета, г. Харьков, академик Академии экономических наук Украины

Переход от командной экономики к рыночной по своей политэкономической сути означает переход от тоталитарного государственного капитализма под вывеской социализма к демократическому частно-корпоративному капитализму. Вывод о необходимости перехода к рыночной модели не является следствием внезапного озарения. Он явился итогом длительного, противоречивого развития советской экономики, а сам переход оказался исключительно трудным и мучительным. В данной статье сделана попытка исследовать различные этапы этого процесса, прежде всего под углом использования (или неиспользования) товарно-денежных отношений и его отражения в экономической теории.

"Военный коммунизм". Начало 1918 г. – начало 1921 г.

Основоположники марксизма однозначно считали, что с установлением диктатуры пролетариата и переходом средств производства в руки государства товарно-денежные отношения исчезнут. Экономика будущего общества представлялась им как планомерно регулируемое бестоварное хозяйство. На этих же позициях стоял В.И. Ленин накануне революции и в первые годы Советской власти. Необходимо подчеркнуть, что политика "военного коммунизма" (1918-1921 гг.) была обусловлена не только чрезвычайными условиями гражданской войны, но и представляла собой попытку одним ударом покончить с товарно-денежными отношениями и непосредственно перейти к коммунистическим формам производства и распределения материальных благ. На деле это был первый в истории опыт реализации командной экономики.

В период "военного коммунизма" с помощью продразверстки у крестьян отбирались все излишки сельхозпродуктов. Поскольку крестьяне не хотели добровольно отдавать хлеб, в деревню посылали вооруженные продотряды, которые, опираясь на бедноту, разыскивали и отбирали спрятанный хлеб. Частная торговля была запрещена и рассматривалась как спекуляция, деньги вследствие безудержной эмиссии предельно обесценились и утратили роль всеобщего эквивалента. Обмен продуктов (там, где он имел место) носил натуральный характер, рабочие и служащие получали не денежную зарплату (на которую ничего нельзя было купить), а натуральные пайки; не только средние, но и мелкие предприятия были национализированы, что подрывало основы товарного хозяйства. Предприятия находились на полном иждивении государства, которому бесплатно отдавали произведенную продукцию.

Такая политика позволила сосредоточить в руках государства скудные материальные ресурсы и выиграть гражданскую войну. Вместе с тем она привела к резкому обострению противоречий между государством и многомиллионными массами крестьянства, многократному падению промышленного производства, поставила страну на грань экономического краха. Крестьянское хозяйство – это хозяйство мелкого товаропроизводителя. Крестьянин должен иметь возможность реализовать излишки своей продукции на рынке и закупить здесь необходимые ему промышленные средства производства и потребительские товары, а выход на рынки был заблокирован. С окончанием

гражданской войны, а, следовательно, отпадением угрозы реставрации помещичьего строя, крестьяне стали решительно протестовать против системы продразверстки, о чем свидетельствовали Кронштадтский мятеж, антоновщина в Тамбовской губернии и ряд других крестьянских восстаний, иначе говоря, недолгий опыт убедительно показал, что "ликвидировать" товарно-денежные отношения далеко не просто.

Новая экономическая политика (НЭП). 1921 – 1928 гг.

Трезво оценивая опыт "военного коммунизма", В.И. Ленин приходит к выводу о том, что товарно-денежные отношения следует всемерно использовать в процессе восстановления народного хозяйства и строительства нового общества, о чем свидетельствует переход к новой экономической политике (1921 – 1928 гг.). В период НЭПа возрождаются товарно-денежные, рыночные отношения. Этот процесс происходил по таким направлениям:

1. Продразверстка была заменена продналогом. Крестьяне получили право свободно продавать излишки сельхозпродуктов, что соответствует экономической природе мелкого товарного хозяйства.

2. Была проведена денационализация мелких и средних предприятий в промышленности (прежде всего легкой и пищевой), торговле, строительстве и созданы необходимые правовые условия предпринимательской деятельности.

3. Государственные предприятия были переведены на хозяйственный расчет, они стали в денежной форме соизмерять свои затраты и результаты, покрывать свои расходы, в том числе выплату денежной зарплаты, не за счет государства, а за счет выручки от реализации произведенной продукции.

4. В 1922-24 гг. была проведена радикальная денежная реформа, обесцененные "совзнаки" заменены червонцами, которые можно было обменять в банке на золото. Советский рубль превратился в одну из наиболее устойчивых валют мира.

