

К 25-летию преобразований экономики России

Я.Н. Дубенецкий

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОШИБКИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Автор статьи, обобщая многолетний опыт работы в реальной экономике и на посту Председателя Правления Промстройбанка СССР, анализирует основные ошибочные экономические решения в ходе реформирования советской экономики; упущения реформ управления экономикой 1960-х годов; необоснованные экономические меры, предпринятые в ходе перестройки в 1980-е годы; серьезные ошибки в процессе радикальных рыночных реформ, начиная с 1990-х годов, и их результаты для современного тяжелого состояния российской экономики.

Вместо введения. В реальной экономике (промышленности, строительстве, банковской системе и на посту Председателя Правления Промстройбанка СССР и России) автор провел многолетнюю, рабочую жизнь экономиста-производственника: во многих процессах пришлось непосредственно участвовать, можно сказать, на своих плечах выносить разные (нередко несуразные) нововведения, большие и малые реформирования и т.д. Поэтому есть, во-первых, моральное право судить о практических аспектах и результатах тех или иных экономических решений, и во-вторых, моральная обязанность проанализировать просчеты прошлого (не отвергая и того многого поистине великого, что было в те времена), чтобы делать выводы о том, что следует менять в настоящем управлении. Подчеркну – речь будет идти преимущественно о том, с чем приходилось сталкиваться в повседневной рабочей жизни, что пришлось видеть и переживать самому, не пытаясь как-то подменить научные разработки ряда выдающихся наших мыслителей, посвященные советской экономике и реформам последних десятилетий. При оценке тех или иных экономических явлений используются подходы важнейшей экономической науки – политической экономии, без которой, по глубокому убеждению автора, не может быть сколько-нибудь обстоятельного понимания экономических процессов.

Многолетняя работа в Мингазпроме и в особенности в Стройбанке, а затем Председателем Промстройбанка Союза над подготовкой предложений по совершенствованию тех или иных сторон хозяйственной организации требовала осмысления существующих проблем и искажений в экономических системах и возможностей их исправления. Конечно, изменить прошедшее невозможно. Но реально восстановить в памяти каждый временной период прошлого, когда готовились и принимались те или иные решения, был выбор вариантов, как правило, предлагались альтернативные подходы, оспаривались принятые некорректные решения. Сегодня вполне обоснованы критические оценки замыслов тех времен и результатов их осуществления. В многолетней трудовой жизни довелось вместе работать и обсуждать хозяйственные ситуации и коренные их проблемы со многими выдающимися практиками-хозяйственниками и учеными, работавшими в сфере прикладной экономики, перед памятью большинства из которых с глубокой благодарностью и сожалением приходится склонить голову; в определенном смысле – и выполнить долг перед ними, чтобы все прожитое не осталось втуне, не ушло в небытие с нашими поколениями.

Реформы советской экономики 1960-х годов: исходные условности и упущения. Под общим названием «Косыгинская реформа» обычно понимают фактически три различные, хотя и связанные общим замыслом, реформы: переход к отраслевому принципу управления на основе вновь образованных министерств, главков и позднее – объединений после ликвидации территориальной системы управления

экономикой через совнархозы; перестройку (по замыслу, кардинальную) хозяйственного механизма посредством системы мер по совершенствованию планирования и экономического стимулирования повышения эффективности производства; наконец, реформу оптовых цен, призванную выправить многочисленные, сложившиеся в период индустриализации и послевоенного восстановления перекосы и деформации в ценах, и тем самым обеспечить нормально работающим предприятиям возмещение их затрат и формирование достаточной прибыли. В последующем реформа цен была дополнена реформой амортизационной политики и практики, учитывая ее важность как для ценообразования, так и для стимулирования технического прогресса.

Первоначально «Косыгинская реформа» в основных своих направлениях была с одобрением воспринята и хозяйственниками, и всей экономической общественностью. Итоги пятилетки 1966-1970 гг. были значительно лучше результатов других периодов. Ряд положений реформы – существенное расширение самостоятельности и прав предприятий, переход к их стимулированию в зависимости от показателей не только количественного, но и качественного, экономически эффективного роста; построение научно-обоснованной, базирующейся на общественно необходимых издержках системы цен – были действительно назревшими и обещали серьезное ускорение экономического развития и решение социальных проблем. Речь идет прежде всего о некоторых положениях предлагавшейся системы стимулирования, например, об образовании фондов экономического стимулирования предприятий – фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонда развития производства – в зависимости от темпов роста реализации продукции и уровня расчетной рентабельности (отношение прибыли за вычетом платы за основные и оборотные средства к среднегодовому размеру этих средств) по нормативам, установленным для групп предприятий, различающихся по производственно-технологическим и экономическим характеристикам. Эти предложения, воспринятые в экономической среде как конструктивные, в корне улучшающие хозяйственный механизм, должны были внести в экономическую организацию элементы состязательности в достижении лучших результатов, даже определенной конкуренции, обеспечивающей высокий уровень эффективности развитой, западного типа экономики.

