

Извести  
я  
Сибирс  
кого  
отделен  
ия  
Академ  
ии наук  
СССР,  
серия  
“Эконо  
мика и  
приклад  
ная  
социоло  
гия”, №  
13, вып.  
3, 1987

П. О. АВЕН, В. М. ШИРОНИН

## РЕФОРМА ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА: РЕАЛЬНОСТЬ НАМЕЧАЕМЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

### ПОЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕФОРМЫ И “СИСТЕМА КОРРЕКЦИЙ”

Отмеченная на XXVII съезде КПСС необходимость “глубокой перестройки хозяйственного механизма” сегодня уже не требует доказательств. Не подлежат серьезному обсуждению и основные направления предстоящей реформы — расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, усиление роли экономических стимулов и рычагов, постепенный переход к оптовой торговле средствами производства и т. п. Мнение о необходимости перехода от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам регулирования хозяйственной жизни по сути является всеобщим.

Однако, поддерживая господствующие представления об общем направлении реформы, многие экономисты выражают сомнение в возможности ее быстрого успешного осуществления, в готовности экономической науки к перестройке хозяйственного механизма, которая должна стать “самой глубокой и радикальной с момента построения социалистического общества”.

Что лежит в основе подобного пессимизма, скептического отношения к планам реформы? Прежде всего — неудачный итог предыдущих попыток реформирования хозяйственного механизма, предпринимавшихся как в СССР, так и в зарубежных социалистических странах. Достаточно назвать попытки кардинальной реформы 1965 г. и частичной 1979 г. в СССР, попытки радикальной реформы 1965—1969 гг. в Чехословакии, середины 70-х годов в Польше и т. д. Практически только переход от военного коммунизма к НЭПу и начавшийся в 1979 г. новый этап реформы хозяйственного механизма в Венгрии дают примеры последовательного перехода от “административного” к “экономическому” регулированию.

Естественно возникает вопрос о том, какие есть основания надеяться на успех начавшейся реформы хозяйственного механизма в СССР. Для ответа на него необходимо понять причины предыдущих неудач и определить, насколько эти причины устранены в

настоящее время. К сожалению, вопросы истории и теории хозяйственного реформирования при социалпзме пока не получили достаточного освещения в советской научной литературе. В то же время многие авторы пишут о необходимости перестройки, подчеркивая сложность существующей в экономике ситуации и невозможность обеспечить “хорошее” развитие старыми методами. При этом фактически предполагается некий автоматизм осуществления реформы, когда сама ситуация выступает гарантом реальности намечаемых преобразований.

Несмотря на отсутствие отечественных работ по истории реформы 1965 г., практически общепринято мнение о том, что главной причиной ее постепенного “размывания” была незaintересованность в реформе мощных социальных групп и прежде всего “аппарата”. С этим утверждением нельзя не согласиться — успех всякой реформы возможен только тогда, когда социальные силы, заинтересованные в ней, перевешивают силы, заинтересованные в стагнации. А это означает, что для успеха реформы необходимо не только проанализировать расстановку социальных сил, но и предусмотреть в программе перестройки привлечение на свою сторону тех, кто стоит против.

На сегодня экономические интересы социальных групп советского общества изучены недостаточно. В сущности, эта проблема только поставлена. Вместе с тем без осознания интересов, стремлений, приоритетов социальных групп трудно надеяться на предложение серьезных мер по политическому обеспечению реформы, по консолидации сил, потенциально заинтересованных в ней. Формирование “нужной” расстановки сил — главная задача подготовки к реформе.

Названная задача шире и определеннее задачи, состоящей в том, чтобы “четко выявить, а затем и нейтрализовать экономические интересы, противодействующие проведению намечаемых мер, интересы, связанные со стремлением сохранить все без изменения”. В приведенном утверждении фактически содержится призыв к “силовому давлению” на противников реформы, хотя не ясно, кто может и должен стать субъектом такого давления.

