

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВ СОВЕТСКОГО ТИПА (ХСТ)*

1. Предварительные замечания

Начавшееся в последние годы замедление экономического развития в странах Восточной Европы совпало во времени с возникновением проблем внешней задолженности, трудностями с платежными балансами, понижением жизненного уровня населения и явными признаками инфляции и породило множество предсказаний о вступлении централизованно планируемых хозяйств в эпоху упадка. Однако различные толкования происходящего, выдвинутые на Западе, и немногочисленные, обычно неопределенные предостережения, опубликованные на Востоке, весьма разноречиво трактуют, чем нынешнее „смутное время“, если перефразировать термин А. Тойнби, должно отличаться от прежних. Хозяйства советского типа в прошлом оправлялись после трудных времен и продолжали безрадостное движение по восходящей, впрочем никогда не достигая уровня процветания. Скептики уже отметили, что соображения, выдвигаемые в настоящее время, имеют свои аналогии в прошлом.

* По-английски эта работа была напечатана Лондонским институтом изучения экономик стран с коммунистическими правительствами (The Centre for Research into Communist Economies), 1987.

Замедления роста трудовых ресурсов, препятствующие данной форме экономического роста, несомненно, случались и ранее. Ничего нового для специалистов по хозяйствам советского типа (ХСТ) не представляют и препятствия увеличению капитальных вложений. Среди причин медленного приспособления к меняющейся экономической действительности внутри хозяйств (не говоря уже о мировом рынке) уже назывались и жесткость иерархической системы управления, и замедляющий эффект предубеждения к риску в сфере технологических изменений (по существу, в сфере любых перемен рутинных процессов). Список таких соображений не трудно расширить, не добавляя существенно нового, за исключением коренных перемен в области сравнительных цен на энергоносители. Поэтому некоторые специалисты говорят о кумулятивном эффекте многих факторов; другие же добавляют к ним социально-психологические и политические аспекты (прямо или косвенно апеллируя к потрясению в Польше, породившему движение „Солидарности“).

Хотя автор не может недооценивать экономических и/или неэкономических соображений, выдвигаемых обычно для объяснения спада в ХСТ, все-таки трудно принять их в качестве логичных и последовательных объяснений спада именно в данное время и наличия признаков его усиления в будущем, т. е. длительной тенденции, а не низшей точки еще одного экономического (и политического) цикла. Соглашаясь с возможностью длительного спада, я все же рассматриваю проблему несколько по-иному. Ниже будут обрисованы причины, которые я считаю наиболее важными для объяснения спада; некоторые из них называют все специалисты, некоторые выдвигаются впервые или толкуются по-другому; я попытаюсь также связать причины с их следствиями, отделяя обычные причины низкой эффективности экономики от факторов, роль которых возросла в последнее время; я попытаюсь объяснить, почему эти последние приобрели такое значение ныне, и оценить их значение в будущем. Почти все эти причины являются эндогенными для системы; трудности мировой экономики лишь приближают наступление „смутного времени“ в хозяйствах советского типа.

2. Причины – симптомы – последствия

Эндогенные причины.

При анализе эффективности ХСТ всегда существует опасность принять симптомы за причины. Так например, высокая ресурсоемкость этих хозяйств нередко называется как одна из причин упадка в период удорожания ресурсов. В действительности чрезмерно высокий уровень ресурсопотребления – итог воздействия факторов, внутренние присущих системе и проявляющихся длительное время. Следовательно, высокая ресурсоемкость – симптом, а не причина. В то же время весьма важно выяснить, почему такие симптомы в последнее время стали проявляться с большей силой.

Искаженная мотивация.

Начнем с нескольких причин, значение которых возросло в последнее время.

1. Специалисты уже отмечали искаженную мотивацию и отсутствие обычных ограничений в поведении предприятий. Как я уже разъяснял в другой работе (1982 г.), стимулы на уровне предприятий – и для руководителей, и для работников – всегда находились в положительной корреляции с объемом или стоимостью выпускаемой продукции в ХСТ; в то же время отсутствует отрицательная корреляция между стимулами и издержками на материалы и другими затратами. В итоге предприятия поощряют расширение выпуска продукции любой ценой; постоянно расширяется их спрос на сырье и материалы, которые используются расточительно; растут запасы на предприятиях, возможностями материалосберегающих перемен пренебрегают. Такое поведение и вытекающий отсюда постоянный избыточный спрос порождаются тем, что Корнай* называет „отсутствием твердых бюджетных рамок“.

Эта хорошо известная специфическая черта ХСТ во многом определяет их ресурсоемкость, значительно более высокую по отношению к выпуску продукции, нежели рыночные хозяйства (РХ) (см. таблица А). Этим же объясняется низкий приоритет

ТАБЛ. А. Показатели энергоёмкости и металлоёмкости (в отношении стали) для восточноевропейских ХСТ и промышленно развитых западноевропейских РХ, 1979–1980 гг.

Страна	Энергоёмкость (расход в кг условного топлива)		Металлоёмкость (потребление, в кг стали)
	на 1000 1979	долларов валового внутреннего продукта 1980	внутреннего продукта 1980
Восточноевропейские ХСТ			
1. Болгария	1464		87
2. Венгрия	1058		88
3. ГДР	1356		88
4. Польша	1515		135
5. СССР	1490		135
6. Чехословакия	1290		132
Общая средняя невзвешенная	1362		111
Западноевропейские РХ			
1. Австрия	603		39
2. Бельгия	618		36
3. Великобритания	820		38
4. Дания	502		30
5. Италия	655		79
6. Норвегия	1114		38
7. Финляндия	767		40
8. Франция	502		42
9. ФРГ	665		52
10. Швейцария	371		26
11. Швеция	713		44
Общая средняя невзвешенная	660		42

Примечания к таблице А: Доллары США в эквиваленте 1979 г.

Источники: World Development Report 1981; Ежегодник международной статистики, Варшава, 1982 (на польском языке), табл. 110; расчеты автора.

* J. Kornai, The Economics of Shortage, Amsterdam, North Holland, 1980.

качества продукции в условиях централизованного планирования. Высокая ресурсоемкость стала более ощутимой после бума на рынке сырья начала 70-х годов и после двух потрясений на нефтяном рынке. Это способствовало ухудшению обменного коэффициента внешней торговли („условий торговли“) и росту дефицита энергоносителей и сырья для промышленности всех восточноевропейских ХСТ, кроме Советского Союза. Стоимость сырья и полуфабрикатов в общей стоимости импорта этих стран поднялись до половины и даже до 75%. Следовательно, этот дефект стал в последнее время гораздо более чувствительным. Это обстоятельство было не единственной, а одной из причин спада. В противном случае СССР, для которого „условия торговли“ с Западом и другими ХСТ улучшались, должен был бы продемонстрировать более высокую эффективность хозяйствования по сравнению со странами Восточной Европы.

Негибкость иерархии

2. В последние годы в ХСТ все более усиливалась негибкость иерархической многоуровневой институциональной структуры, в которой приказы подменяют инициативу предприятий. Беспорядочные потоки информации (нередко искаженной) засоряют каналы управления и контроля по вертикали, реакция на помехи значительно запаздывает и централизованное планирование становится все менее пригодной моделью управления по мере ускорения хозяйственной динамики. В этом рассуждении временной фактор выражен в явной форме, однако оно не объясняет, почему напряжение в системе значительно возросло в последнее время. Для выяснения этого следовало бы сопоставить число связей в „чистых“ моделях ХСТ и РХ, необходимых для производства различного типа товаров, и соотнести итоги сопоставления со структурными изменениями на различных уровнях экономического развития. Такое сопоставление¹ показывает, что число связей в ХСТ значительно выше, чем в РХ, и эта разница увеличивается. Переход ХСТ от производства простых продуктов, для которого нужна лишь одна стадия переработки и два предприятия, к производству продуктов, для которых нужно много стадий переработки и большее число предприятий, связанных по вертикали (каждое из них получает

сигналы на входе и передает сигналы на выходе следующему на производственной линии) и, наконец, к производству продуктов, требующих многих стадий переработки и горизонтальных связей с многими предприятиями (действующими и как получатели и как передатчики сигналов), требует все большего числа внутрихозяйственных связей, чем РХ.

Этот вывод частично и косвенно подтверждает сравнительный межотраслевой анализ,² показывающий, что сложность внутрихозяйственных связей возрастает с повышением уровня экономического развития. В мировой экономике 70–80 годов наблюдалась тенденция к смене отраслей, в которых преобладали связи по вертикали (сталелитейная промышленность, цементное производство, основная химия), отраслями, в которых предприятия обычно связаны по горизонтали и функционируют одновременно и как поставщики и как покупатели по отношению друг к другу. Эффективность работы этих отраслей, потребляющих меньше ресурсов и с более высоким уровнем стоимости, добавленной переработкой (общее и электромашиностроение, производство инструментов, тонкая химическая технология), в которых преобладают сложные, нелинейные меж- и внутриотраслевые связи, значительно больше зависит от факторов, прямо противоположных централизованному планированию.

Когда ХСТ начали развивать эти отрасли, чтобы производить многочисленные новые продукты и более сложные варианты прежней продукции, требования к руководству резко возросли, стали слишком тяжелым бременем для малоподвижной бюрократической иерархии, и стали умножаться признаки напряженности. Можно было ожидать, что переход от массовых производств к отраслям, требующим новаторства и гибкости, вызовет именно такие последствия, и удивительно, что этого не предвидели заранее. Интересно также, что импорт технологии в надежде, что это поможет обойти антиноваторские тенденции ХСТ, никак не помог делу. Наоборот, новые, более высокие стандарты продукции, производимые по иностранным лицензиям, стали добавочным бременем для отечественных поставщиков сырья и материалов для таких производств. Возникла необходимость в добавочном импорте, что породило новые команды, отчеты и дальнейшее засорение каналов информации.