Показатели реализации продукции и прибыли, вводившиеся в качестве главных оценочных, казалось, будут учитывать спрос социалистического рынка – населения и производственных потребителей – на разнообразную, современную и качественную продукцию. Не менее эффективным представлялось решение о том, что при переходе на новую, определенную реформой систему планирования и экономического стимулирования, фонды поощрений на предприятиях в значительной мере образуются за счет дополнительных обязательств по объемам производства и прибыли, в том числе сокращения издержек производства, снижения численности работающих, реализации на сторону излишних основных фондов, способствуя вскрытию и использованию неисчислимых внутренних резервов предприятий, в задействовании которых прежняя система хозяйственной организации никак не заинтересовывала ни руководителей, ни коллективы предприятий. Представляется, что действие именно этих факторов в промышленной системе, а не появившиеся дополнительные доходы от экспорта нефти и газа в решающей мере предопределило упоминавшиеся высокие показатели пятилетки реформы.

Однако уже в первый период практического осуществления реформы выявились не предвиденные ее авторами внутренние несовершенства, противоречия, условности, оторванность от реалий хозяйственной организации. Это проявилось во всех указанных выше составляющих реформы, но особенно очевидно в обновленном хозяйственном механизме и связанных с ним изменений в планировании, что вскоре привело к массовому разочарованию в разумности затеянных преобразований.

Решение разделить плановые показатели на утверждаемые и расчетные при сохранении последних во всех плановых расчетах (а подспудно – и при оценке деятельности) ничем иным, кроме как искусственной формальностью, не стало. Показатель реализуемой продукции отраслей группы «А» в условиях всеобщего дефицита товаров производственного назначения при форсированном экстенсивном развитии, отсутствия свободы выбора поставщиков и покупателей, невозможности производить качественные товары в отраслях группы «Б» из-за отсталости производственно-технологической базы оказался, в сущности, другим наименованием показателя товарной (и стоящей за ней валовой) продукции. Не стали жизнеспособными и системы стимулирования по групповым нормативам, так как в реальной жизни предприятия различались по тысячам производственных, технологических, экономических, природно-географических и многих других признаков. И формирование искусственных групп предприятий сохраняло основной порок плановой системы – стремление получить более благоприятные, искусственно заниженные или завышенные (к выгоде предприятия) плановые и финансовые показатели и чаще всего уже индивидуальные, а не групповые нормативы, что способствовало в конечном счете не ускорению развития, а его торможению.

Реформа в ее центральном звене, в хозяйственном механизме на уровне предприятия не решала главной задачи – формирования стимулов научно-технического прогресса. Фонды развития производства при фактическом отсутствии рынка средств производства, по определению, не могли стать ресурсом и механизмом технологической модернизации производства. Уже через три-четыре года в большей степени из-за внутренней противоречивости и неработоспособности всей конструкции, чем из-за противодействия партийно-государственной номенклатуры, не видевшей своего места в реформе, она стала пробуксовывать и вскоре была свернута, за исключением сохранения отдельных, в сущности формальных, элементов типа фондов поощрения, платы за фонды и др.

В ходе этой реформы наметилось превалирование одного заблуждения, впоследствии пагубно проявившегося во времена перестройки. Складывалось суждение (идушее в основном от низовых работников и выдвиженцев из них на разные руководящие уровни), что достаточно дать права и свободу предприятиям, как они резко продвигнутся в своем развитии, завалят страну товарами и т. д. Но упускалась из виду очевидная истина – широкие права должны сопрягаться с высокой ответственностью, которая в рыночной экономике достигается жесткой конкуренцией производителей и потребителей. Без этого, как показал дальнейший опыт, расширение прав и самостоятельности приводит к дезорганизации и развалу.

Более общей причиной неудачи реформы хозяйственного механизма явилась несостоятельность самого замысла соединения плановых, жестко директивных начал и элементов свободного рынка в виде попытки привнести искусственную состязательность (напоминавшую по сути практику пресловутого социалистического соревнования, когда зачастую выбирали наименее худшее из наличных плохих). Один из очевидных выводов реформы состоит в том, что отдельные элементы иной экономической системы не следует пытаться имплементировать в совершенно чуждую экономическую среду.

В русле общей судьбы экономической реформы оказались также попытки кардинального реформирования системы ценообразования, изменения ее места в экономическом управлении. Утверждаемые системой бюрократических структур цены при отсутствии рыночных механизмов их формирования, по определению, не могли стать регуляторами хозяйственной деятельности, решающими задачи стимулирования технического прогресса.