Предлагая программы реформ, не осознав интересы различных групп общества, авторы таких программ по сути навязывают “свой” хозяйственный механизм тем, кому в нем жить и работать. Этим вольно или невольно продолжается традиция действующего хозяйственного механизма, в котором отрыв процесса принятия хозяйственно-экономических решений от субъектов реализации этих решений является одним из основных недостатков. Учитывая стремление к существенной демократизации хозяйственной жизни, отличающее все серьезные предложения по реформе, подобное навязывание выглядит более чем странным. Речь идет не о привлечении широких масс к разработке частных аспектов будущего хозяйственного механизма — такое привлечение вряд ли возможно, но о необходимости учета интересов различных социальных групп в этой разработке.

Обсуждая неутешительные итоги прошлых попыток хозяйственного реформирования, часто приходится слышать тезис о том, что “хорошая” экономическая паука предложила разумный проект реформы, а “плохая” практика не сумела или не захотела этим проектом воспользоваться. Подобное утверждение, по нашему мнению, не выдерживает критики. Предлагая программу реформы, наука обязана предусмотреть реакцию “практики”, которая, как и любая реакция в обществе, определяется соответствующими интересами. При этом нужны не отдельные меры, а система мер, причем система, предусматривающая обратную связь, реакцию на те или иные проблемы, которые могут возникнуть в процессе перестройки хозяйственного механизма. Опыт предыдущих реформ убедительно показывает, что спрогнозировать все такие проблемы, все неожиданности с исчерпывающей точностью нельзя. И в этом нет ничего страшного, если готова система “обратной связи”, система коррекции, демпфирования (смягчения) наиболее острых проблем. Судя по всему, в нынешних предложениях по реформе такая система отсутствует, хотя именно она

совместно с планом последовательных преобразований и формирует собой собственно программу реформы, программу перехода к целевому хозяйственному механизму от ныне действующего. Именно на построение такой “системы возможных ответов”, а не на разработку модели целевого механизма должно быть в первую очередь направлено изучение зарубежного опыта. Именно в отсутствии этой системы — опасность ненадежности предлагаемых преобразований.

## “КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА” И “ЭКОНОМИКА СОГЛАСОВАНИЯ”

Любая программа перестройки хозяйственного механизма должна состоять из трех основных частей: а) описания, “портрета” действующего хозяйственного механизма; б) модели целевого механизма; в) плана перехода к целевому механизму от действующего.

О несовершенстве плана перехода сказано выше. Насколько две другие части программы разработаны экономической наукой?

О недостаточности понимания логики действующего хозяйственного механизма, по нашему мнению, убедительно свидетельствует тот факт, что прогнозы науки относительно последствий локальных изменений в этом механизме нередко оказываются ошибочными. Примеров подобных ошибок можно привести множество. Чего стоит только многолетняя “игра с показателями”, когда замена “вала” товарной продукцией, а позже реализованной или нормативной чистой продукцией всякий раз обосновывалась и преподносилась как очередная панацея от всех экономических неурядиц. Причем авторы предложений подобных замен в скором времени становились их первыми критиками. Именно предложения экономической науки, направленные на расширение самостоятельности предприятий в области реализации продукции, способствовали появлению в марте 1986 г. разрешения сельскохозяйственным предприятиям продавать организациям потребительской кооперации и на колхозных рынках до 30% плановых закупок картофеля, овощей, плодов и ягод. По идеи заинтересованные в более высоких ценах колхозы и совхозы должны были воспользоваться предоставленным правом. Однако хозяйства неожиданно не воспользовались (или не сумели воспользоваться) новой возможностью — по предварительным данным только 2% плановой продукции урожая 1986 г. реализовано вне системы государственных закупок.

Подобный пример результата, почти обратного ожидаемому, не является единственным. Как нам представляется, в основе всех таких “неожиданностей” лежит излишнее упрощение “рабочей” модели действующего хозяйственного механизма. Как известно, современный хозяйственный механизм формировался в 30-е годы. Собственно тогда была сформирована нормативная модель этого механизма, которая может быть охарактеризована как “командная экономика”. В основе этой модели лежат: 1) относительно объективное представление вышестоящих звеньев управления о возможностях нижестоящих; 2) формирование на этой основе приказов, команд по реализации названных возможностей; 3) относительно жесткая ответственность за невыполнение этих команд.