5. Были восстановлены товарные биржи, а также биржи труда, а следовательно, частично восстановлена инфраструктура рынка.

6. Наконец, был разработан и принят Гражданский кодекс, который содержал систему нормативных актов, регулирующих деятельность субъектов хозяйства, в том числе частных предприятий, т.е. устанавливал "общие правила игры".

В целом экономика НЭПа носила полурыночный, переходный к рынку характер. Следовательно, НЭП представлял первую успешную рыночную реформу.

Успехи НЭПа общеизвестны. В течение нескольких лет удалось восстановить довоенный уровень сельскохозяйственного и промышленного производства, наполнить потребительский рынок, накопить средства для восстановления тяжелой промышленности и начать строительство новых предприятий.

Следует подчеркнуть, что успехам НЭПа способствовал ряд важных обстоятельств. Во-первых, в советской России сохранился многомиллионный класс крестьян – производителей. Как только был устранен пресс продразверстки и появился материальный стимул к труду, крестьяне, несмотря на отсутствие современной техники, стали наращивать объем производства сельхозпродуктов. Во-вторых, сохранился класс предпринимателей (нэпманов), который внес огромный вклад в восстановление и развитие торговли, сферы услуг, легкой и пищевой промышленности и регулярно платил налоги государству. В-третьих, большевики не только захватили, но и сумели сохранить большую часть золотого запаса царской России. Золотой запас государства был основательно пополнен и за счет реквизиций драгоценных металлов у церкви и бывших "эксплуататорских классов". Все это позволило ввести кредитные деньги. В-четвертых, за счет налогов с предпринимателей и крестьян (натуральный продналог вскоре был заменен денежным налогом, носившим щадящий характер) и прибыли хозрасчетных госпредприятий были накоплены значительные финансовые средства, которые позволили восстановить тяжелую промышленность и

приступить к строительству новых предприятий без помощи (в частности кредитов) западных стран.

Репрессивная командно-мобилизационная экономика (конец 20-х – конец 50-х годов)

В конце 20-х – начале 30-х годов компартия и советское правительство, отбросив тезис В.И. Ленина о том, что "НЭП вводится всерьез и надолго", используя самые жесткие, зачастую жестокие, командные методы, приступили к коллективизации сельского хозяйства и ускоренной индустриализации страны. Указанные процессы взаимосвязаны и тесно переплетены. Поэтому мы рассмотрим их параллельно. Как известно, В.И. Ленин считал, что кооперирование крестьян следует осуществлять постепенно и только на добровольной основе, по мере того как крестьяне на собственном опыте убедятся, что вести хозяйство совместно выгоднее, чем единолично. Это указание было отброшено. Крестьян насильно загоняли в колхозы, отбирая у них скот и сельхозинвентарь (а также машины у тех, у кого они были). Тех, кто не соглашался вступать в колхоз, подвергали "раскулачиванию". В этом случае у крестьянской семьи отбирали дом, хозяйственную утварь и даже теплую одежду и высылали в районы, где строились крупные предприятия. Следует отметить, что одновременное строительство сотен новых предприятий, практически без применения строительной техники требовало огромной армии неквалифицированной и очень дешевой рабочей силы. И советское руководство такую армию получило: именно раскулаченные крестьяне, лишившиеся хозяйственных и человеческих корней, рыли котлованы, закладывали фундаменты и возводили стены новых цехов.

Однако возвести стены, построить корпуса новых предприятий – это полдела. Необходимо было установить в этих корпусах современное оборудование, подавляющую часть которого можно было закупить только за рубежом. Для этого, естественно, нужна была валюта. Не говоря о том, что была распродана половина Эрмитажа, Третьяковки, Русского музея (этого было очень мало) и проведено изъятие золота и драгоценностей у населения, необходимо было найти мощный источник поступления валюты. И такой источник был найден: ставка была сделана на принудительный экспорт зерна. У крестьян-единоличников и только что созданных колхозов под метелку выгребали зерно и отправляли за рубеж. Такая политика в условиях, когда в Украине и южных губерниях России в 1932-1933 гг. имел место тяжелый неурожай, привела к повальному голоду, который в народе получил название "голодомор". Характерно, что в 1925 г. имел место голод в Поволжье, о нем много писали в газетах, собирали деньги в пользу голодающих, а зарубежные благотворительные организации оказывали им помощь. О голоде 1932-1933 гг. в советской печати не было даже упоминаний. Кто в первую очередь пострадал от голода? Те же крестьяне. Если рабочим и служащим выдали карточки, по которым можно было получить скудный набор продуктов, то крестьянам карточки не полагались. И это было вполне "логично": если бы карточки выдали десяткам миллионов крестьян, то вывозить было бы нечего. В советской статистике нет данных о количестве жертв этого голода, но по оценкам зарубежных специалистов в 1932-1933 гг. от голода умерло более семи миллионов крестьян. Иначе говоря, жизнями крестьян просто пожертвовали в интересах ускоренной индустриализации.