В итоге оказался несостоятельным и третий компонент реформы – отраслевая структура управления (хотя это стало очевидным по истечении достаточно длительного времени). Руководство развитием экономики через министерства, главки, объединения (которых становилось все больше), казавшееся вначале оправданным, постепенно проявило свой главный порок – разрыв единого целого по отраслевым границам и барьерам. Это не позволяло осуществлять программно-целевое управление ресурсами и тем самым выхлацивало одно из главных преимуществ плановой экономики – концентрацию ресурсов на решающих направлениях. Именно этот фактор в 30-е годы XX в. позволил стране с исключительно скудными ресурсами, хотя и с огромными жертвами и лишениями, провести масштабную и в целом успешную индустриализацию, коренным образом изменившую экономический облик страны и спасшую ее в тяжелейшей за всю историю человечества войне.

Даже представлявшийся всемогущим Госплан СССР далеко не всегда преодолевал ведомственную разобщенность. В итоге, например, громадные капиталовложения (да и другие ресурсы) распределялись в министерских и главковских системах в основном уравнилельно, всем понемногу, или, как тогда формулировали, «от достигнутого», что приводило к гигантскому распылению сил и средств, их длительному омертвлению, многочисленным долгостроям. Планы технического перевооружения предприятий и отраслей, несмотря на крупные закупки современного оборудования по импорту, не выполнялись. Кроме того, отраслевая система управления зачастую игнорировала территориальные проблемы, не обеспечивая рационального сочетания отраслевого и территориального аспектов управления экономикой. Но главный порок министерской системы был в том, что она не смогла организовать научно-технический прогресс в отраслях, хотя эта задача ставилась министерствам в качестве основной при их создании. Административный стиль управления экономикой, имевший эффект (подчас и немалый) на этапе преимущественно экстенсивного развития, в эпоху технологических революций оказался неприемлемым.

Хотя описываемая реформа не достигла своих целей и была свернута вследствие ошибочных предпосылок, внутренней противоречивости и половинчатости, тем не менее, оценивая ее почти полвека спустя, имея опыт реформирования, подъемов и развалов советской и российской экономики, можно уверенно сказать, что Косыгинская реформа при всем своем несовершенстве и, в сущности, утопичности попытки соединить не соединяемое (жесткий план и рынок) имела несомненный, хотя и кратковременный положительный эффект. Главное – она могла бы стать прологом эффективного реформирования и построения современной социально-рыночной экономики. Ее уязвимость была в том, что она не располагала встроенным механизмом критического самоанализа, совершенствования, устранения выявляющихся в практике неоправданных решений, выработке направлений дальнейшего развития [1, с. 707-708].

Базовые проблемы плано-централизованной экономики. Неудача реформы 1960-х годов во всей остроте вернула к жизни все те противоречия, несовершенства и даже несуразности в экономической жизни, которые доминировали в дореформенное, а затем перешли в пореформенное время. Приведем основные из них:

- ориентация на объемные, валовые показатели при второстепенной роли качественных характеристик как конкретной продукции, так и в целом экономической организации;
- утрата заинтересованности в добросовестном труде в условиях уравнилельной оплаты и политики поддержания всеобщей занятости;
- незаинтересованность производителей во внедрении технических инноваций в условиях ориентации на достижение объемных показателей и как следствие – утрата позиций для движения к более высоким технологическим укладам;
- стагнация вместо ускоренного развития производительности труда, современных сдвигов в энерго- и материалоемкости производства и сокращения потребления капиталоемких сырьевых и энергетических ресурсов [2, с.39];
- низкая общая эффективность экономики, производящей относительно все меньше ресурсов национального дохода, нарастающее финансовое напряжение предприятий, отраслей и в целом страны, выразившееся в огромных скрытых бюджетных дефицитах, проявившихся во всем своем объеме в перестроечное время [3].

Результатом всех этих негативных процессов в экономике стала утрата авторитета и привлекательности страны как в мире, так и внутри нее, что послужило базой для последующего распада единого государства, справедливо названного крупнейшей геополитической катастрофой XX в.

Отдельная тема – чрезмерная военная нагрузка на экономику в условиях изматывающей гонки с гораздо более производительными и эффективными западными экономиками [2, с. 119-127].

Возникает неизбежный вопрос: почему власть предрасположенная не предпринимала решительных мер, в том числе, например, по реанимации реформ 1960-х, их развитию и углублению? Вероятно, главная причина была в сохранении непоколебимой веры в каноны и догмы, сложившиеся в начале социалистического эксперимента, убежденность в преимуществах действующей общественно-экономической организации. В то же время, по нашему убеждению, возможность эволюционного преобразования экономики, шанс преодоления тупиковых направлений развития имелись в случае продолжения реформ 1960-х при отказе от существовавших догм. К сожалению, властная элита страны не смогла объективно оценить главные экономические ошибки и их последствия и уж тем более внедрить конкретные эффективные решения по созданию действенного экономического механизма.