Можно предположить, что в первые годы своего существования реально функционирующий хозяйственный механизм не слишком отличался от нормативного. Однако за прошедшие годы ситуация коренным образом изменилась. Современный хозяйственный механизм существенно отличается как от механизма 30-х годов, так и от общей нормативной модели. В основе такого отличия — резко возросшая сложность экономической системы, в результате которой предпосылка “об объективном знании возможностей”, как правило, не работает. В этой связи не может работать и система

приказов — “командная экономика” постепенно заменяется “экономикой согласований” (“экономикой торга”), в которой отношения вышестоящих с нижестоящими представляют собой не только (да и не столько) отношения подчиненности, сколько отношения обмена. Ресурсами (аргументами) вышестоящих в этом “торге” являются материально-технические средства, деньги, нормативы, различные способы поощрения руководителей и т. п.; ресурсами нижестоящих — выполнение производственных заданий (или обещания этого выполнения), участие в периодических кампаниях (особенно в сельском хозяйстве) и т. д. Естественно, что в ситуации “торга”, неясных возможностей нижестоящих происходит постепенное смягчение ответственности за невыполнение взятых на себя обязательств.

В одном из сельских районов Алтая мы задавали руководителям хозяйств вопрос: “Почему Вы выполняете команды районного руководства относительно сроков сева и уборки, даже если не считаете эти сроки оптимальными?”. Предлагалось три варианта ответа: 1) приказы начальства надо выполнять; 2) невыполнение подобных приказов скажется на Вашей карьере; 3) если сегодня Вы примите требования руководства, то позже руководство поможет Вам (например, при распределении материально-технических ресурсов).

Абсолютное большинство руководителей сельскохозяйственных предприятий, считавших, что они идут на нарушение оптимальных сроков сева и уборки, тяготело к третьему ответу. Тем самым участие в периодических кампаниях воспринимается как ресурс, растрата которого позже будет компенсирована предприятию.

Идея “торга”, конечно, не является новой. Однако представляется необходимым обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, предлагая меры по перестройке хозяйственного механизма, некоторые экономисты по-прежнему исходят из модели “командной экономики”, считая, в частности, что экономический “центр” может задать новые правила хозяйствования, а хозяйствующие субъекты начнут послушно по этим правилам жить.

Во-вторых, что более важно, реальная “экономика согласований” остается практически неизученной, не исследованы процедуры достижения соглашений, а также “веса” различных ресурсов в “торге”. Без определения подобных “весов”, а также “весов материально-технических ресурсов” при обменах по горизонтали невозможно определить реальную степень дефицитности того или иного продукта, построить обоснованный прогноз последствий смягчения административного давления и внедрения экономических стимулов и рычагов. Представляет особый интерес вопрос о близости и различии таких “весов” в разных регионах страны — без его изучения невозможно прогнозировать будущее (при “экономическом” регулировании) поведение рынка, его потенциальное единство и возможность дробления. Последнее особенно важно: так, учет значения обозримости рынка при внедрении экономических регуляторов сыграл огромную роль в успешности внедрения нового хозяйственного механизма в ВНР. Как известно, направленные на достижение обозримости и контроля попытки разграничения единого рынка в нашей стране ранее заканчивались неудачно, товарно-денежные отношения быстро ломали установленные границы — это произошло и в 1914 г. при внедрении системы “таксации”, и в 1921 г. при попытках ограничить торговлю рамками “местного оборота”. Однако вопрос о возможностях такого разграничения в настоящее время остается открытым.