Что получили крестьяне, вступившие в колхозы? Они превратились в крепостных государства. Прежде всего, крестьяне не могли выйти из колхоза: им просто не давали паспорт, а без паспорта нельзя было найти работу. Во-вторых, колхозники под страхом жестокого наказания были обязаны отработать т.н. "минимум трудодней". Система трудодней была введена в колхозах с первых дней их существования. Она заключалась в установлении норм на различные виды работ, если колхозник выполнял норму, ему насчитывался один трудодень (т.е. учетчик ставил против его фамилии палочку). Предполагалось, что после сбора урожая на трудодни будут выдаваться продукты и даже

деньги. Однако на практике система трудодней превратилась в механизм внеэкономического принуждения к труду.

Следует отметить что, параллельно с организацией колхозов были созданы государственные машинно-тракторные станции (МТС), в которых была сосредоточена вся сельскохозяйственная техника. МТС заключали с колхозами договора на проведения основных сельскохозяйственных работ – пахоту, сев, уборку. За эти работы колхозы расплачивались натурой, при этом ставки натуроплаты носили грабительский характер. Теперь вернемся к трудодням. После выполнения "первой заповеди" – сдачи хлеба государству и внесения натуроплаты МТС, а также формирования семенного фонда (последнее жестко контролировалось) распределять по трудодням было нечего. Как горько шутили колхозники, они "работают за палочки". Единственным источником жизни крестьянской семьи было предельно ограниченное приусадебное хозяйство. Продуктов, выращенных тяжким трудом в "свободное" время, с грехом пополам хватало на то, чтобы прокормить семью. Но колхозники нуждались и в деньгах (хотя бы для того, чтобы купить какую-то одежду и обувь детям с тем, чтобы они могли ходить в школу), а потому были вынуждены часть продуктов, полученных в приусадебном хозяйстве, продавать на "колхозном" рынке. В этом случае семья не только ходила в обносках, но и жила впроголодь.

Коллективизация не только подорвала сельское хозяйство, но и негативно сказалась на ходе войны, особенно в первые ее месяцы. Красная армия в основном формировалась за счет крестьян, т.к. квалифицированные рабочие были нужны на военных заводах. Однако крестьяне, пережившие раскулачивание своих близких и досыта наевшиеся "счастливой" колхозной жизни, не хотели сражаться за советскую власть и, как только крупная группировка советских войск попадала в немецкое кольцо (или даже при угрозе окружения), солдаты массами сдавались в плен. Именно это нежелание наряду с ликвидацией верхушки командного состава во время "большой чистки" 1937-1938 гг. явилось причиной того, что в первые месяцы войны в плен попало 3,5 миллиона советских солдат, а немецкий блицкриг чуть не удался. И только введение заградотрядов и других подобных мер привело к остановке панического отступления. Следует добавить, что огромные потерянные территории потом пришлось отвоевывать ценой большой крови.

Накануне войны были предприняты беспрецедентные меры по повышению дисциплины на государственных предприятиях, которые сохранялись до конца 50-х годов. Работники лишались права ухода со своего предприятия (в уголовный кодекс была введена статья о "самовольном" уходе). Самовольный уход жестоко наказывался, исключения были сделаны только для офицерских жен в случае перевода мужа на новое место службы и специалистов, которые приказом министра переводились на другое предприятие или новостройку. Принудительными работами наказывались даже пятиминутные опоздания. Наконец, после "большой чистки" 1937-1938 гг. на строительстве новых предприятий, каналов, лесоповале стал использоваться рабский труд миллионов заключенных, как правило, попавших в лагеря без суда и следствия. После войны армия заключенных пополнилась за счет бывших советских военнопленных, которых рассматривали как предателей даже в том случае, если они попали в плен тяжело ранеными или вследствие грубых ошибок высшего командования. Таковы некоторые характерные черты жесткого (сталинского) варианта командной экономики, которая держалась на повальном страхе и массовых репрессиях.