Оказалась не востребованной руководством страны и экономическая наука того времени. В то же время автору доподлинно известно, что ряд ведущих научных коллективов страны и многие виднейшие экономисты-политэкономы и специалисты по макроэкономике той эпохи (большинство из них мои однокашники или коллеги по альма-матер: А.И. Анчишкин, В.Н. Кириченко, В.Ф. Майер, Ю.В. Яременко, С.С. Шаталин, Н.Я. Петраков, Н.П. Шмелев, Г.Х. Попов, В.М. Рутгайзер, Г.С. Детков, Б.В. Ракитский, Е.В. Красникова, Л.Г. Ходов и другие – к глубочайшему сожалению, многие из них уже ушли от нас) глубоко анализировали реальное положение дел в экономике страны, разрабатывали и вносили предложения по совершенствованию экономической организации. К сожалению, их материалы и наработки, очевидно, «терялись» на высших этапах управляющих научных и бюрократических структур.

Перестройка – ошибки и благоглупости в экономике. С началом перестройки в обществе, как и реформ 1960-х годов, воцарилась эйфория – наконец-то подул ветер перемен. К сожалению, в области экономики эти надежды очень скоро сменились разочарованием. К числу неоднозначных событий следует отнести очевидно ошибочный курс на ускорение. Он был объявлен в 1985 г., в момент, когда в стране накопилась масса тяжелейших проблем, сложились крупные диспропорции, перенапряжения, и в качестве центральной задачи требовалась нормализация экономической обстановки, выправление перекосов и искажений.

На практике ускорение выразилось в том, в частности, что в первую очередь машиностроительным отраслям были выделены крупные по тем меркам капиталовложения, и соответствующие министерства поспешно организовали огромное количество новостроек, зачастую даже без готовых проектов, без учета реальных возможностей исполнения по линии как подрядчиков-строителей, так и поставок оборудования. Это привело к многочисленным долгостроям, еще большему росту «незавершенки», расплывению и замораживанию ресурсов – в то время как действующие предприятия оставались с устаревшей материально-технической базой и соответствующими последствиями для качества продукции, ее обновления и модернизации. Поспешное введение властями нормы капиталовложений – не менее 35% на техническое перевооружение и реконструкцию действующих производств – как и всякое волевое решение, свелось к формальностям, поскольку такие вопросы должны решаться на основе конкретных экономических расчетов вариантов эффективности капиталовложений, а не произвольно задаваемых общих параметров.

Другой стратегической ошибкой было принятие в 1987 г. Закона о предприятии, в котором в гипертрофированном виде развивалась упоминавшаяся непродуманная идея о благе полной самостоятельности предприятия без сколько-нибудь серьезной ответственности в условиях отсутствия рынка и конкуренции. На практике эта беспредельная само-

стоятельность привела к «вымыванию» из производства массового дешевого ассортимента потребительских товаров, сокращению производства продукции, по тем иным причинам не подходящей предприятию, ослаблению договорной дисциплины, вздуванию цен и другим негативным последствиям, означавшим резкое ослабление административной системы управления при практически полном отсутствии рыночных регуляторов. Положение усугубилось нелепыми решениями о выборах директоров предприятий, утверждением безграничного произвола созданных советов трудовых коллективов. Наступала полная анархия, в то время как современное производство требует жесточайшей технологической дисциплины и ответственности.

Еще одним шагом, замышлявшимся, видимо, в благих целях, но приведшим к совершенно противоположным результатам, было принятие Закона о кооперации. Его реализация не только не способствовала увеличению объемов производства и повышению качества продукции, но наоборот – привела к разрушению основного производства на предприятии, так как возникло множество «прилипал-паразитов» в виде якобы производственных кооперативов, которые на самом деле переводили на себя часть производственного процесса с безмерным вздуванием зарплат и цен, занимались торговлей ресурсами предприятия, обращая безналичный оборот денежных средств в наличный, становились базой быстро растущего криминала и коррупции в хозяйстве.

Широко была известна типичная ситуация «кооперативной деятельности» того времени: в госторговле «с заднего крыльца» приобреталось мясо по государственной цене 2,5 руб./кг, а затем в придорожных шашлычных оно (уже, правда, в готовом виде) продавалось по 25 руб./кг. И подобного рода чисто спекулятивная практика процветала повсеместно. В итоге кооперативное движение никаким образом не привело к становлению малого и среднего бизнеса в производственной сфере, ради чего оно, строго говоря, и создавалось.

В Закон о кооперации была, что называется между строк, втиснута идея о праве кооперативов создавать коммерческие банки, в результате они стали «плодиться» с невероятной быстротой, будучи в сущности конторами по отмыванию денег, обналичиванию, проведению спекулятивных расчетных операций и других на грани криминала действий, никак не способствовавших цивилизованному движению к рынку.