С представлением о “командном” характере экономики связано упрощенное, “модельное” понимание ряда ключевых аспектов действующего хозяйственного механизма. Не ставя себе целью создание “кataloga” таких упрощений, укажем лишь на некоторые из них. Так, часто упрощенно трактуется место денег в современном механизме. Еще недавно распространенным было преувеличение значения “денежной” мотивации, стремления

предприятия к максимизации своих доходов, преувеличение фактической роли товарно-денежных отношений. Типично такое утверждение: “Материальная заинтересованность предприятий… создается в процессе самоокупаемости, возмещением расходов собственными доходами. Чем больше и лучшего качества продукции дает предприятие обществу, тем больше денежных средств поступает в его распоряжение. Следовательно, оно материально заинтересовано в результатах своей работы”. В последнее время распространяется обратная точка зрения, согласно которой деньги “не нужны”, “не являются дефицитным ресурсом” и т. п. Вероятно, обе крайние точки зрения не отражают сложившейся ситуации. Сегодня первостепенное значение имеет распределение фондируемых материально-технических ресурсов, деньги под которые в случае их (ресурсов) выделения у предприятия находятся всегда. Действительно, в массе случаев кредитование предприятий происходит вне зависимости от обеспеченности кредитов возвратом, а долги отсрочиваются и списываются (например, кредитование сельскохозяйственных предприятий на производственные затраты ведется независимо от задолженности в течение всего периода подготовки к полевым работам) и т. д. Однако все это не вполне обесценивает значение денег, наличие которых является, например, дополнительным аргументом нижестоящих в “торге” за ресурсы. Стремление к прибыли не отсутствует вовсе, а скорее “нелинейно” — в зависимости от текущего состояния, отрасли производства и решаемых задач предприятию выгодно то быть бедным (как, например, выгоднее быть убыточным совхозом, чем совхозом, имеющим небольшую прибыль), то быстро богатеть. Подобные нелинейности, их условия и результаты, факторы, влияющие на относительную ценность денег в “торге” вышестоящих с нижестоящими, остаются неизученными.

Еще одним упрощением, естественно вытекающим из представления о “командном” характере действующего хозяйственного механизма, является гипотеза об унификации, единстве правил хозяйствования, фактически действующих в различных региональных и отраслевых системах. Действительно, если предположить, что эти правила, как и все остальные “команды”, спускаются по этажам управления и без обсуждения выполняются внизу, а также учесть принципиальное единство задающих эти правила нормативных документов, то и вывод о близости “локальных” хозяйственных механизмов кажется неоспоримым. Однако на деле правила хозяйствования также оказываются предметом “торга”, самостоятельного совершенствования, и реальные хозяйственные механизмы, действующие в разных регионах и отраслях, складываясь под влиянием специфических условий, существенно отличаются друг от друга.

Мы пытались определить близость и различия хозяйственных механизмов, действующих в АПК двух сельских районов Саратовской области. С этой целью всем руководителям колхозов и совхозов этих районов было, в частности, предложено оценить по четырехбалльной шкале степень влияния ряда руководителей районного масштаба на решение заранее выделенных хозяйственных вопросов. Оказалось, что, несмотря на близость условий производства, исторических традиций и т. п., “структуры власти” в выбранных районах существенно различаются — руководители, занимающие одни и те же должности, играют разные роли. Так, в одном районе почти 50% руководителей хозяйств заявили, что они не участвуют в составлении пятилетних планов продажи продукции для своих предприятий (баллы 1 и 2 по шкале влияния); в другом районе таких руководителей оказалось всего 23%. В первом районе 77% опрошенных считают, что на составление пятилетних планов сильно влияет председатель райплана (баллы 4 и 3); в другом районе роль райплана в планировании подчеркнули менее 25% руководителей. В первом районе участие первого секретаря райкома партии в решении оперативных вопросов отметили только 30% опрошенных; во втором — 77% и т. д.

Существенные различия “локальных” хозяйственных механизмов как будто никем не оспариваются. Вместе с тем предположение об унификации реальных правил хозяйствования неявно присутствует во всех тех случаях, когда проблемы отдельных предприятий, регионов или отраслей объявляются всеобщими и распространяются на всю

экономику. Подобная аппроксимация является не только излишне грубой, но часто и неверной. Это касается, в частности, популярного представления о всеобщем стремлении хозяйственных руководителей к самостоятельности. Конечно, очень многие директора предприятий испытывают “дефицит свободы”. Однако резкие различия в реальных возможностях руководителей предопределяют разную степень ощущения остроты этого дефицита, причем можно быть уверенными, что многие руководители ни к какой самостоятельности не стремятся, а заявляя об этом стремлении, говорят лишь то, что от них хотят услышать. Особая важность изучения факторов, влияющих на стремление хозяйственного руководителя к самостоятельности, как и изучения фактических различий в правилах хозяйствования, обусловлена тем, что целевой хозяйственный механизм, основанный на “нормативно-экономическом” регулировании, по самой своей сути предполагает достаточное единобразие действующих правил (“одни” деньги, единые нормативы отчислений от прибыли и т. п.). Так возникает отдельная проблема “снижения разнообразия”.