На возникшие проблемы управления все более сложной промышленной структурой ХСТ реагировали по-разному, подчас — противоположным образом. Венгрия, например, решила двигаться по пути более быстрой децентрализации и определенного сокращения размеров предприятий, тогда как в ГДР контроль был усилен и созданы еще более крупные производственные комплексы (комбинаты). Судя по непрерывному падению относительного уровня цен на продукцию машиностроения, которые ХСТ смогли получить на рынках Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) в 1975—1980 гг., ни один из этих методов не мог привести к повышению эффективности хозяйства. Не больше преуспела и Болгария, если судить по тому же показателю или же по ядовитому замечанию Т. Живкова о „болгаризации” продукции, производимой по западным лицензиям; он подразумевал быстрое ухудшение качества этой продукции после отъезда западных специалистов и замены импортных материалов, деталей и узлов болгарскими.³ Венгерские предприятия не обрели достаточной автономии, и бюджетные ограничения на сырье остались мягкими, а административная реорганизация в ГДР, которая сделала комбинаты менее зависимыми от других отечественных поставщиков, должна была вызвать резкое повышение себестоимости продукции и рост запасов (оба эти показателя давно не публикуются в ГДР). В итоге предполагавшиеся преимущества новой организации были перекрыты сужением специализации до еще более низкого уровня, чем был присущ ХСТ прежде.

Недостаточная специализация

3. Еще одна черта, присущая системе ХСТ, — двойственная недостаточность специализации промышленной структуры. Вследствие склонности к замене импорта внутренним производством (итог ориентации на внутренний рынок) ни одно из восточноевропейских малых ХСТ не реализовало преимуществ международного разделения труда. Они выпускают слишком широкий ассортимент продукции слишком малыми сериями (в особенности — промежуточной продукции) на основе устарелой технологии и слишком многих видов материалов и компонентов продукции. В результате себестоимость этих товаров оказывалась

высокой, сами они технически устарелыми и низкого качества, а значит низка и их конкурентоспособность на мировых рынках. Характерный симптом недостаточной специализации — повышенная доля отраслей, производящих промежуточные продукты, в формировании валового внутреннего продукта (ВВП).

Разумеется, эта черта присуща не только ХСТ. Многие развивающиеся страны, избравшие стратегию замены импорта внутренним производством, страдают от тех же трудностей. Однако для ХСТ трудности создают другой тип недостаточной специализации, присущей только этим системам. Испытывая хронический и непреходящий дефицит во всем, предприятия склонны все делать сами. Чтобы снизить уровень неопределенности в области поставок, они предпочитают производить как можно больше в собственной организации. Они пытаются осуществить все стадии процесса переработки, произвести все детали и узлы конечного продукта, все детали, узлы и вспомогательный инструмент для оборудования предприятия. В итоге масштабы предприятия перестают соответствовать масштабам производства. Трудовые ресурсы расплываются, а промежуточные продукты имеют более высокую себестоимость, чем на специализированных предприятиях. Если недостаточная специализация экономики страны косвенно влияет на повышение доли промышленности в валовом внутреннем продукте за счет увеличения доли отраслей, производящих промежуточные продукты, то недостаточная специализация предприятий прямо влияет на увеличение доли промышленности в этом продукте, ибо она проявляется во всех отраслях. Однако особенно заметно это в машиностроении, где стадий обработки, числа деталей и узлов значительно больше, чем в других отраслях.

Тут-то и следует искать причину обострения трудностей в последние годы. Поскольку отрасли машиностроения рассматривались как ключевые в стратегии „интенсивного”⁴ роста в ХСТ, то их расширение за счет импорта технологии и капитального оборудования не только обострило проблемы управления, но и вызвало дополнительные потребности в ресурсах (рабочая сила, оборудование, материальные затраты), которые просто выходили за пределы возможности этих хозяйств. Но и там, где этот спрос полностью не удовлетворялся, все же происходил

сдвиг ресурсов в машиностроительные отрасли, что ухудшало положение других сфер хозяйства.

Здесь следует упомянуть еще об одном обстоятельстве. Чрезмерное развитие промышленности может продолжаться до тех пор, пока имеются трудовые ресурсы, которые можно занять в этой отрасли хозяйства. Однако к концу 70-х годов трудовые ресурсы, основным источником которых был переход рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность, в целом иссякли.⁵ В то же время перемещение рабочей силы внутри промышленности из медленно развивающихся отраслей в быстро развивающиеся в хозяйствах автаркического типа почти не происходит. Поэтому промышленности остается лишь приростная добавка к трудовым ресурсам, которую ей приходится делить со сферой услуг, много лет пренебрегавшейся.

В последнее время эта сфера начинает больше влиять на эффективность функционирования ХСТ. В течение последнего десятилетия и далее все ХСТ (кроме, может быть, Румынии) достигли в показателе удельного веса промышленности в душевом объеме валового общественного продукта (ВОП); увеличился удельный вес услуг и в валовом внутреннем продукте (ВВП) и в использовании трудовых ресурсов. В тех случаях, когда доля промышленности продолжала расти, сокращался объем услуг, необходимых для поддержания промышленного развития; и это произошло именно в тот момент, когда такие услуги стали особенно необходимыми вследствие усложнения самой сферы производства.

Медленность процессов обновления

4. Медленность процессов обновления — еще одна хорошо известная черта ХСТ. Выше уже подчеркивалось отсутствие стимулов для ресурсосберегающих обновлений; существует, однако, более глубокая причина сопротивления новшествам. Я уже отмечал в другой работе, что каждое нововведение должно быть освоено в уже существующем производстве. Однако работники на производстве заинтересованы прежде всего в выполнении плановых заданий текущего планового периода. Даже если нововведение может способствовать увеличению выпуска продукции, риск из-за длительности отсрочки такой

возможности (до того, как новая технология будет освоена) и последующие помехи производственному процессу серьезно восстанавливают их против нововведений. Поскольку ни угроза конкуренции, ни перспектива финансового краха не противодействуют склонности руководителей предприятий избегать риска, в пораженных недугом постоянного дефицита ХСТ нововведения скорее исключения, нежели правило.⁶

Импорт технологий и кредитами с Запада, поток которых усилился значительно в 70-е годы, надеялись обойти это препятствие „интенсивному” росту в ХСТ и компенсировать снижение эффективности капитальных вложений. Но успеха достигнуто не было. Конечно, передовые технологии и оборудование, даже закупленные с опозданием и используемые менее эффективно, чем на Западе, повысили производительность труда в импортировавших их странах, но этот рост был достигнут дорогой ценой, а именно:

- а) ускорилось техническое старение оборудования (так как его установка и достижение проектной мощности были растянуты во времени;
- б) стоимость строительства этих предприятий была выше обычных смет из-за сложности их оборудования;
- в) увеличился, по сравнению с запланированным, импорт промежуточного продукта (из-за невозможности соблюдать повышенные требования к нему) и поэтому возросла себестоимость отечественного продукта;
- г) завоевание экспортных рынков не удавалось (поскольку из-за всех отсрочек товары, произведенные по иностранным лицензиям, достигали экспортных рынков на стадии морального устаревания данного продукта).

В дополнение к этим отрицательным последствиям, в тяжелую промышленность, которая была главным получателем технологического импорта, приходилось направлять дополнительные ресурсы. В результате импорт технологии скорее способствовал приближению „смутного времени”, нежели ожидавшемуся „интенсивному росту”.

Эффективность использования ресурсов.

5. Согласно почти всем учебникам о сравнительных эконо-

номических системах, одним из немногих и, возможно, наиболее важных преимуществ централизованного планирования является способность мобилизовать финансовые и иные ресурсы и так их разместить, чтобы осуществлять крупные и приоритетные проекты. Эта особенность централизованного планирования способствовала росту экономики на ранней стадии индустриализации, когда отрасли массового производства развивались быстрее других.⁷ Но когда роль двигателя роста перешла к отраслям, где нововведения, гибкость, риск и другие предпринимательские качества играют главную роль, преимущество это существенно сократилось.

Смена технических и экономических тенденций в мировом хозяйстве в начале 70-х годов и политические решения, принятые в самих ХСТ, в целом или усиливали негативные следствия многочисленных слабых сторон ХСТ или ослабляли эффект немногих преимуществ, которыми те обладали. Целый ряд симптомов — высокое ресурсопотребление на единицу продукции, снижение эффективности капитальных вложений, гипертрофия промышленности, расширение импорта при неспособности производить сложные товары высокого качества на экспорт — все это свидетельствует о накоплении проблем ХСТ в этот период.