Масштабное развертывание негативных последствий действия законов о предприятии и о кооперации привело в итоге к безудержному росту цен во всех сферах, невиданному разбуханию объемов безналичного денежного оборота, непрерывному нарастанию перехода безналичных массивов денежных средств в наличный оборот. Как отмечал заместитель председателя правления Госбанка СССР В.С. Захаров [4], только за 1991 г. денежная масса возросла на 85% – при неизменном и даже сокращающемся объеме производимых в натуральном виде и выходящих на рынок товарных масс. Именно это (а не коллапс плановой экономики как таковой) привело к полному разрушению потребительского рынка, пустым полкам в магазинах, социальным напряжениям и возмущениям, которыми умело воспользовались заинтересованные политические силы. Конечно, в этом нельзя полностью винить тогдашний Госбанк Союза, хотя он должен был действовать и более принципиально, и более профессионально. Но он не мог один противостоять валу негативов в товарно-денежном обращении, вызванных в основном последствиями применения положений законов о предприятии и кооперации.

Возможно, одним из наиболее неоправданных решений перестроечной эпопеи (вероятно, и наиболее фатальным) было решение о том, что экономическим реформам должны предшествовать политические. Между тем в мире немало обратных примеров, когда без политических реформ, без масштабной демократизации, в достаточно жесткой, но непременно стабильной социально-политической среде экономические реформы оказывались весьма успешными. Например, в Чили, Сингапуре, Китае экономические реформы достигали выдающихся результатов без вала демократических общественных встрясок. США и большинство стран Европы в новое и новейшее время успешно развивались в политически стабильных условиях.

Вероятно, твердая, и скорее жесткая, власть должна быть условием кардинальных экономических преобразований, которые предполагались в перестроечные времена.

Политические реформы в многонациональной и многоконфессиональной стране, с массой накопившихся социальных проблем, не имевшей сколько-нибудь цивилизованного опыта активной, свободной политической жизни, не могли не привести к таким социально-политическим катаклизмам, при которых экономическое реформирование оказалось на обочине актуальных общественных проблем. Кроме того, речь шла не о каких-то частных «ремонтах» экономической системы, а о кардинальной перестройке самих основ экономической организации. Тем не менее в тогдашних конкретных условиях, при всесии партийного руководства в канун перестроечных процессов, партия вполне могла провести адекватные экономические реформы, правда, отказавшись от ряда догм и при условии своего внутреннего кардинального оздоровления. (Это вполне удалось правящей партии нашего восточного соседа.) [2, с.26, 36, 64].

Следуя повальному увлечению лозунгом всеобщего хозрасчета (не понимая его реального значения в хозяйственной системе без остальных важнейших составляющих рыночной экономики), стали продвигать идеи *хозрасчета отраслей и регионов*, на уровне которых чрезмерная хозяйственная самостоятельность привела бы к еще более негативным последствиям, чем на уровне предприятий.

Идея *конверсии оборонных предприятий*, обосновывавшаяся в академической и отраслевой науке, не была воплощена в государственную научно-техническую программу перевооружения гражданской экономики на базе высоких технологических достижений оборонно-промышленного комплекса. Растрачиваемые немалые ресурсы на побочное производство неких потребительских изделий на оборонных предприятиях («конверсия за забором») без целенаправленной Программы не могли создать современного потребительского рынка, насыщенного качественными и технически сложными потребительскими изделиями [2, с. 119-127].

В разгар перестроечных реформ в середине 1987 г. был принят ряд постановлений высших властей о перестройке работы всех государственных органов управления экономикой (Госплана, Госнаба, Госкомтруда, Госбанка и ряда других). В большинстве эти решения сводились, в сущности, к косметическим или поверхностным корректировкам работы этих ведомств и никакого серьезного значения, в том числе для преодоления негативных процессов в экономике и финансах страны, сыграть не могли.

Единственным исключением в этом ряду было решение о реорганизации *банковской системы*, предусматривавшее изменение роли Госбанка в направлении движения его к роли Центрального банка, а также создание системы специализированных банков. Большинству специалистов это решение представлялось обоснованным, но его выполнение было сопряжено с серьезными перекосами и издержками, прежде всего, из-за ожесточенного сопротивления Госбанка Союза и его региональных структур, упорно не желавших расстаться со своей монополией в банковском деле. Тем не менее при всех сложностях той банковской реформы нельзя не признать, что она в целом сыграла положительную роль в подготовке к построению будущей двухуровневой банковской системы. К сожалению, здоровое развитие обновленной банковской системы было прервано печально известным, принятым в угоду политиканским расчетам борьбы с союзным центром, июльским (1990 г.) Постановлением Верховного Совета России, разламывающим систему крупных союзных банков на территории России и открывавшим дорогу возникновению тысячам мелких банков, не способных обеспечить банковскую поддержку переходящей от СССР высококонцентрированной промышленности. Это привело к беспредельному негативу в работе банков, и прежде всего – к их отторжению от производящей сферы экономики.