С упрощенным пониманием действующего хозяйственного механизма связано постоянство стремления внедрить в этот механизм нормативное начало. До сих пор это стремление, как правило, оборачивалось неудачей. По нашему мнению, это определяется, во-первых, часто принципиальной невозможностью (или неготовностью) разработать в реальные сроки “правильные” нормативы. Во-вторых, в условиях существующей несбалансированности экономики и директивного, адресного планирования всерьез надеяться на стабильность и единство ряда нормативов (например, формирования фонда заработной платы) вообще не приходится. При директивном доведении производственной программы излишне жесткие нормативы не могут привести к изменению плана и тем самым бремя излишней жесткости целиком ложится на плечи предприятия. В этих условиях (а также в обычных условиях неопределенности относительно качества нормативов) становятся неизбежными “торг” за параметры нормативного механизма и их индивидуализация — соответствующими процедурами богата хозяйственная практика Венгрии. Неудивительно в этой связи, что и предпринимаемые в настоящее время попытки внедрения единых нормативов в нашей стране оборачиваются неудачей. В другом случае использование нормативного механизма может носить лишь формальный характер — именно такое будущее ожидает, по нашему мнению, нормативное распределение ресурсов. В условиях острого дефицита ряда ресурсов и в ситуации, когда распределение фондов является “главным управлением”, отказ от обычного в настоящее время “торга” за ресурсы, выделяемые под обещания выпуска продукции, кажется невероятным. Видимо, нормативный механизм будет эффективно использоваться лишь при распределении недефицитных, т. е. относительно избыточных, ресурсов, в то время как дефицит останется предметом “торга”.

Скованность экономического мышления моделью “командной экономики” ведет к неизученности многих процессов, протекающих в реальной хозяйственной жизни. Это относится, например, к распределению материально-технических средств. В модели “командной экономики” предполагается, что экономический “центр” знает, как наиболее эффективно распределить ограниченное количество некоторых ресурсов, и умеет это распределение осуществить. Сталкиваясь с тем, что в хозяйственной практике о знании пропорций наиболее эффективного распределения часто не приходится и говорить, отдельные экономисты либо ограничиваются констатацией того, что ресурсы распределяются “плохо”, “неправильно”, либо не утружддают себя изучением реальных правил распределения, концентрируют свои усилия на “исправлении” сложившегося положения, предлагая все новые методики “оптимального” распределения ресурсов, “объективного” определения потребности и т. п. Однако обычно все такие методики, различные нормативы обеспеченности играют формальную роль, а практическое

распределение фондов подчиняется совсем иным законам. (Можно предположить, как минимум, три правила распределения ресурсов. Первое: по максимальной предельной эффективности. Второе: исходя из выравнивания обеспеченности различных получателей. Третье: на основе очередности поступления заявок.) На практике, конечно, все возможные правила “перемешиваются”. Вместе с тем можно предположить, что в разных ситуациях эти правила играют разную роль, имеют разные “веса”. Определение факторов, влияющих на “веса”, а также процедуры их установления имеют исключительное значение для характеристики действующего хозяйственного механизма.