Имеются и другие причины снижения эффективности экономики ХСТ, однако, мы не будем рассматривать старые проблемы, отрицательное влияние которых не усиливалось в последнее время, даже если можно ожидать такого усиления в будущем (например, длительное пренебрежение инфраструктурой), и проблемы, влияние которых проявится сильнее лишь в будущем (например, загрязнение окружающей среды в малых странах Восточной Европы). Мы рассмотрим лишь влияние фактора, который Древновский называет „тканью экономики”, а Уайлс — „неошутимым фактором”. По существу оба рассматривают политический и социально-психологический фон хозяйственной деятельности. Древновский утверждает, что писанные и неписанные правила экономической игры остались неизвестными ее участникам и не соблюдаются ими. В результате десятилетий подавления истины, искоренения инакомыслия (особенно опасного в хозяйствах, не обладающих способностью к самокорреляции) и порядочности „ткань экономики” в хозяйствах

советского типа дегенерировала и произошло резкое снижение их эффективности. Уайлс указывает на цинизм и коррупцию, многолетнее нарушение обещаний, что привело в Восточной Европе к распространению чувства о негодности „не только экономики, но и всей теократической системы”.

Моральные и политические сомнения

Автор склонен принять точку зрения Уайлса. Все факторы, названные Древновским, в самом деле отрицательно воздействуют на хозяйственную деятельность в Восточной Европе, но в этих областях не произошло существенного ухудшения в масштабах всей системы в 70-е годы.⁸ Всегда сложно доказать тезис о кумулятивном эффекте, вызвавшем коренные перемены, не объяснив, почему эти перемены не произошли ранее или позднее. Между тем, суждение Уайлса, если очертить его точные границы и связать с определенными последствиями для экономической эффективности, может послужить определением причины второго порядка, производной от причин, перечисленных выше.

Для восточноевропейских обществ главным результатом экономического спада были застой и снижение жизненного уровня. Скрытая инфляция усилилась и впервые с начала 50-х годов проявилась также открытая инфляция. Продолжительный застой или падение жизненного уровня, начавшиеся в конце 70-х годов, убеждали жителей Восточной Европы, что даже то скромное повышение уровня жизни, которого им удалось достигнуть в середине 50-х годов, ушло в прошлое. Общества в целом, а не только интеллектуальная элита, пришли к выводу, что система безнадежно неэффективна (вспомним горячие дискуссии о способности системы к реформам в Польше в 1980—1981 гг.).

Такие взгляды оказывают, конечно, более сильный эффект, чем обычная реакция рабочих на растущие неполадки на рынке потребительских товаров. Усиливающиеся нехватки, удлинение очередей и возрастание сложности поиска товаров модифицируются в снижение трудовых усилий: люди проводят на работе меньше времени и работают менее старательно. Этот фактор стал воздействовать на экономику сильнее, чем раньше.⁹ Так, ожидания, трансформировавшись в позицию, в отношении,

а затем — и в ухудшение отношения к работе, укоренившись, превращаются в причину (второго порядка), которая начинает сама по себе влиять на эффективность хозяйства. Безднадежность порождает цинизм, а цинизм — коррупцию, прямо способствуя дальнейшему экономическому спаду. Не так уж важно, что в Польше люди открыто говорят: „король гол”, а в Венгрии они осторожно выражают надежду, что, возможно, в конце концов, вдруг удастся сшить новые одежды, а в других странах об этом говорят очень мало или вообще молчат. Различия имеются и вне этих обстоятельств, прежде всего — в традициях ведения хозяйства. В странах, где индустриализация совершилась до установления коммунистического режима, рабочие и служащие просто не могли работать хуже некоего уровня, потому что считали это невозможным; в недавно преобразовавшихся крестьянских обществах этот уровень был существенно ниже.

Симптомы: некоторые количественные показатели

Обратимся теперь к симптомам, порожденным описанными причинами. Следует сопоставить эмпирические свидетельства об абсолютном и относительном ухудшении состояния экономики в Восточной Европе. Многие эти данные приводились в других публикациях, поэтому здесь будут представлены только редко приводимые или совершенно новые сведения.

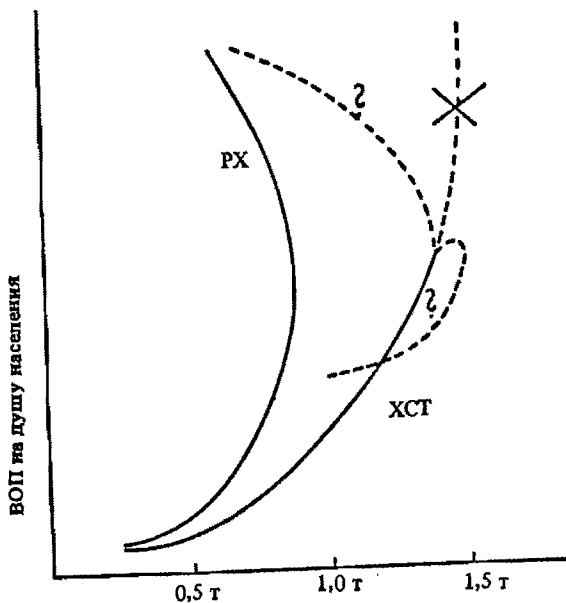
Высокая ресурсоемкость

Наиболее часто обсуждается симптом *высокой ресурсоемкости*. Она вызвана относительно хорошо известными причинами, свойственными данной системе, и характеризует ХСТ в течение всего периода их развития. В настоящее время потребление энергии и стали на доллар валового общественного продукта (ВОП) в этих хозяйствах в 2—2,5 раза выше, чем на промышленном Западе (см. табл. А). Смиль и Куц полагают, что каждая страна проходит три стадии энергопотребления. На доиндустриальной стадии энергопотребление на единицу валового внутреннего продукта (ВВП) находится на низком уровне; на стадии индустриального развития оно быстро возрастает; наконец,

в зрелом хозяйстве происходит опережающее развитие менее ресурсоемких отраслей, и удельный вес промышленности в ВВП снижается, а доля сферы услуг — возрастает. В результате, на третьей стадии развития потребление энергии на единицу ВВП снижается. Эта теория подтверждается опытом стран третьего мира и развитых экономик Запада.

Однако при сопоставлении нынешнего потребления энергии в ХСТ и в некоторых промышленных западноевропейских РХ 20 лет назад, когда ВОП на душу населения в этих странах находился примерно на уровне ВОП нынешних ХСТ, теория Смиля и Куца не подтверждается для ХСТ: их нынешнее ресурсопотребление значительно выше. Этот вывод подтверждает сравнение ХСТ с нынешним уровнем Ирландии и Испании, в которых ВОП близок к ВОП нынешних ХСТ. И здесь ресурсопотребление в ХСТ в 1,5—2 раза выше.

Отягощенные свойственной системе высокой ресурсоемкостью,¹⁰ все ХСТ (кроме Советского Союза) уже испытывают нехватку отечественных ресурсов. К концу 60-х годов все они (опять-таки за исключением Советского Союза) стали импортерами промышленного сырья, а затем и импортерами энергоносителей (Польша замкнула этот список в конце 70-х годов). Высокая ресурсоемкость продукции в сочетании с растущими потребностями в импорте, стала серьезным препятствием роста. Хотя малые ХСТ получали большую часть импортного естественного сырья из Советского Союза, стоимость этого сырья стала расти, что привело к дефициту торгового баланса и с Советским Союзом. Поскольку трудно ожидать существенного (а то и вообще какого-либо) роста импорта сырья из Советского Союза, а возможности закупок на мировом рынке закрыты из-за задолженности и низкой эффективности экспорта малых ХСТ, они стоят перед альтернативой: застой, а возможно — и спад, или далеко идущие реформы, которые сократят ресурсоемкость продукции до уровня, характерного для других стран. Эта альтернатива графически представлена на рис. 1. Следует подчеркнуть, что перспективы сокращения ресурсоемкости продукции в системе централизованного планирования не слишком обнадеживающи. В 1976—1980 гг., когда все ХСТ стали острее ощущать воздействие повышенной ресурсоемкости, четыре из них (Чехословакия, ГДР, Венгрия



Энергоёмкость ВВП в тоннах условного топлива на 1000 долларов ВВП

Рис. 1. Фактические изменения энергоёмкости ВВП в рыночных хозяйствах (РХ) и хозяйствах советского типа (ХСТ) на различных уровнях валового общественного продукта (ВОП) на душу населения и альтернативы будущих перемен энергоёмкости, возможные в ХСТ.

и Польша продемонстрировали дальнейший рост ресурсоемкости национального дохода (чистого материального продукта), а в других странах снижение ресурсоемкости было ничтожно малым. Существенная экономия была достигнута только в СССР и Болгарии, но и здесь — лишь в промышленности.*

Снижение эффективности капитальных вложений

Снижение эффективности капитальных вложений — еще один симптом, связанный с глубоко присущими лишь данной системе чертами. Ошибочно принятая структура стимулов в сочетании с мягкостью ограничений, налагаемых на предприятия бюджетом, порождает избыточный спрос на капитальные средства и на все прочие компоненты производства. В сочетании с нерасположением к новому это оставляет лишь один путь борьбы с дефицитностью — дополнительные капитальные вложения. Гипертрофия производственной сферы сама по себе толкает к дополнительным капиталовложениям. Наконец, иерархия плановых и административных органов все медленнее реагирует на происходящее по мере усложнения капитальных проектов и не обеспечивается ускорение капитального строительства в отраслях, где технология производства меняется быстрее.¹¹

Этот давний порок ХСТ сохраняется несмотря на непрерывный поток постановлений и политических инициатив, направленных на „дальнейшее совершенствование механизма капиталовложений“. По-прежнему взлеты капитальных вложений перемежаются с последующими их спадами, став неотъемлемой чертой развития ХСТ. Частичные реформы пытаются лишь снизить абсолютную привлекательность капиталовложений. Рациональнее было бы сокращение относительной привлекательной капитальных вложений по сравнению с нововведениями; но это требовало бы далеко идущих преобразований системы. Если не изменится иерархическая бюрократия централизованного планирования и сохранятся „мягкие“ бюджетные ограничения для предприятий, будет продолжаться избыточный спрос на капитальные вложения, какие бы частные реформы ни предпринимались.