Перестройка была в той или иной мере назревшим этапом в жизни страны, так как предыдущая социально-экономическая организация продемонстрировала (по словам акад. В.В. Ивантера) свою экономическую и социальную несостоятельность, очевидную всем слоям общества [5, с.22-23]. Перестройка, по сути, была отчаянной попыткой преодолеть эту несостоятельность, но и сама оказалась несостоятельной.

Реформы 1990-х годов – порочные подходы, разрушительные результаты. По своему воздействию на состояние производительных сил страны радикальные трансформации 1990-х годов привели, несомненно, к более разрушительным последствиям, чем предшествующая им перестройка. Не могу не сослаться на точные и всесторонние оценки, данные в работе [5, с. 21-62] акад. В.В. Ивантером, а также акад. А.Д. Некипеловым [5, с. 63-108], в которой обстоятельно проанализированы системные ошибки этой реформы, ее спонтанность и даже поспешность, отсутствие комплексности и предвидения возможных последствий принимаемых решений. Тем более, что страна к началу рыночных реформ в результате перестроечных «новаций» оказалась в ситуации, когда постоянно приходилось принимать вынужденные, авральные меры. Необходимо также вспомнить, что силы, которые взялись за реформы, были в большей или меньшей мере причастны к результатам пресловутой перестройки.

Широко известна – в сущности банальна – истина, что для любого успешного движения первостепенное значение имеет выбор цели, решение в каком направлении двигаться. Но еще более драматична и безнадежна ситуация, если не знать, *откуда* идти. Возникает представление (очевидное многим уже в начале реформ), что наши реформаторы, предвещавшие светлый путь к рынку, толком не знали, откуда они идут, не представляли реалий и особенностей той конкретной экономики, которую они собрались очень быстро реформировать (программы некоторых реформаторов буквально по дням расписывали рыночные преобразования).

Для аргументации – немного истории. Как известно, предвоенная индустриализация, затем послевоенное восстановление и последующее ускоренное наращивание производственного потенциала страны базировались на трех китах, внедряемых в практику хозяйственного строительства: специализация, кооперация, концентрация и централизация. Под кооперацией здесь понимается кооперирование в процессе производства через связи смежных производств как продолжение и результат отраслевой и предметной специализации. Такое развитие в течение ряда десятилетий привело к созданию глубоко специализированной и в сущности технологически предельно монополизированной экономики (наряду с естественными монополиями, борьба с которыми в наши реформенные времена составляла нередко чуть ли не сердцевину всей экономической политики). Известно, например, что в черной металлургии СССР существовало 116 больших и малых комбинатов и заводов. Но среди них практически нельзя было найти двух аналогичных по выпускаемой продукции, а следовательно, по своему производственному аппарату – каждый из них специализировался на том или ином виде стали, проката и т. д. Каждый из них был по сути монополистом в производстве своей продукции, не имел и не мог иметь конкурентов в силу своих производственно-технологических характеристик. Подобное положение было характерно для большинства отраслей. Кроме того, многие предприятия создавались как гигантские, с законченными циклами первых переделов и конечной продукции, осуществляя принцип концентрации. Известно, что в Советском Союзе порядка тысячи крупных предприятий и объединений производили примерно две трети промышленной продукции. Возникает вопрос: а можно ли было такое хозяйство немедленно ввести в конкурентную, рыночную среду, которая без применения какого-либо регулирования, без переходного периода и создания новых конкурирующих производств для него органически

неприемлема. Эта проблема остро заявила о себе еще в перестроечные времена, но при переходе к рыночным отношениям не была своевременно осознана. Эта ситуация в числе прочих должна была учитываться при принятии решений о приватизации, поскольку частный монополист еще «неоднозначнее», чем государственный. Очевидно, что учет многообразия характеристик реального состояния производственных отраслей, их существенные различия в добывающей и обрабатывающей сферах требовали тщательной проработки особенностей рыночных преобразований в нашей стране, а не механического следования примитивным догмам и рыночным постулатам.

Позитивными целями при реформировании должны были стать задачи формирования производственной среды за счет создания новых мощностей, конкурентных существующим, а не попытки искусственного разрезания технологически единых производственных цепочек и структур. Но эти задачи не только не ставились, но по-видимому, даже не осознавались экономическими властями (как и не ставятся до сих пор). В результате произошло обрушение существовавших промышленных структур. Известно, что в «великие» реформенные 1990-е годы ежедневно закрывалось по десятку заводов и фабрик.

Стоит попытаться понять, какие фатальные решения, какие ошибки привели к столь катастрофическому результату. Следует признать полностью несостоятельными представления отдельных экономических публицистов – апологетов политики 1990-х о том, что разрушение старой промышленности расчистило, мол, рыночное пространство для новой, современной высокоэффективной экономики. Но на «расчищенном пространстве» за 25 лет не возникло высокотехнологичных массовых производств, конкурентных не только на мировом, но даже на внутреннем рынке. Конечно, экономика к концу существования плановой системы не «блистала» передовыми технологиями на многих предприятиях, но таковые все же были, однако реформа их не пощадила.