Несмотря на то, что в стране сложилась четко выраженная планово-распределительная, командная система, товарно-денежные отношения не исчезли: рабочие и служащие получали денежную зарплату, на которую приобретали потребительские товары и услуги, колхозники были вынуждены продавать продукты приусадебного хозяйства на "колхозных" рынках, предприятия продолжали функционировать на началах хозрасчета (который, однако, приобрел формальный характер, так как у них изымалась подавляющая часть прибыли), функционировала специфическая для командной экономики система банков и сберегательных касс. Однако официальная пропаганда рассматривала эти отношения как

"пережиток НЭПа", пережиток капитализма. Экономическая политика государства была направлена на ограничение и постепенное вытеснение товарно-денежных отношений. Наиболее четко идеология командной экономики в области товарно-денежных отношений была изложена И. Сталиным в брошюре "Экономические проблемы социализма в СССР" (1952 г.). Каковы основные положения этой брошюры, которая рассматривалась как высшее достижение "творческого марксизма"?

И. Сталин утверждал, что средства производства, которые произведены на госпредприятиях и реализуются другим госпредприятиям, т.е. обращаются внутри государственного сектора (а это более 90% всех средств производства), не являются товаром в политико-экономическом смысле, а имеют лишь видимость товара, тонкую товарную оболочку, связанную с тем, что "мы в денежной форме подсчитываем их себестоимость и устанавливаем на них денежные цены". Как известно, в теории допустимы любые мнения, бумага "все выдержит". Но что получалось на практике? Если средства производства не являются реальным товаром, то, следовательно, они не имеют стоимости, которая является объективной основой цены. Как в таком случае устанавливаются цены? Очень просто, "на глаз". Иначе говоря, такое теоретическое открытие оправдывало субъективизм и полный произвол в области ценообразования на средства производства, а, следовательно, и потребительские товары, в издержки производства которых входит стоимость затраченных средств производства.

И. Сталин утверждал далее, что закон стоимости при "социализме" регулирует только обмен товаров и не оказывает никакого воздействия на сферу производства. "Плохому" закону стоимости он противопоставлял "хороший" закон планомерного развития (хотя содержание этого "закона" так и не смогли раскрыть советские экономисты). Сталин считал, что сферу действия закона стоимости следует ограничивать, а сферу действия "закона планомерного развития" расширять. Как обстояло дело в действительности? Закон стоимости, как и любой другой закон экономики, носит объективный характер: ни отменить, ни изменить этот закон человек, группа людей, государство не могут. Можно, правда, не учитывать его требования, но тогда закон стоимости действует вопреки экономической политике государства, ведет к отрицательным народнохозяйственным последствиям. Вот один типичный пример. Закон стоимости предполагает, что цена товара покрывает средние издержки производства (себестоимость) и обеспечивает производителю получение прибыли, которая является стимулом роста производства. Однако в Советском Союзе закупочные цены на продукцию животноводства в течение длительного времени устанавливались на уровне ниже себестоимости. Поэтому, чем больше продуктов производилось в хозяйстве, тем больше были его убытки. В этом основная причина перманентного невыполнения планов по развитию животноводства в колхозах и совхозах и деградации этой отрасли.

Смягчение командной экономики и попытка ее реформировать (конец 50-х – конец 60-х годов)

В конце 50-х – начале 60-х годов после разоблачения культа личности командная экономика (государственный капитализм) существенно смягчилась. Прежде всего, прекратились массовые репрессии, миллионы заключенных были освобождены и реабилитированы (к сожалению, многие были реабилитированы посмертно). Во-вторых, был разрешен свободный переход работников на другие предприятия, а опоздание на работу влекло за собой только штраф или выговор. В-третьих, постепенно был разрешен выход крестьян из колхозов, было введено ежемесячное авансирование колхозников, а затем полностью ликвидирована система трудодней и введена денежная зарплата (хотя последняя была достаточно низкой). В-четвертых, было начато массовое строительство малогабаритных квартир, в которые переселялись люди из подвалов и переполненных коммуналок. Наконец, и это самое главное, резко снизился страх перед необоснованными

репрессиями. Правда, диссиденты подвергались репрессиям, но их доля в общей численности населения была весьма ограничена.