## ЦЕЛЕВОЙ МЕХАНИЗМ И ТРАЕКТОРИЯ ПЕРЕХОДА

Из всех частей программы реформы модель целевого хозяйственного механизма представляется наиболее разработанной. Пожалуй, можно говорить о наличии “стандартной целевой модели”, основные черты которой повторяются в рассуждениях о “должном” достаточного числа (если не большинства) экономистов. Эту модель, по сути, не изменившуюся с 60-х годов, характеризуют:

- реализация государственного плана преимущественно с помощью экономических нормативов и рычагов (цен, налогов, тарифов, платежей за ресурсы и т. д.) при сравнительно ограниченной роли директивных адресных заданий;
- разграничение методов координации текущей производственной деятельности и методов управления “механизмом роста” при концентрации интересов “центра” на задачах инвестиционной политики;
- распределение материально-технических ресурсов не с помощью фондирования, а на основе прямых горизонтальных связей и оптовой торговли;
- нормативное (или остаточное) формирование фонда заработной платы при преимущественно налоговом контроле за его распределением;
- широкое развитие внутрипроизводственной демократии и т. п.

В целом эту модель отличает достаточная проработка как общей концепции будущего механизма, так и его отдельных блоков. Вместе с тем эта модель вызывает ряд вопросов.

Прежде всего их наличие обусловлено тем, что выбору оптимальной модели хозяйственного механизма должно предшествовать четкое определение целей социально-экономического развития страны. В переведенной на русский язык монографии А. Балашиша показано, какие разные следствия (с точки зрения выбора модели хозяйственного механизма и определения основных направлений экономической политики) должен иметь выбор одной из трех “принципиальных” целей: “эффективность”, “равновесие”, “рост”. В советской научной литературе подобное противопоставление целей обычно упрощается и сводится к дилемме “экономическая эффективность — социальная справедливость”. О популярности именно такого противопоставления свидетельствует постоянное внимание ряда авторов к конструированию критериев “социально-экономической эффективности” взамен чисто “экономической”. Не углубляясь в вопрос о “правильном” определении и противопоставлении целей развития экономики, можно, однако, отметить, что сама множественность потенциальных целей не вызывает сомнения. При этом для операционного определения одной — необходимо задать значения множества различных индикаторов, важнейшие из которых — темпы

экономического роста, параметры уровня жизни населения, характеристики дифференциации личных доходов.

Можно утверждать, что на сегодня целевые значения многих соответствующих величин достаточно ясно не определены, а даже если и названы в ряде научных работ или документов (например, в Комплексной программе научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий), то все еще остаются предметом дискуссий. По сути, именно о целях, а не о том, какой хозяйственный механизм нужен для их достижения, спорят сторонники нынешней системы хозяйствования со сторонниками реформ. Открытое прояснение зачастую “целевого” характера дискуссий о хозяйственном механизме, привлечение именно к этим дискуссиям широких масс трудящихся необходимо как для ясного определения искомых целей, так и для конструирования соответствующего механизма.

С вопросом о неопределенности целей непосредственно связана проблема перехода к целевому хозяйственному механизму от ныне действующего. Дело в том, что в процессе этого перехода неизбежны определенные “потери”, которые могут носить самый разный характер. Так, в процессе осуществления хозяйственной реформы в Чехословакии фактический рост цен превзошел ожидаемый в промышленности в 1,5, в строительстве — в 2 раза, а годовой прирост промышленной продукции сократился с 7% в 1966 г. до 5,5% в 1969 г. Экономическая реформа 1965—1967 гг. в Югославии обеспечила высокие темпы роста эффективности, но привела к “обострению ряда экономических проблем—безработицы, дефицита торгового баланса, неликвидности хозяйств, структурных диспропорций”. На практике неожиданное появление подобных проблем, неподготовленность общества к неизбежным потерям обычно вели к свертыванию реформ и возвращению к “проверенным” методам административного регулирования. Для избежания такого финала необходимо заранее определить пределы возможных отклонений, допустимые “жертвы”. Без этого невозможно сконструировать план, траекторию перехода к новому хозяйственному механизму, определить продолжительность переходного периода.

В сегодняшней ситуации хозяйственного реформирования в СССР острота вопроса о траектории перехода усугубляется, во-первых, тем, что сама модель целевого хозяйственного механизма требует уточнения. Во-вторых, даже если поверить в возможность полного соответствия будущего механизма “стандартной целевой модели”, нетрудно видеть, что этот механизм отличается от ныне действующего чрезвычайно сильно. В этой связи хотелось бы сделать ряд замечаний.