* См. Economic Survey of Europe, 1982.

Низкая эффективность капиталовложений — печально известная черта ХСТ: их экономический рост скорее связан с затратами на капиталовложения, нежели с повышением их эффективности. Темпы роста национального дохода значительно больше коррелируются с темпами роста объема капитальных вложений без временного лага, чем с показателями, учитывающими лаг в один—два года; это свидетельствует о том, что экономическому росту способствуют *текущие капиталовложения*, а не сделанные ранее и через процесс производства преобразованные в новые мощности. Такой тип развития не только расточителен, но становится *все более* расточительным; если продолжить временные ряды до 1983 г., возрастают и коэффициенты корреляции и уровни значения.

Продолжение этой расточительности усиливает, а не подавляет дисбаланс в экономике. В пятилетнем плане 1986—1990 гг. пришлось сократить капиталовложения, и рост их объема замедлился во всех странах (в Польше по существу произошло их снижение). Сокращение капитальных вложений привело в начале 80-х годов к снижению темпов экономического роста до нуля или почти до нуля. Во избежание слишком резкого сокращения жизненного уровня, было намечено дальнейшее сокращение капитальных затрат, и хотя оно не было полностью осуществлено, произошло абсолютное снижение объема капиталовложений в большинстве ХСТ (эти события хорошо известны, и мы не будем обсуждать их).

Снижение эффективности капитальных вложений в сочетании с ограничением возможностей их абсолютного прироста не предвещает ничего хорошего для будущего экономического развития Советского Союза и других ХСТ. С замедлением прироста ресурсов рабочей силы, капиталовложения становятся еще более важным двигателем экономического роста, который сохраняет свой „экстенсивный” характер. Хозяйства советского типа весьма зависят от высоких темпов экономического роста, так как низкое качество продукции, ее нерадивое использование и плохое обслуживание порождают избыточный спрос предприятий в дополнение к факторам, рассмотренным выше. Грубы (рельсы и т. п.) низкого качества приходится менять чаще, чем высококачественные; плохие дороги приходится

чаще ремонтировать; то же относится к производственному оборудованию. Литература полна примерами повышенного износа и замены продукции низкого качества в ХСТ. Низкое качество создает спрос на большее количество, а это требует повышенных капиталовложений на производство опять-таки низкокачественной продукции. Этот и другие факторы способствуют повышению спроса на капиталовложения и повышению доли капитальных затрат в национальном доходе (чистом материальном продукте — ЧМТ).¹² В то же время возможности ХСТ удовлетворить этот спрос сокращаются и в отношении количества, и в отношении качества. Этот разрыв между потребностями и возможностями, по-видимому, в будущем расширится, так как к нынешнему спросу будет прибавляться новый и/или повышенный спрос.

Гипертрофия производства

Ненасытный спрос на все, не только на капиталовложения, в будущем станет еще труднее удовлетворить вследствие гипертрофии сферы производства как составляющей ВВП. Этот особый симптом, свойственный ХСТ, в основном остался незамеченным, вероятно, потому что искаженные соотношения цен в этих странах затрудняют сравнительный анализ. Единственная известная нам работа на эту тему как раз подчеркивает роль соотношения цен (занижение их в сельском хозяйстве и сфере услуг и завышение в промышленности) для понимания различий в доле промышленности в ВВП отдельных ХСТ и европейских РХ.* Однако выводы этой работы утратили актуальность, если вообще когда-либо обладали ею.

В других моих работах проанализированы показатели удельного веса промышленности как в ВВП, так и в распределении рабочей силы в восточноевропейских ХСТ в 1965 и в 1979 гг. Отобрав 38 развивающихся и развитых хозяйств несветского типа, я составил прогноз удельного веса промышленности для ХСТ с помощью так называемых регрессий Ченери, рассчитав эти регрессии для указанной выборки по годам. Доля рабочей

* См. Economic Survey of Europe, 1969.

силы, приходящейся на промышленность, использовалась как контрольная зависимая переменная для проверки гипотезы, что именно соотношения цен объясняют различия в структуре ВВП.

Эти расчеты подтвердили, что уже сложившаяся гипертрофия промышленных отраслей в ХСТ в дальнейшем будет возрастать. На самом деле доля промышленности в ВВП оказалась значительно выше, чем прогнозировалось, для всех ХСТ и в 1965 и в 1979 гг. — соответственно 13% и 24% (невзвешенная средняя для семи восточноевропейских ХСТ). Контрольная зависимая переменная (доля рабочей силы, поглощаемой промышленностью) подтвердила эту тенденцию, хотя различие между фактическими и прогнозируемыми показателями было гораздо меньше. Результаты расчетов на 1965 г. нелегко было истолковать однозначно. Хотя в среднем фактическая доля рабочей силы, занятой в промышленности, оказалась на 4% выше прогноза; в двух странах — Польше и Румынии — она оказалась несколько ниже. Однако между 1965 и 1979 гг. это отсутствие гомогенности исчезло. В 1979 г. фактическая доля оказалась выше прогнозируемой во всех семи ХСТ при невзвешенной средней, равной 11%.

Таким образом, по типу структурных изменений ХСТ существенно отличаются от остального мира. Нормально удельный вес промышленности в ВВП перестает расти при достижении определенного уровня на душу населения, а в дальнейшем начинает медленно снижаться. В противоположность этому в ХСТ при тех же показателях душевого ВОП доля промышленности имеет тенденцию к росту при увеличении ВОП на душу населения.

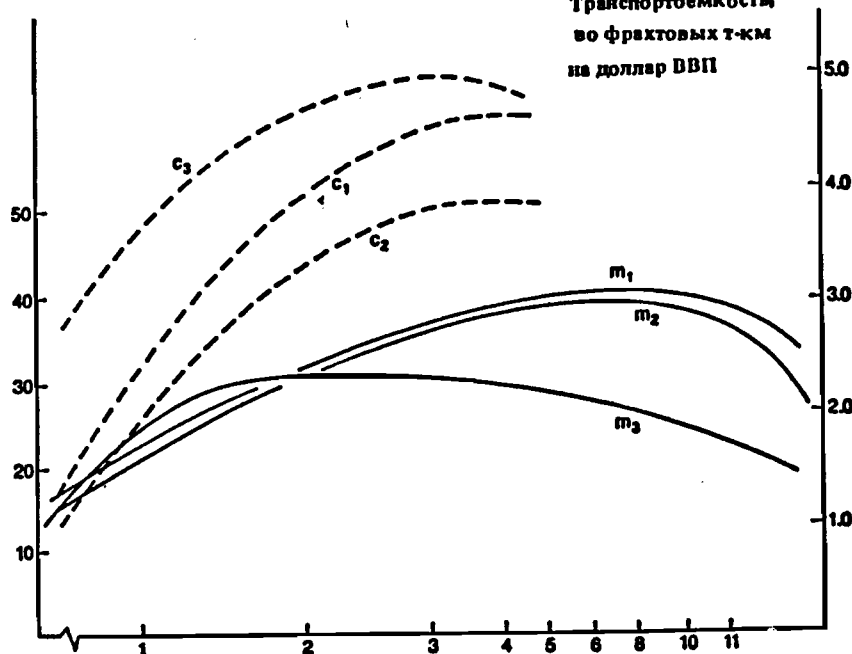
Почти все коренные недостатки ХСТ, в особенности недостаточность специализации, создают тенденцию к постоянно-му росту сферы производства, выходящему за все рамки, известные из истории структурных изменений в мировой экономике. Эти искажения в ХСТ в настоящее время углубились и стали самовоспроизводиться. Сначала гипертрофированная промышленность, в особенности машиностроение, создает чрезмерный спрос на материалы и сырье. Это, в свою очередь, создает спрос на расширение добывающих отраслей. В среднем с 1963 г.

по 1980 г. доля добывающей промышленности в общей продукции промышленности в ХСТ была вдвое выше, чем в малых и средних промышленно-развитых РХ, и в 1,5–2 раза выше, чем в развивающихся РХ с сопоставимыми показателями ВОП на душу населения. Далее, непропорционально высокая доля добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности в продукте создает чрезмерный спрос на услуги транспорта. В целом транспортность продукта, подобно удельному весу промышленности, имеет тенденцию к росту в процессе индустриализации, но, опять-таки как и промышленность, этот показатель со временем стабилизируется, а затем и снижается. Сокращение доли транспорта обычно заметнее, чем сокращение доли промышленности. Все кривые, отражающие эти перемены (доля промышленности в ВВП и в распределении рабочей силы, транспортность), с изменениями показателя ВОП на душу населения, выглядят весьма сходно повсюду, кроме ХСТ. В то же время, для ХСТ как для группы, эти кривые выглядят достаточно сходно,¹³ показывая их общие, специфические для системы черты (см. рис. 2).

Столь связанный характер избыточного спроса имеет глубокие последствия. Избыточный спрос в обрабатывающей промышленности порождает избыточный спрос на капиталовложения в добывающие отрасли и в производство промежуточного продукта, ибо представляется, что только новые капиталовложения могут возместить нехватки. Увеличение капиталовложений порождает дополнительный спрос на капиталовложения в машиностроение и в промышленность строительных материалов. Это, в свою очередь, порождает новый спрос на сырье, основные материалы и промежуточный продукт. И на каждой стадии возникает новый спрос на услуги транспорта.