Итак, повальный страх, который являлся основой репрессивной модели командной экономики и средством внеэкономического принуждения к труду, в значительной мере исчез. Возник вопрос, как заставить людей работать в новых условиях? Ответ был очевидным – путем материальной заинтересованности в результатах труда и материальной ответственности за негативные результаты, т.е. путем экономического стимулирования хозяйственной деятельности. Но такое стимулирование возможно только на основе использования товарно-денежных, прежде всего хозрасчетных, отношений и инструментов (зарплаты, премий, штрафов, социальных льгот). В 1957 г. было проведено совещание по закону стоимости, на котором большая группа ведущих экономистов высказала мнение, что товарно-денежные отношения имманентны зрелому социализму, а задача экономической политики государства состоит не в том, чтобы их вытеснить, а в том, чтобы эти отношения максимально использовать с целью повышения эффективности производства. Назревала экономическая реформа.

В процессе подготовки реформы исключительную роль сыграла статья харьковского профессора Е.Г. Либермана "План, прибыль, премия", в которой были четко изложены основные направления реформы. Недаром, когда реформа стала проводиться в жизнь, в западной прессе писали, что в Советском Союзе происходит "либерманизация промышленности". Реформа началась в конце 1965 г., в ее основе лежал переход от формального к реальному хозрасчету. Последний предполагал расширение хозяйственных прав предприятий, усиление материальной заинтересованности и ответственности трудовых коллективов и отдельных работников. В распоряжении предприятий стали оставлять половину полученной прибыли, из которой формировались поощрительные фонды. Эти фонды служили источником текущих премий, премии по итогам года (тринадцатой зарплаты), развития социальной инфраструктуры предприятий, модернизации производства (Правда, крупные капиталовложения по-прежнему осуществлялись за счет бюджета).

В результате реформы у работников предприятий появилась заинтересованность в росте производительности труда, экономии материальных ресурсов, повышении качества продукции. Значительно повысились темпы экономического роста. Таким образом, реформа представляла шаг в правильном направлении. Однако дальнейших шагов не последовало, "не долго музыка играла". В конце 1968 г. в связи с событиями в Чехословакии экономическая реформа была заторможена, а ее суть выхолощена (остались только формальные атрибуты). Коротко остановимся на чехословацких событиях. Здесь также была проведена экономическая реформа, в основе которой лежали идеи того же Е.Г. Либермана и прогрессивных чехословацких экономистов. В новых условиях к руководству предприятиями, а, следовательно, и в ЦК компартии, пришли новые, инициативные люди, которые добивались не только экономических, но и политических перемен (А. Дубчек и др.), выдвинув лозунг "социализма с человеческим лицом". Старое руководство в полном составе было вынуждено уйти в отставку, а так как Л. Брежнев и "компания" мертвой хваткой держались за свои руководящие кресла, события в Чехословакии их смертельно испугали. В конечном счете, в эту страну были введены советские войска, которые подавили "Пражскую весну", поставив во главе партии и государства верных прислужников КПСС. Вот эти события и привели к тому, что экономическая реформа в СССР была свернута по "политическим соображениям", а административное вмешательство в работу предприятий резко усилилось.

Кризис и распад командной экономики (конец 60-х – конец 80-х годов)

В рассматриваемый период в экономику, прежде всего, в тяжелую и военно-космическую промышленность вкладывались огромные материальные и денежные ресурсы, а отдача этих вложений неуклонно снижалась. Сельское хозяйство находилось в развале, с

каждым годом росли закупки зерна за рубежом, соответственно золотой запас государства истощался. Началась инфляция, которая носила скрытый, подавленный характер и выражалась в остром дефиците потребительских товаров, их фондируемом распределении, огромных очередях, процветании черного рынка и теневого (подпольного) сектора. Невиданный ранее размах приняла коррупция. Страна изнывала под бременем гонки вооружений, которая провоцировалась имперской политикой советского руководства. К началу 80-х годов, когда цены на советскую нефть упали, темпы экономического роста стали нулевыми, поскольку экстенсивные факторы роста были исчерпаны. Командная экономика все больше вползала в кризис.