1. В “стандартной целевой модели” экономика рассматривается как “трехуровневая”: центр — предприятие — работник. Между тем сегодня существует как минимум еще один промежуточный уровень отрасли (подотрасли) или региона. Как отмечалось, в частности Т. И. Заславской, на этом уровне возникают свои специфические интересы, вовсе не совпадающие ни с народнохозяйственными, ни с интересами предприятий. Неизбежность наличия подобного уровня обусловлена необходимым для нашей страны разделением ролей, где предприятие должно заниматься собственно производством, отрасль — определять долгосрочную политику в соответствующем направлении, а народнохозяйственный центр — обеспечить общую координацию. Сочетание в центре функций отраслевого развития и поддержания общей сбалансированности возможно, видимо, только в масштабах относительно малой страны (например, Венгрии). На это указывает и наличие аналогичного промежуточного уровня в экономике развитых капиталистических стран — их роль выполняют крупные фирмы и корпорации, которых в США, например, несколько сот. В отраслях, где типично мелкое производство, ту же роль играют территориальные, снабженческо-сбытовые (типа синдикатов времен НЭПа) или финансовые организации. В “стандартной целевой модели” соответствующий уровень, по сути, выпал из рассмотрения, слился с экономическим центром. (В том же направлении “работают” и известные предложения об объединении близких отраслевых министерств.)

2. “Стандартная целевая модель” написана как бы двумя красками — “цвета директивного планирования” и “цвета рынка”. В сущности, ее авторы, отталкиваясь от модели “командной экономики”, предлагают ограничить “командность” как бы ее “естественной” сферой—вопросами народнохозяйственной важности (либо координацией инвестиционной деятельности, либо даже только разработкой основных структурных мероприятий), в текущей же деятельности, в нижних этажах экономической системы предполагается использовать второй “классический” механизм — товарно-денежный. Однако вопрос о сочетании двух “полярных” систем регулирования, о готовности верхнего “директивного” этажа мириться с существующим внизу рынком остается открытым. Известно, как отмеченные выше специфические интересы промежуточного звена трансформируют команды и правила, идущие сегодня из “центра” на предприятия, — тема отраслевого нормотворчества стала уже притчей во языцах. Какие же есть гарантии, что и в новом хозяйственном механизме промежуточный уровень не станет играть ту же роль трансформатора? Этот вопрос есть вопрос, по сути, о ликвидации того исключительного положения, которое заняли в экономике (да и в обществе в целом) бюрократические иерархии.

Для решения этого вопроса, для обеспечения небюрократического контроля экономических процессов необходимо, во-первых, обеспечить сочетание интересов всех уровней управления. Так, отраслевой уровень может быть нацелен либо на выпуск конкретной номенклатуры продукции, либо на максимизацию дохода подведомственных предприятий. В первом случае гармоничное сочетание интересов вообще вряд ли возможно. Здесь становится неизбежным локальное нормотворчество, формальное соблюдение общесоюзных правил и т. п. В условиях нашей страны подобные процессы крайне трудно контролировать — это так же, как и неизбывимость рынка, отличает советскую экономику от венгерской. Во-вторых, необходимо существенное расширение прав и возможностей предприятий. В-третьих, сама проблема “рынок и план” во многом трансформируется заменой взгляда на действующий хозяйственный механизм как на плохо работающую “командную экономику” взглядом на него как на “экономику согласований”. При такой замене проблема “силового” внедрения радикального нового механизма замещается проблемой изменения “весов” различных ресурсов в разнообразных “торгах” в зависимости от конкретных целей экономической политики.