Не могу забыть, как после развернувшегося уничтожения промышленности один из руководителей бывшего Минтяжмаша с болью рассказывал, как был пущен под нож, на металллом, только что модернизированный, оснащенный, что называется, с иголкой, новейшим импортным оборудованием завод «Русский дизель» в С.-Петербурге. И таких примеров немало. И главное – даже если устарела активная часть основных фондов предприятия и ее, конечно, надо было модернизировать или заменять, то нельзя было рушить пассивную часть фондов, которая могла бы вполне успешно работать и дальше. Такими действиями уничтожался труд предшествующих поколений, жертвовавших очень многим для создания производственного потенциала страны.

Главные причины промышленного развала коренятся в глубоко порочной, примитивной денежно-кредитной и финансовой политике властей с самого начала реформ (а в ряде основных направлений продолжающейся и до сих пор). Отпуск цен в 1992 г. (как розничных, так и оптовых) привел к гигантскому их скачку уже в ближайшие месяцы, что не могло не означать паралича расчетов между хозяйственными звеньями по простой причине дефицита сложившегося к тому времени объема оборотных средств. Денежные власти вместо того, чтобы поддерживать гигантски возросший расчетный оборот денежными массивами, решительно встали на путь ограничения денежного предложения, жесткой монетарной политики. Как образно сформулировал тогда акад. Н.Я.Петраков «мы стали строить рынок без денег». И как неизбежное следствие – немедленно возникла проблема огромных неплатежей всех и всем. Ситуация возникала парадоксальная – произведена продукция, поставлена потребителям (даже сплошь и рядом потреблена), но оплачена быть не может из-за отсутствия в хозяйственной системе достаточных объемов денежных средств. Естественно, это вызывало развал работы производственных предприятий, их закрытие и исчезновение (никакой новый эффективный собственник не появлялся!). Ситуацию не спасали бартер, векселя и различные суррогаты, а по сути – уродливые формы попыток преодоления искусственно созданного кризиса неплатежей. Именно искусственного, и созданного, что называется, на ровном месте денежными властями: при росте цен в первые годы реформирования в сотни и тысячи раз денежная масса возрастала только в десятки раз. Ограничения роста денег в обороте мотивировались необхо-

димостью борьбы с инфляцией. Но, во-первых, она все равно «зашкаливала», перейдя в гиперинфляцию. Во-вторых, проявлялось непонимание азов политэкономии и финансовой науки – в функции денег как средства расчетов не содержится инфляционная составляющая, это в сущности своего рода техническая функция денег.

В начале 1990-х, в первые годы рыночных реформ, у здания Министерства финансов на Ильинке висел плакат: «Эмиссия – опиум для экономики». Конечно безудержная эмиссия неприемлема категорически. Но если понимать, что денежная система это кровеносная система экономики, то справедливо и другое медицинское сравнение: если у бегуна изъять половину его крови и понукать его бежать быстрее, то ничего, кроме летального исхода, получить не может. К этому мы почти и привели свою экономику жесточайшей рестриктивной денежной политикой.

Дополнением к платежному кризису промышленности явился безоглядный размах банкротства предприятий вследствие формального, примитивного понимания рыночных положений: не платишь, значит, банкрот. Нельзя не признать, что массовое банкротство и закрытие предприятий стало ошибкой, причем гигантской. Разрушались интересы сохранения материальной базы производства как основы жизнедеятельности и вообще существования общества. Как всегда в периоды разрухи, к процессу подключились криминальные дельцы, и в итоге в стране махровым цветом расцвело такое позорнейшее явление, как рейдерство.

Прискорбно, что многие догмы начального периода реформ остаются в силе до сих пор. По-прежнему продолжается ограничительная денежно-кредитная политика, поддерживается низкий уровень монетизации экономики, не предпринимается никаких серьезных системных мер помощи производственной сфере. Сплошь и рядом подтверждается тот факт, что занимаясь всякого рода ухищрениями по курсу валюты, ставкам рефинансирования, разного рода финансовым маневрам, экономические, и в первую очередь денежные, власти не осознают или игнорируют базовое положение политэкономии – национальная валюта и в целом финансовое хозяйство страны может быть прочным только при здоровой, динамично развивающейся производящей системе экономики, а не в результате «упражнений» с валютными курсами и т. п.

Как справедливо и неоднократно подчеркивал известный предприниматель, член совета директоров Ростсельмаша, лидер Партии Дела Константин Бабкин, деятельность экономических и денежных властей либеральной ориентации является главным препятствием полномасштабному экономическому восстановлению и росту в стране [6].