В условиях т.н. мирного соревнования двух систем имманентные командной экономике недостатки стали очевидными. Речь идет о нерациональном использовании ресурсов, низкой эффективности производства, отсутствии эндогенных стимулов к научно-техническому прогрессу, низком уровне и качестве жизни. Возникает вопрос, имел ли место в бывшем Союзе научно-технический прогресс? Безусловно имел, но только в отраслях военно-космического комплекса, где он подогревался ожесточенной конкуренцией с военно-космическими корпорациями США, т.е. экзогенным стимулом. Следует отметить, что в США многие новые технологии и продукты также создавались на военных заводах, но затем они быстро распространялись на производство мирной продукции. В бывшем Союзе научные исследования и конструкторские разработки в области военной техники были строго секретными, а потому за редким исключением не использовались в мирных целях. Отсутствие конкуренции на внутреннем рынке и чрезмерная секретность обусловили вопиющее технологическое отставание и низкое качество продукции многих отраслей промышленности, прежде всего отраслей группы "Б", которые частично компенсировались вынужденным импортом потребительских товаров. Следовательно, для командной экономики была характерна искаженная структура производства, обусловленная гипертрофированным ростом группы "А", которая служила базой беспрецедентного наращивания ВПК.

А как обстояло дело в экономической науке? Здесь сложилось своего рода "двоевластие" – экономисты разделились на товарников и антитоварников. Товарники считали, что надо расширять и углублять сферу товарно-денежных, прежде всего хозрасчетных отношений. Антитоварники-ортодоксы-догматики исходили из того, что если основоположники считали, что при социализме товарно-денежных отношений не будет, то их и не должно быть. Характерно, что в спорах с товарниками они использовали весь арсенал советской демагогии, обвиняя последних в ревизионизме, антимарксизме и буржуазном экономизме. Симпатии советского руководства были на стороне антитоварников, однако оно вынуждено было терпеть товарников и товарно-денежные отношения, так как не знало, чем их можно заменить. Тем более что попытка заменить прибыль нормативно-чистой продукцией (НЧП), инициированная антитоварниками, с треском провалилась. Ситуация изменилась только с началом "перестройки", когда М. Горбачев подверг антитоварников резкой критике, заявив, что их труды ничего не дают народному хозяйству. Начала готовиться новая экономическая реформа, к разработке которой были привлечены лучшие научные силы.

Следует подчеркнуть, что М. Горбачев отнюдь не стремился заменить планово-распределительную систему рыночной. Он хотел модернизировать командную систему, повысить ее эффективность, сделать конкурентоспособной с рыночной экономикой развитых стран, не затрагивая директивное планирование, фондируемое распределение материальных ресурсов и другие несущие конструкции командной экономики. Именно этой цели была подчинена "Радикальная реформа хозяйственного механизма", проведенная в 1987-1988 гг. В основе реформы лежал переход к полному хозрасчету, а его важнейшей чертой был перевод предприятий на самофинансирование. В отличие от самокупаемости, которая предполагает покрытие за счет выручки текущих затрат и получение прибыли, самофинансирование означает, что все затраты предприятий, в том числе инвестиции в

основные фонды, покрываются за счет собственных источников - прибыли (подавляющая часть которой должна была оставаться в распоряжении предприятий) и амортизационных фондов. Реформа предполагала дальнейшее расширение хозяйственных прав предприятий, усиление материальной заинтересованности и даже замену вконец дискредитированного соцсоревнования экономическим соревнованием между предприятиями. Казалось, что экономика, наконец, выходит на правильную дорогу. Однако уже к середине 1989 г. стало ясно, что реформа провалилась. Вместо ускорения темпов роста произошло их абсолютное падение, хаос в экономике усилился.

В чем причина неудачи этой реформы? Прежде всего, следует подчеркнуть, что полный хозрасчет - это синоним коммерческого расчета, органически присущего рыночной экономике. В условиях рынка все предприятия, начиная с малых и кончая крупнейшими корпорациями, находятся на полном самофинансировании (государство предоставляет финансовую помощь только в чрезвычайных, крайне редких случаях). Провал реформы 1987-1988 гг. показал, что полный хозрасчет (коммерческий расчет) не сочетается с директивным планированием, фондируемым распределением ресурсов, невозможностью свободно превращать наличные деньги в безналичные (и наоборот). Иначе говоря, провал реформы убедительно показал, что коренная модернизация планово-распределительной системы невозможна по определению. Тогда (в конце 1989 г.) и был сделан вывод о необходимости смены экономической модели.