3. В стандартной целевой модели предполагается, что главным стимулом работы предприятия становится максимизация прибыли. Собственно, на всеобщем стремлении к прибыли основывается автоматизм в координации хозяйственной деятельности в условиях рынка. Известно, что этот автоматизм обеспечивается прежде всего переливом капитала из отраслей, дающих низкую прибыль, в отрасли, где ощущается дефицит и соответственно растут цены. Но подобная адаптация в большинстве случаев предполагает не только (и не столько) изменение структуры выпуска на данном предприятии, на данных производственных мощностях, сколько создание новых мощностей, структурные изменения, исходящие из критерия наибольшей эффективности вложений. Именно поиск и нахождение наилучших возможностей капитальных вложений обеспечивают наибольшую прибыль, именно борьба за рынок, а не соображения текущей выгодности служат главным двигателем развития в условиях конкуренции. Однако стандартная целевая модель предполагает, что осуществление структурных сдвигов является исключительно прерогативой “центра” — вопрос о достаточности стимулов предприятий в этих условиях остается “за кадром”. В частности, практически не рассматривается вопрос о рынке капитала, о коммерческом кредите. Само возникновение “свободных” капиталов представляется наиболее неизбежным — процессом капиталообразования можно эффективно управлять с помощью долгосрочных нормативов только в условиях относительно малой экономики. В условиях СССР альтернативой такому возникновению

потенциальных “банкиров” и т. п. является только индивидуализация нормативов. В любом случае следует заметить, что в настоящее время отсутствует даже зародыш механизма перелива капитала и, значит, ожидать достаточной гибкости в инвестиционной сфере в ближайшем будущем не приходится.

4. Ориентация на прибыль предполагает наличие всеобщего эквивалента — достаточно универсальных, ликвидных денег. Отсутствие сегодня такого эквивалента вполне очевидно, причем кроме многочисленных видов денег у нас имеется трудноконтролируемый рынок “социалистических ценных бумаг”, к которым относятся: титульные списки, лимиты капитальных вложений, различные разрешения (например, на отвод земли) и т. п. Только возможность соединения денег, проведенных по определенной статье, ряда ценных бумаг и фондуемых ресурсов может дать толчок новой хозяйственной деятельности. В действующем хозяйственном механизме различные ценные бумаги выдаются различными ведомствами, их потоки слабо контролируются и не увязываются между собой. При этом обмен, передача “ценных бумаг” и денег (например, перевод средств с одного счета на другой), которые могли бы создать адаптивный, автоматический механизм корректировки их объемов и относительных курсов, рассматривается сегодня как злоупотребление, если не как преступление. Несбалансированность потоков “ценных бумаг” и денег, отсутствие соответствующего механизма адаптации, общая материально-финансовая несбалансированность усугубляют сложности структурной перестройки народного хозяйства, предопределяют неизбежную длительность процесса достижения равновесия в условиях рынка.

Приведенные соображения, как нам кажется, подтверждают необходимость рассматривать “стандартную целевую модель” не в качестве готового рецепта перестройки всех сторон хозяйственной жизни, а в качестве, скорее, указателя направления, идеологии реформы. Но одной идеологии для реформы недостаточно. Искушение внедрять в экономику идеологически верные, но технологически непроработанные предложения, неувязанные с действующим хозяйственным механизмом, приводят к необходимости отвечать насилием на сопротивление экономической системы, отторгающей инородные конструкции. Такое насилие редко обирается удачей. Чаще результаты внедрения не соответствуют ожиданиям, а иногда даже обратны им. Подобные неудачи не только затрагивают жизнь миллионов людей, но и дискредитируют хорошие идеи, терпящие неизбежную трансформацию в процессе насильственной реализации. (Корректировки планов дискредитировали саму идею директивного адресного планирования. Точно так же индивидуализация или необоснованность нормативов дискредитирует идею нормативного подхода.) Предлагая любые нововведения, экономисты обязаны отдавать себе отчет в том, к каким последствиям приведет практическое внедрение этих нововведений. (В частности, реализация предложения повысить цены на продовольствие и компенсационно увеличить заработную плату неизбежно приведет к опережающему росту цен, хотя такое опережение вовсе не предполагается авторами соответствующих предложений.) Необходимость глубокой перестройки хозяйственного механизма не нуждается в доказательствах. Однако подготовка программы реформы и ее реализация требуют осуществления ряда исключительно серьезных мер по политическому, институциональному, научному и информационному обеспечению. Только целенаправленное и согласованное решение этих задач может обеспечить успех.

*институт  
систем  
ных  
исследо  
ваний  
АН  
СССР,  
Москва*

*Инсти  
тут  
экономи  
ки АН  
СССР,  
Москва*