По мере того как гипертрофированная промышленность (а ее гипертрофия стала очевидной к концу 70-х годов) отсасывает непропорционально большую долю ресурсов в ХСТ, добавляется еще один отрицательно действующий фактор, тоже снижающий эффективность функционирования этих хозяйств. Другие отрасли, в особенности сфера услуг, страдают от нехватки рабочей силы и капиталовложений и не могут обеспечить уровня, соответствующего современному индустриальному хозяйству. Но не только неадекватная инфраструктура (оптовая

Транспортность
во фраговых т-км
на доллар ВВП



ВОП на душу населения в тыс. долларов США в ценах 1979 г.

Доля промышленности в ВВП в РХ/ m_1 / и ХСТ / c_1 /
 m_2 и c_2 — доля промышленности в распределении рабочей силы
 m_3 и c_3 — транспортность во фраговых т-км на единицу
 ВВП (в долларах 1979 г.)

Примечание: Показатель транспортности в ХСТ не включает данные по СССР и Румынии, для РХ включены только европейские страны.

Рис. 2. Тенденции изменения удельного веса промышленности в ВВП и в распределении рабочей силы с изменением уровней ВОП на душу населения в развивающихся и развитых РХ, а также в ХСТ, и транспортность единицы ВВП для обеих групп стран (в сопоставлении с уровнями ВОП на душу населения).

торговля, складское хозяйство, распределение, связь, обслуживание деловых контактов) обуславливает низкую эффективность функционирования ХСТ. Недостатки обслуживания потребителей повышают издержки ведения домашних хозяйств, и в сочетании с нехваткой потребительских товаров усиливают недовольство производителей сферой потребления, что отрицательно сказывается на их трудовых усилиях.

Снижение эффективности внешней торговли

Еще два симптома снижения эффективности ХСТ связаны со сферой внешнеэкономических отношений. Здесь существует постоянно растущий спрос на импортное сырье, промежуточные продукты, детали и узлы. Характер избыточного спроса на импорт в хозяйстве, ориентированном на замещение импорта собственным производством, хорошо известен, и я не буду рассматривать это подробно. По мере создания новых отраслей, если их спрос не удовлетворяется за счет внутреннего производства (вследствие высокой себестоимости слишком многих видов продукции, выпускаемых слишком малыми сериями), потребность в импорте материалов скорее возрастает, нежели снижается. ХСТ не являются здесь исключением. Однако их положение в этом отношении особенно сложно, ибо усиленная потребность в импорте обостряется еще более из-за чрезмерно высокого ресурсопотребления, а также вследствие того, что дополнительное сырье может быть получено лишь на мировом рынке. Этим объясняется одинаковая стратегия всех ХСТ и общий для всех этих стран давящий их спрос на импортные материалы.

Это давление усиливается и в связи со структурными изменениями в хозяйствах, происходящими в настоящее время, и в связи с импортом технологии. В той или иной мере это свойственно всем ХСТ, независимо от уровня импорта технологии. Соотношение между импортом, вызванным производством товаров по лицензиям, и платой за лицензии, которое в Польше составляет 8,7:1, а в Чехословакии — 12,5:1, отчасти свидетельствует о масштабах этого явления. Попытки увеличить удельный вес машиностроения усиливают давление в

сторону импорта, не связанного с лицензионными производствами, и это чувствуется во всей Восточной Европе.

Теперь рассмотрим симптомы снижения эффективности экспорта ХСТ на мировых (в основном на западных) рынках в рассматриваемый период. Теоретические доводы, что ХСТ неспособны достигнуть успеха в специализации, достаточной для экспорта продукции машиностроения, могут быть достаточно строго сформулированы.*

Надежный показатель уровня переработки или стоимости, добавленной переработкой, — это так называемая цена 1 кг продукта. Так как 1 кг ЭВМ имеет гораздо более высокую стоимость, добавленную переработкой, нежели, скажем, 1 кг рельсов, то цена 1 кг экспорта в какой-то мере указывает на степень сложности производства экспортируемых изделий, и ее можно сопоставить с ценой, которую другая страна получает на том же рынке или рынках.

Лучшим показателем здесь могут быть продукты машиностроения, ибо для успеха их сбыта необходимы все важные составляющие успешного экспорта: элемент новизны, гибкость, качество отделки, уровень обслуживания после продажи. Взяв в качестве масштаба сравнения средние цены, полученные промышленными странами Запада на рынках ЕЭС, я рассчитал соотношение цен в 1965, 1970 и 1980 гг. с ценами, полученными на тех же рынках ХСТ. Полученные данные показывают неравенство в товарной структуре (и, позволительно добавить, в качестве) товаров, вывезенных на те же рынки.¹⁴

В течение 15 лет у всех ХСТ отмечалось относительное снижение экспортных цен по сравнению с полученными странами Запада — для ХСТ, взятых как группа (средневзвешенный показатель), это соотношение снизилось с 0,5 до 0,35, то есть если в 1965 г. средняя цена одного килограмма машиностроительной продукции ХСТ составляла половину цены тех же товаров, экспортированных на те же рынки западными странами, то в 1980 г. это соотношение упало до одной трети. Еще важнее, что если между 1965 и 1970 г. две страны (Болгария и Румыния) несколько улучшили этот показатель, а Польша сохранила

свои позиции, то между 1970 и 1980 г. этот показатель резко ухудшился для всех ХСТ.

Соотношение между экспортной и импортной ценой одного и того же продукта также показывает на каждом товаре возрастание разрыва между ХСТ и Западом в степени обработки, как и еще один показатель — доля данного рынка в западном импорте по важнейшим товарным группам. Все эти индикаторы указывают одно и то же направление изменений — к ухудшению. Следует, однако, отметить, что снижение доли ХСТ в западном импорте не было монотонным. Венгрия, Польша, Румыния и Советский Союз между 1970 и 1977 г. увеличили свою долю в западном импорте продукции машиностроения обрабатывающей промышленности, но между 1977 и 1981 г. все четыре страны утратили все, что завоевали ранее (три другие ХСТ снижали свои доли в оба этих периода). Поскольку эта четверка ранее расширила импорт технологии в большей мере, чем три остальные страны, это, возможно, указывает на то, что первоначальное расширение экспорта в значительной мере зависело от импорта западных государств: с сокращением импорта в последующий период ХСТ не смогли сохранить свои позиции в товарообороте с Западом.

Кумулятивный эффект: значительно хуже, чем показывают официальные сообщения

Основные причины снижения эффективности ХСТ, проявляющиеся в симптомах, рассмотренных выше, отражаются в сводных статистических показателях экономического роста, инфляции, уровня потребления, а также в показателях благосостояния населения. Эти сводные итоги уже рассматривались специалистами, которые пришли к общему соглашению, что в настоящее время сводная статистика роста ведется хуже, чем когда бы то ни было прежде в странах с коммунистическими правительствами.¹⁵ На этом можно было бы закончить обсуждение, если бы не было хорошо известно, что сводная статистика ХСТ всегда переоценивала их эффективность. Следовательно, нынешние показатели, как бы плохи они ни были, на самом деле еще хуже, а подчас — *намного* хуже, чем сообщается

* См., например, Я. Винецкий, *Planification centrale et exportation des produits manufactures Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol. 16, No. 2.

официально. Однако количественная оценка этого искажения зависит от возможности разделить скрытую инфляцию, которая является типичным для ХСТ феноменом,* на компонент, снижающий рост экономики, и просто инфляцию в чистом виде. Это, в свою очередь, зависит от метода анализа скрытой инфляции.

Скрытая инфляция

Установим сначала уровень иерархии, на котором осуществляется сокрытие инфляции. Б. Чикош-Надь, многолетний председатель венгерской комиссии по ценообразованию, в одной из своих статей подчеркнул, что в других ХСТ выборка товаров, используемая для расчетов индексов цен, не включает: а) товары, продаваемые на свободном (колхозном) рынке; б) товары, производимые малыми предприятиями, ориентированными на местные рынки; и в) в некоторых ХСТ не включают даже услуги, предоставляемые государственным сектором. Таким образом, круг выборки весьма узок. При этом цены на репрезентативные товары оставляют неизменными, а смены удельного веса различных товаров в наборе потребления, например, повышение доли заменителей, идущих по повышенным ценам, игнорируют. Следовательно, *точность* расчетов также низка.

В результате, частично инфляция в ХСТ (исключая Венгрию и в какой-то мере с недавнего времени — Польшу),¹⁶ остается скрытой по замыслу центра. Это искажает индекс потребительских цен, занижая его. Кроме этих постоянных искажений, вызываемых установленным составом выборки, время от времени осуществляются *санкционированные* искажения индексов. С накоплением дисбаланса, вызванного системными причинами, возникает необходимость повышений цен. Однако его истинные масштабы скрываются от общественности.¹⁷

Инфляция не ограничивается, однако, тем, что центр скрывает от общества; она включает также, образно говоря, ту инфляцию, которую общество скрывает от центра. Многие

авторы на Востоке и на Западе описывали методы подделки отчетов предприятий о выполнении планов. Это не только завышает данные о количественном выполнении планов, но и снижает статистику цен. Существуют три метода, которые делают и то и другое одновременно.*

Самый грубый метод — это изменение ассортимента продукции предприятия таким образом, чтобы увеличить в нем долю более дорогостоящих изделий. Преимущества этого для предприятия очевидны: более дорогие товары позволяют легче выполнить план и даже незначительно перевыполнить его и таким образом получить причитающиеся за перевыполнение премии для рабочих и администрации. Такие подмены, иногда называемые „пересортицей“, центральные плановые органы обнаружить не могут, если набор сменен на уровне предприятия, так что Чикош-Надь и Рач не рассматривают эту часть подмены.