Весь 1990 г. и начало 1991 г. прошли в жарких дискуссиях. Прежде всего, по вопросу о том, к какому рынку следует переходить? Некоторые экономисты считали, что переходить надо к социалистическому рынку, т.е. к рыночному социализму. Модель рыночного социализма в послевоенный период была реализована в Югославии. Это была несравненно более прогрессивная модель, чем советская командная экономика. Она предполагала передачу госпредприятий во владение (неполную собственность) трудовых коллективов, рабочее самоуправление и выборность директоров, замену директивного планирования индикативным, конкуренцию между предприятиями. Указанная модель позволила Югославии добиться значительных успехов. Однако рыночный социализм в Югославии держался на жесткой авторитарной власти И.Б. Тито, который успешно разрешал противоречия между отдельными группами в составе югославского руководства и республиками, входившими в состав Югославской Федерации. Смерть Тито привела к резкому обострению отмеченных противоречий, жестокой гражданской войне и распаду Федерации, а вместе с ней погибла и югославская модель рыночного социализма. Поэтому на передний план вышли экономисты либерального направления, которые считали, что «не надо изобретать велосипед», а следует переходить к капиталистической рыночной экономике, т.е. демократическому частно-корпоративному капитализму, модель которого была успешно отработана в развитых странах Запада и Востока.

Когда модель рынка была выбрана, встал вопрос, как практически реализовать этот переход. Группа экономистов во главе с Г. Явлинским разработала радикальную программу «500 дней». Хотя само название носило скорее пропагандистский характер (вряд ли можно за такой срок сломать командную систему и перейти к цивилизованному рынку), перечень конкретных мероприятий, их последовательность и механизм реализации были выписаны достаточно четко и очень логично. Другая, консервативная (более осторожная) программа была разработана группой Л. Абалкина - Н. Рыжкова. Были и другие проекты. Однако, нерешительность М. Горбачева, его постоянные колебания, а главное - недостаточная компетентность привели к тому, что ни одна программа перехода к рынку так и не была принята. В стране развернулся процесс стихийного сползания в дикий, нецивилизованный рынок, дорогое время было бездарно упущено, а вместе с ним была упущена возможность градуалистского (плавного) перехода к цивилизованному рынку.

Наряду с отсутствием утвержденной программы (которую следовало разъяснить народу) существовало еще одно обстоятельство, которое заблокировало плавный переход к рынку. Опыт НЭПа и современного Китая убедительно свидетельствует о том, что плавный

переход к рыночной экономике возможен только при наличии сильного и достаточно жесткого государства, которое регулирует и контролирует переходные процессы, обеспечивает их субординацию и постепенный характер. Однако, преждевременное введение «гласности» привело к полной дискредитации политической и экономической системы советского общества и официальной идеологии. Власть утратила авторитет, стала слабой. Такая власть не способна регулировать переходные процессы, которые к тому же приняли стихийный характер.

Целенаправленная рыночная реформа стала проводиться в России правительством (командой единомышленников) Е. Гайдара с января 1992 г. Реформа началась в исключительно сложных условиях развала Союза, разрыва межрегиональных хозяйственных связей (дезинтеграции экономики), потери управляемости предприятиями, подавленной инфляции, достигшей такой степени, что товары были сметены с магазинных полок, прямой угрозы голода в крупных городах. В этих условиях у правительства Е. Гайдара отсутствовал выбор – единственно возможным вариантом перехода к рынку оставалась либеральная модель «шоковой терапии», сопряженная с глубоким трансформационным кризисом, т.е. катастрофическим падением производства, массовой безработицей, резким снижением уровня жизни и обнищанием подавляющей части населения. Указанные явления привели к тому, что рыночная эйфория сменилась неприятием реформы, ее дискредитацией, чем умело пользовались сторонники сохранения командно-мобилизационной экономики. Следует также заметить, что рыночные реформы в России и Украине носят крайне непоследовательный, противоречивый характер. Они привели не к социальному рыночному хозяйству европейского типа (хотя такая цель декларируется), а к «успешному» формированию в этих странах криминально-периферийного капитализма, характерного для слаборазвитых стран – маргиналов, находящихся на периферии мировой цивилизации. Но это уже тема другой статьи.

Поступила в редколлегию 8.09.2003 г.

© **Волынский Г.С.**