Результатом избранных методов приватизации стало появление значительной прослойки сверхбогатых владельцев присвоенной собственности при небывалой бедности большинства населения. Новые богачи не создали, как Форд, новых предприятий и миллионов рабочих мест. Класс эффективных собственников в стране так и не возник, что является одним из главных негативных последствий рыночной политики.

В упадке промышленности и всей экономики существенную роль сыграли распад Советского Союза и искусственный разрыв единого народнохозяйственного комплекса, внутренние связи которого были прочны в силу специализации и технологической монополизации.

К числу крупнейших стратегических ошибок второй половины реформенного времени (с начала 2000-х), бесспорно, следует отнести «выдираание» финансовых ресурсов из и без того не блещущей финансовым процветанием отечественной реальной экономики и размещение их в разного рода зарубежных авуарах. Мотивация только на первый взгляд кажется убедительной – иметь резервы и держать их в прочных экономиках. Но как многократно доказано нашими крупнейшими учеными и практиками, эти резервы были чрезмерными – на пиках приближаясь (и даже превышая) к 700 млрд. долл. Существовала реальная возможность хотя бы треть этих средств направить на развитие и модернизацию отечественной производственной сферы и получить экономику, не столь уязвимую перед внешними экономическими и политическими воздействиями – имея также в виду относительную слабость отечественной банковской системы, не располагающей достаточными собственными ресурсами.

Необходимо отметить и такой немаловажный момент нашей финансовой политики. Поставляя на экспорт огромные потоки продукции и выводя их из внутреннего оборота, мы не возвращаем в этот оборот получаемые валютные средства и не привлекаем за их счет другие товарные массы в свой оборот (те же современные средства производства, снижая тем самым возможности модернизации). В то же время на поступающую валюту выпускаются в оборот рублевые массы (а товарные объемы, как сказано выше, выведены из страны), и тем самым создается масштабная товарно-денежная несбалансированность, что, кроме всего прочего, не может не являться одним из ведущих факторов подпитывания инфляции.

За весь период радикального рыночного реформирования – при удручающем положении производственной сферы – не было даже попыток выработки содержательной промышленной, аграрной, инвестиционной, научно-технической политики, несмотря на многократные предложения специалистов на этот счет. Не принимается очевидных, назревших решений в экономической сфере. Похоже, до сих пор в экономической политике и практике преобладают простейшие рыночные романтические упования на то, что рынок сам все наладит и отрегулирует, и поэтому не нужна какая-либо регулирующая или организующая общественная и государственная функция. Может быть, в этом и состоит коренная причина процессов рецессии, стагнации, стагфляции, несмотря на частые мажорные заявления экономических и иных властей, что все находится под контролем. Как точно было отмечено в [7], Минэкономразвития работает не как министерство управления экономикой, а как министерство прогнозирования, потому что экономические власти не зная, что делать в современной ситуации, ловко переводят «стрелку» – в экономике ничего нельзя сделать, если не начать политических реформ.

В условиях острой нехватки ресурсов для производственной сферы под эгидой реформирования появляется множество помпезных капиталоемких проектов типа скоростной железной дороги Москва – Пекин, моста на Сахалин, спортивных мероприятий мирового масштаба и множество других, мягко говоря, несвоевременных затей. При этом по причине напряженности государственного бюджета была отменена существовавшая ранее инвестиционная льгота на прибыль, служившая важным источником инвестиционных ресурсов производственных предприятий.

Вместо заключения. Если попытаться найти общую причину описанных экономических ошибок как в период плановой экономики, так и в перестроечно-реформенное время, то, пожалуй, корень всех экономических бед можно отыскать в следовании тем или иным догмам: в советское время – канонам построения социалистической экономики, во время рыночных реформ – фетишизации постулатов свободного рынка. Слепое следование догмам оказалось неэффективным.

Очевидна необходимость исправления изложенных выше ошибок. На тему назревших экономических решений сказано много нашей наукой и практикой, поэтому – имеющий уши да услышит.

Литература

1. Попов Г.Х. Реформа неререформируемого // В кн.: Мне на шею кидается век-волкодав. М.: Изд.ТОНЧУ, 2011. С. 707-708.
2. Яременко Ю.В. Экономические беседы. М.: Изд.ЦИСН, 1999. 344с.
3. Раевский В.А. На перекрестке и до него. М.: Изд.АНО Экономическая летопись, 2013.
4. Захаров В.С. Очерки банковской реформы 1988-1991. М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Сапир Ж., Ивантер В.В., Некипелов А.Д., Кувалин Д.Б. Российская трансформация: 20 лет спустя. М.: Магистр, 2013. 216 с.
6. Бабкин К. Главный и единственный барьер для роста – политика экономического блока правительства. Сайт KM.RU от 26.08.2015.
7. Ремизов М. Улюкаев готовится к кошмару. Сайт KM.RU от 27.08.2015.