Следующий метод — ухудшение качества продукции вследствие плохой обработки или материалов, не соответствующих нормам (или и того, и другого). Если качество снижается без изменения цены, фактический уровень цен повышается, даже если контроль над ценами товаров запрещает это.

Наконец, псевдонововведения: товары, цены которых возрастают непропорционально улучшениям, в них введенным. Это также повышает уровень цен. Часто такой процесс сопровождается исчезновением из продажи более дешевых товаров (это тоже своего рода пересортица).

Как уже сказано, эти три метода подделки статистики на предприятиях оказывают двойное воздействие. Они занижают статистику цен, так как уровень цен возрастает без повышения цен на отдельные товары, контролируемые центральными плановыми органами. Одновременно это завышает количественные показатели, ибо увеличение ценовых показателей регистрируется сводной статистикой как увеличение массы товаров.

Следует, однако, подчеркнуть, что инфляция, скрываемая и сверху, и снизу, нередко сопровождается полускрытой инфляцией в обоих направлениях. С обострением неравновесия

* См., например, Я. Винецкий, *Инфляция при централизованном планировании: причины, процессы и результаты*. Konjunkturpolitik, Nett, 1985.

* В. Cziko-Nagy, *Социалистическая теория и практика ценообразования*, Akademiai Kiado, Будапешт, 1975.

центральные плановые органы могут тем или иным путем поощрить предприятия повышать цены, снижая качество или производя псевдоновинки по более высоким ценам. Так, польское руководство направило предприятиям мясной промышленности два письма с указаниями сократить содержание мяса в колбасах на величину, равную повышению цен на 12,8%.*

Другой пример — это широко известное в Польше письмо бывшего премьер-министра, направленное в 1976 г. всем предприятиям, об установлении *минимального* увеличения цен на новые товары по сравнению со старыми на уровне 30%. Это был обходный маневр для подавления чрезмерного спроса, когда официально объявленное повышение цен пришлось отменить из-за вспышки забастовок. Таким образом, центр был готов позволить обмануть себя до известной степени в отношении реального количества товаров, поставленных потребителю, ради того, чтобы восстановить равновесие на рынке потребительских товаров.

Выше мы рассмотрели лишь индексы потребительских цен и рынка потребительских товаров; однако все три описанные выше метода приложимы к оптовым ценам и к средствам производства.**

В конечном итоге центральным плановым органам меньше известно о реальных объемах продукции на рынке средств производства, который для них более важен. Здесь они не обманывают самих себя — только их обманывают. Наоборот, на рынке предметов потребления они ближе к истинному положению дел, ибо они примерно знают, насколько их обманывают, знают, насколько они принуждают предприятия обманывать, и потому они могут по меньшей мере попытаться приблизиться к реальным показателям.

Не все проявления скрытой инфляции resultируют в снижении экономического роста. Однако чисто фиктивные добавки к отчетам о выполнении планов, ухудшение качества продукции вследствие использования ненормативных компонентов, а также псевдонововведения, которые завышают

* См., например, K. Laski, Inflation problems in den sozialistischen Ländern, Wien, Institut für Internationale Wirtschaftsvergleichung, No. 38, 1977.

** См., например, F. Pindak, Inflation under Central Planning, Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas, Vol. II, 1983.

стоимость, добавленную переработкой, бесспорно, должны быть исключены из расчетов показателей экономического роста. Нелегко оценить, насколько ниже после таких исключений должны быть показатели роста, которые в настоящее время и без этого резко снизились.

Завышение показателей роста

Наиболее глубокое исследование этого вопроса по странам и отраслям провела Европейская экономическая комиссия ООН. Она изучала уровни ВВП на душу населения стран Востока и Запада и их изменения в 1951—1973 гг. Исследование показало весьма характерную структуру разрыва между официальными данными о ВВП/ЧМП* (национальном доходе) и данными, полученными на основе методологии физических показателей.¹⁸

Во-первых, отклонения для РХ (кроме Японии) были явно ниже, чем для ХСТ, и во-вторых, они шли в *обоих* направлениях, тогда как для ХСТ отклонения шли только в *одном* направлении: темпы роста, основанные на физических показателях, во всех случаях были ниже официальных. Только для Венгрии отклонения были в пределах, типичных для РХ, вновь подтвердив, что ее статистика самая надежная во всей Восточной Европе. Сопоставления данных по всем семи ХСТ для всего периода 1951—1973 гг., а также для отдельных частей этого периода, приводимые в этом исследовании, приведены в табл. Б. Из таблицы видно, что более реальные показатели экономического роста ХСТ, рассчитанные по методологии ООН, составляют от 90% (Венгрия) до 55% (ГДР) официальных показателей (использование темпов роста продукции на душу населения вместо общих темпов роста не слишком влияет на сопоставление). Но и эти соотношения завышены. По мнению автора, методы исследования ООН не могут уловить воздействие скрытой инфляции как фактора, снижающего реальные темпы роста. Ухудшение качества, вызванное плохой обработкой и использованием низкокачественных материалов, проходит незамеченным, а вынужденная частая замена таких товаров из-за быстро-

* ЧМП — Чистый материальный продукт.

го износа засчитывается как рост объема производства и/или потребления. Можно добавить, что темпы роста производства товаров и услуг, не вошедших в список физических показателей, предположительно настолько же ниже, а это тоже не включалось в расчет.

Кроме того, производство более сложной продукции легче подделать, чем, например, стали, цемента, автомобилей или сахара (которые включены в список для расчета физических показателей).

Правильность нашего подхода доказывает широкое, тщательное исследование экономического роста в СССР, проведенное в 1982 г. конгрессом США. Используя смешанную методологию, в которой временные ряды производства и потребления даны в количественных показателях, а официальные временные ряды — в стоимостных показателях (там, где надежных данных нельзя было получить), а также изучив значительно более широкий набор товаров и товарных групп, авторы исследования пришли к выводу, что темпы роста ВВП в 1951—1980 гг. составили примерно 63,5% от официальных показателей роста чистого материального продукта (4,7% вместо 7,4%). Таким образом, более широкая выборка привела к выводу о еще большем различии между реально рассчитанными темпами роста и официально публикуемыми (для Советского Союза сокращение составило от 71,6% до 63,5% от официального показателя). Знаменательно примечание авторов этого исследования, что темпы роста, рассчитанные ими, при уточнениях окажутся скорее *завышенными*, нежели заниженными.

Следовательно, темпы роста последних лет, замедлившиеся и по официальным показателям, в действительности могут быть ниже 10—45%, а то и больше. Но и этим дело не кончается. Эти вычеты из официальных темпов роста — средние за длительные периоды. Вопрос состоит в том, в какой степени закон „равномерного обмана“, сформулированный А. Новом (Nove) и гласящий, что разница между публикуемыми и реальными темпами роста неизменна, сохраняет свою силу. На основе табл. Б. можно утверждать, что, если он вообще верен, то в очень ограниченной степени.

Наилучший пример этому дает ХСТ с наиболее искаженной статистикой, а именно — ГДР. Тут реальные темпы роста в

ТАБЛ. Б. Различия между темпами роста ВВП на душу населения, основанными на физических показателях (по данным исследования ООН) и темпами роста ЧМП на душу населения по данным официальной статистики ХСТ

ГО ДЫ	НРБ	ВНР	ГДР	ПНР	СРР	СССР	ЧССР
1950—1955							
ООН	7,2	5,3	5,2	4,1	5,7	5,1	3,7
О	8,1	4,6	13,7	6,6	12,6	9,1	6,9
Р	-0,9	-0,7	-8,5	-2,5	-6,9	-4,0	-3,2
1956—1960							
ООН	7,9	4,0	4,7	3,9	4,9	5,2	4,5
О	8,7	5,7	8,0	4,8	5,6	7,7	6,2
Р	-0,8	-1,7	-3,3	-0,9	-0,7	-2,5	-1,7
1961—1965							
ООН	7,4	5,1	3,5	4,8	7,5	5,4	4,0
О	5,9	3,7	3,7	4,7	8,3	5,1	1,1
Р	1,5	1,4	-0,2	0,1	-0,8	0,3	2,9
1966—1970							
ООН	6,1	5,0	3,2	4,7	5,8	4,4	3,7
О	8,0	6,5	5,1	5,1	6,5	6,5	6,5
Р	-1,9	-1,5	1,9	-0,4	-0,7	-2,1	-2,8
1971—1973							
ООН	3,4	4,5	3,4	5,5	5,8	3,9	3,5
О	7,2	6,3	5,4	9,7	10,2	5,1	4,5
Р	-3,8	-1,8	-2,0	-4,2	-4,4	-1,2	-1,0
1950—1973							
ООН	6,8	4,8	4,0	4,5	5,9	4,8	3,9
О	7,6	5,3	7,2	5,9	8,5	6,7	5,0
Р	-1,0	-0,5	-3,2	-1,4	-2,6	-1,9	-1,1
ООН/О	0,868	0,906	0,556	0,763	0,694	0,716	0,780

Обозначения: ООН — оценка, основанная на физических показателях
 О — официальные данные
 Р — разность между официальными данными и оценкой
 ООН/О — соотношение между оценкой и официальными данными.

Источник: Economic Bulletin for Europe, Vol. 31, No. 2 (1980).

1950—1955 гг. и 1961—1965 гг. составляют соответственно 38 и 94,6% от официальных. Весьма высокое различие в первом периоде можно объяснить пропагандистскими нуждами коммунистического режима, который считал необходимым продемонстрировать — хотя бы на бумаге, если не в действительности — свою более высокую эффективность на фоне западногерманского „экономического чуда”. Поскольку темпы экономического роста ФРГ в то время были весьма высокими (и в целом и на душу населения), завышение действительных показателей ГДР было необходимо, чтобы показать „превосходство” коммунистической системы. С другой стороны, несущественность различия в 1961—1965 гг. можно отнести на счет „новой экономической системы” — единственного эксперимента с децентрализацией хозяйственного управления в истории ГДР, который, кроме всего прочего, потребовал улучшения статистики для того, чтобы не дезориентировать собственное руководство.

Для оценки соответствующих показателей более позднего времени не хватает данных. Представляется, однако, что и в этот период различия между крайне низким реальным приростом национального дохода и официальными показателями в ГДР были весьма значительными. На это указывают доступные нам показатели затрат на выпуск продукции, которые резко отклоняются от прогнозируемых величин, а также все показатели скрытой инфляции цен на потребительские товары. Цель этих завышенных показателей также лежит в политической сфере: они должны свидетельствовать о том, что ГДР, этот бастион ортодоксального централизованного планирования, неприступна для явного экономического спада, очевидного повсюду в Восточной Европе. Переход от необходимости доказывать превосходство над ФРГ к необходимости утверждаться в способности просто избежать спада сам по себе немало говорит о снижении уровня ожиданий в Восточной Европе.

Еще одно косвенное подтверждение гипотезы о завышении темпов роста можно найти в недавней работе Элтона о динамике ВОП в Восточной Европе после 1970 г. По оценке автора, темп роста восточногерманского ВОП в 1975—1982 гг. составил лишь 49,5% от официального темпа роста ЧМП (15,6% против 31,5% для всего периода). С учетом обычных оговорок о сопостави-

мости ВОП и ЧМП, завышение официальных показателей оказывается здесь более резким, чем в среднем в период 1950—1973 гг., рассчитанное в исследовании ООН; ниже оно было лишь в 1950—1955 гг. в том же исследовании. Завышение было особенно высоким не в Румынии, как можно было бы ожидать, а в Болгарии, где прирост оказался лишь 23% (!) от официального.

В целом, за исключением Польши, различия между официальными восточноевропейскими данными и оценками Элтона были выше (от 44,4 до 77%), чем в исследовании ООН за 1950—1973 гг. Ранжирование стран по разрыву показателей также оказалось иным: Элтон вскрыл наибольшие завышения в Болгарии и в ГДР, а в Польше статистика экономического роста оказалась наименее искаженной.¹⁹

„Закон равного обмана” не находит подтверждения в табл. Б. и в исследованиях по отдельным странам. Таблица показывает, что в большинстве ХСТ наблюдаются более значительные разрывы между реальными и официальными показателями в начале и в конце рассматриваемого периода. Согласно исследованию конгресса США 1982 г., наибольшие разрывы для Советского Союза приходились на 1951—1955, 1971—1975 и 1976—1980 гг.; „золотые времена честных публикаций” — это 1961—1965 гг., как и в таблице Б. Асканас и Ласки показали, что в Польше на рынке потребительских товаров и услуг в 70-е годы произошло ускорение скрытой инфляции и увеличение разрывов по сравнению с 60-ми годами. Отсюда следует, что с обострением хозяйственных проблем возрастает искушение „подправить” статистику и на уровне предприятий, чтобы показать выполнение планов, и в центре — чтобы продемонстрировать более высокую эффективность системы в целом.

Интересно выяснить, в какой мере некоторое повышение эффективности советской экономики в 1985—1986 гг. является результатом воображения публикаторов отчетности, реагирующих на более энергичное пощелкивание кнутом со стороны нового руководителя. Наблюдается тесная корреляция между более скромными официальными данными и жалобами советских официальных лиц на подделки статистики. В опубликованной в 1981 г. статье заместителя председателя советского Комитета народного контроля было открыто указано, что при-

мерно треть предприятий, прошедших проверку, были пойманы на обмане в показателях выполнения планов.* Логично было бы предположить, что все составляющие обмана, т. е. уровни завышения, численность обманывающих и численность пойманных на обмане, увеличились. Сегодня для нарушителей гораздо больше шансов подвергнуться наказаниям, однако в почти застойной экономике выполнение плана становится все более трудным делом, и обманы также должны стать чаще, чем в доброе старое время (умеренно!) высоких темпов роста.

Некоторое улучшение показателей темпов роста ХСТ после 1983 г. не меняет существенно общей картины. Во-первых, показатели роста намного завышены, особенно в странах, где официальные показатели высоки. Во-вторых, выплата внешних долгов продолжает оказывать тяжелое давление на общие поставки товаров, и значительная часть потребительских товаров, произведенных в малых ХСТ, уходит на рынки Запада и Советского Союза. В-третьих, возобновился рост капитальных вложений, и хотя возвращение высоких темпов роста, какими они были до конца 70-х годов, весьма мало вероятно, происходит сдвиг ресурсов из потребления в накопление, что усиливает тенденцию к спаду потребления. Как и прежде в системе ХСТ производство во многом развивается ради самого производства. В-четвертых, учитывая характер производства в системах советского типа, экономический рост в темпах, которые можно считать реальными, вряд ли окажется достаточным хотя бы для замены капитального оборудования, поддержания инфраструктуры и установки самого необходимого оборудования для охраны окружающей среды. В нынешних обстоятельствах приостановка экономического роста и спад потребления скорее норма, нежели исключение. Последствия этого могут быть особенно серьезными для системы, легитимация которой именно в „постоянном удовлетворении постоянно растущих материальных потребностей трудящихся” — лозунг, провозглашенный во всех ХСТ.

* „Плановое хозяйство”, 1981, № 11.

3. Ограничения будущего развития

В 80-е годы и далее ХСТ столкнутся, вероятно, с застоем или спадом, и коммунистические элиты этих стран должны будут принимать меры для исправления положения. В настоящем разделе будут рассмотрены возможные варианты дальнейшего развития стран Восточной Европы и проанализированы ограничения, с которыми столкнутся правящие элиты, т. е. будет рассмотрено, чего они *не могут* сделать, чтобы улучшить положение.

Прежде всего они не смогут начать и поддерживать длительное время существенное расширение капиталовложений. Хотя и в 1981—1984 гг. капиталовложения превысили плановые показатели (планы предусматривали более серьезные сокращения капиталовложений), они росли гораздо медленнее, чем когда-либо в прошлом. Гонка капиталовложений серьезно подорвет потребление, положение в котором смягчилось именно благодаря сокращению капиталовложений. Серьезное понижение жизненного уровня поставит под угрозу цели правителей как непосредственно, из-за взрывов недовольства, так и косвенно — вследствие снижения экономической морали и трудовых усилий работников, распространения убеждения в отсутствии перспектив к улучшению положения и усилению цинизма во всей системе.

Однако природа ХСТ требует продолжения развития производства и капиталовложений высокими темпами. Спад последних лет уже сам по себе отразится на хозяйствах Восточной Европы. Доступные нам разрозненные данные о возрастной структуре оборудования (в особенности в Польше и в Венгрии, хотя в Чехословакии и в Советском Союзе они ненамного лучше) свидетельствуют об ухудшении положения в этой области. При этом следует помнить, что добывающая и обрабатывающая промышленности всегда были приоритетными отраслями. Особенно заметны признаки разрушения в инфраструктуре, которой в последние годы пренебрегали больше, чем когда-либо ранее (и здесь Польша стоит на первом месте).

Чтобы хозяйство не износилось до полной остановки, доля вложений в инфраструктуру должна возрастать при любом расширении капиталовложений, и при значительном, и при скромном. Учитывая скорость распада инфраструктуры, может

случиться так, что в ближайшем будущем она потребует большей доли капиталовложений, даже если они не будут расти. К тому же возникло еще одно направление капиталовложений: экологические проблемы не исчезают, а наоборот, усиливаются. До сих пор, как уже было отмечено, их просто игнорировали. Но далее так продолжаться не может, особенно в малых восточноевропейских странах. Центральная и южная Польша, ГДР и чешские земли уже представляют собой самые загрязненные в мире районы.

Экологические проблемы

В 1982 г. в странах Восточной Европы было выброшено в воздух около 40,7 млн. т сернистого ангидрида (данные не включают Советский Союз) по сравнению с 18,6 млн. т в странах ЕЭС. Эти цифры еще более печальны потому, что территория Восточной Европы несколько меньше, чем стран Общего рынка; население и объем промышленного производства — намного меньше, а жизненный уровень — намного ниже. В расчете на душу населения выброс ангидрида в ГДР вчетверо больше, чем в ФРГ! Выброс по Чехословакии в целом лишь немного ниже, чем в ГДР, но в чешских землях он значительно выше.* Другие показатели загрязнения среды, а также ущерб, наносимый добычей ископаемого сырья, здесь также намного больше, чем на Западе. Только замедление темпов порчи земель, лесов и городской среды обитания потребует огромных средств.

Принимая во внимание это ограничение, а также снижение эффективности капиталовложений, автор не видит возможностей достаточного и устойчивого расширения капитальных вложений, которое позволило бы увеличить производство так, чтобы это дало возможность избежать застоя в реальных показателях. Поскольку данные об экономическом росте искажаются скрытой инфляцией и снижением качества, понадобятся „официальные” темпы экономического роста минимум 5% ежегодно, чтобы слегка исправить положение. Но и этих темпов, которые не слишком вероятны, будет недостаточно, чтобы

* См., например, S. Postel, Air Pollution, Acid Rain, and the Future of Forests, Worldwatch Papers, Washington D. C.

остановить снижение жизненного уровня. Слишком крупную долю капиталовложений придется направить в инфраструктуру, а также на производство капитального оборудования и промежуточного продукта. Снижение жизненного уровня еще больше понизит эффективность трудовых усилий, что сделает невозможным поддержание столь высоких темпов роста в длительной перспективе.

Решение всех этих проблем прежними методами становится все более недостижимым, ибо восточноевропейские хозяйства попросту не имеют материальных ресурсов, необходимых для продолжения прежней стратегии ресурсопотребляющего развития. Даже Советский Союз сталкивается с растущими издержками в развитии сырьевой базы и оказывается не в состоянии расширять ее, несмотря на громадные вложения в добычу важнейших энергоносителей (нефти, угля) и другого промышленного сырья. Малые страны, задолжавшие Западу и имеющие постоянный дефицит торговых балансов с СССР, еще более ограничены в своих возможностях.

Таким образом факторы производства и материальные ресурсы, необходимые для возобновления относительно быстрого развития хозяйства и потребления в реальных масштабах, недостижимы для стран Восточной Европы. А как насчет качества материалов и других факторов производства? Во всех этих странах раздаются призывы „догнать наиболее передовые в техническом отношении страны”. Но без далекого идущих реформ, которые устранили бы коренные причины сопротивления новому, качественный скачок тоже оказывается недостижимым.

Переход от изобретений к нововведениям

Обычное решение, то есть расширение научно-исследовательских работ (НИР), не принесет успеха, ибо главное препятствие в переходе от изобретения к нововведениям в промышленности. Нередко забывают, что на Востоке уже затрачивают по крайней мере не меньшую, чем на Западе долю ВВП на научные исследования, а доля занятых в НИР в общей численности занятых в ХСТ выше, чем на Западе. Как показывает табл. В, доля ученых и инженеров в общей численности рабочей силы

ТАБЛ. В. Ресурсы на технологические нововведения в странах Востока и Запада в конце 70-х годов

	Затраты на научно-исслед. работы в % к ВВП (1979г.)	Работники научно-исслед. учрежд., в % к общей численности занятых (исключая сельское хозяйство) ^а	Ученые и инженеры, в %
Восточноевропейские ХСТ			
1. Болгария	1,7 (1977)б	1,5	8,2
2. Венгрия	2,5 (1978)б	1,4	9,3
3. ГДР	—	2,2	8,3
4. Польша	1,6 (1978)б	1,4	8,9г
5. Румыния	—	0,7	—
6. СССР	3,4 (1977)б	—	11,6
7. Чехословакия	2,9 (1978)б	1,8	5,4в
Западные РХ			
1. Великобритания	2,2 (1978)	—	—
2. Италия	0,8	0,5	7,0
3. Канада	0,9	0,5	7,6
4. США	2,4	0,8	3,2
5. Финляндия	—	0,8	9,3
6. Франция	1,8	1,3	9,2
7. ФРГ	2,3	1,0	5,3б
8. Швеция	1,9	1,0	—
9. Япония	2,0	1,4	11,5

Примечания:

- а) Научно-технический персонал, ученые и инженеры — около 1977 г., общая численность занятых — 1978 г.
- б) Оценка ЧМП по методологии Европейской экономической комиссии ООН
- в) Ученые и инженеры в 1973 г.
- г) Ученые и инженеры в 1970 г.

Источники: Расчеты автора, а также Rocznik statystyki miedzynarodowej 1981, Warszawa, Tablice 62, 317, 319; ibid. 1977, tabl. 277; H. Giersch, F. Wolter, Towards an Explanation of the Productivity Slowdown: An Acceleration-Deceleration Hypothesis, „Economic Journal”, 93 (1983)

на Востоке тоже не ниже, чем на Западе. Однако в системе, враждебной новому, проблема не в ресурсах, а в продукции на выходе системы.

Качество

Еще один путь сбережения ресурсов — существенное повышение качества продукции — также недостижим для ХСТ. Как уже объяснялось в другой работе автора,* это не означает, что ХСТ совершенно не в состоянии производить товары нормального, а то и более высокого качества. Советское оружие и некоторые восточноевропейские изделия, вывозимые на Запад, доказывают, что такое возможно. Но причины, коренящиеся в самой системе, мешают ХСТ производить товары на уровне мировых стандартов с нормальными затратами. Военная продукция и экспортные товары, которые соответствуют мировым стандартам ниже и среднего уровня, требуют высоких дополнительных затрат на материалы повышенного качества (или же на тщательную проверку больших количеств материалов) и более высоких трудовых затрат на сборку, отделку, контроль за качеством и упаковку.

Среди работников центральных плановых органов, их политических боссов, а также среди многих экономистов-ортодоксов в Восточной Европе распространен миф, что основной причиной низкого качества является преобладание спроса над предложением и что только преобладание предложения над спросом может значительно улучшить положение дел. Исходя из этого, они стремятся все более увеличивать выпуск продукции. Но эта точка зрения совершенно ошибочна. Бывали редкие и короткие периоды, когда некоторые потребительские товары имелись в изобилии, но качество их было столь же низким, как и при превышении спроса над предложением.

Причины неудач в повышении качества совершенно ясны. Без системы цен, отражающих нехватку товаров и, в частности, дифференцирующих товары по качеству, без строгих бюджетных ограничений, побуждающих предприятия прекратить ненужное

* J. Winiacki, Distorted Macroeconomics of Central Planning, Banca Nazionale del Lavoro, No. 157.

производство под угрозой банкротства, и (последнее, но весьма важное условие) без внутренней и внешней конкуренции никаких перемен к лучшему ожидать не приходится. Бюрократические меры и пропагандистские кампании, столь любимые коммунистическими аппаратчиками, ничему не помогут. При отсутствии дисциплины рынка никакие новые постановления о качестве продукции или резолюции партийных пленумов о необходимости уделять повышенное внимание качеству не изменят практику, установившуюся в ХСТ. Участвовавшие декларации относительно качества — еще один признак обострения проблем, с которыми сталкиваются ХСТ в этой области.

Еще один путь повышения эффективности хозяйствования — структурные перемены — также закрыт для ХСТ. В прошлом их быстрый экономический рост был связан с двумя крупными сдвигами. Первым был переход от низкопродуктивной сельскохозяйственной экономики к более производительной (хотя и не слишком высокого уровня) индустриальной экономике. Кроме того, темпами выше средних развивались отрасли промышленности, выпускавшие массовую продукцию. Хотя в четырех из семи восточноевропейских ХСТ (Болгария, Польша, Румыния и СССР) в 1979 г. доля сельского хозяйства в общей численности занятых была по-прежнему выше, чем требовали их размеры и уровень развития,* дальнейшие возможности изменения структуры занятости упираются в дорогостоящее и неэффективное сельское хозяйство. Да и вообще промышленность в ХСТ поглощает слишком большую часть рабочей силы, так что дальнейший ее рост даже нежелателен (несмотря на запросы промышленности на дополнительную рабочую силу).

Наряду с расширением капитальных вложений, изменениями технологии и структурными переменами, последняя возможность ускорения экономического роста, особенно для малых ХСТ, зависящих от внешней торговли, — это более широкое участие в международном разделении труда. Но поскольку система ограничивает их способность специализироваться на производстве продукции обрабатывающей промышленности,

* Я. Винецкий, Чрезмерно раздутый промышленный сектор в ХСТ, Варшава, 1984.

они вывозят все более дефицитные для внутреннего рынка товары и промежуточные продукты с низким уровнем стоимости, добавленной переработкой, или готовую продукцию низкого качества (нередко с большими скидками в цене), не получая надлежащих выгод от международной специализации.

К тому же все они, за исключением Советского Союза, — импортеры топлива и сырья. Хотя в отношении Запада они выступают экспортерами этих групп товаров, их возможности в этой области постоянно сужаются. Этому способствует застой и возможный в будущем спад добычи нефти в Советском Союзе, который в сочетании с понижающейся выручкой от экспорта за „твердую“ валюту (вследствие падения цен на нефть), видимо, приведет к дальнейшему сокращению поставок топлива в малые страны Восточной Европы.

К тому же спрос на промежуточные продукты с низким уровнем стоимости, добавленной переработкой, на Западе, как ожидается, почти не будет возрастать вследствие ресурсосберегающей технической революции, происходящей вне ХСТ. Кроме того, есть пределы скидкам, предоставленным для увеличения объема продажи, и причина здесь — не только антидемпинговые меры, но и низкая прибыльность такой стратегии, даже для выручки в твердой валюте. Цены, которые получают ХСТ на западных рынках, например, за сталь и полимеры, намного ниже, чем получаемые развивающимися странами. ХСТ явно проигрывают и в конкуренции с ними на рынках Запада.*

В завершение этого краткого обзора отметим, что уровень цен товаров ХСТ и их доля на рынках стран свободного предпринимательства понижаются — первый показатель с середины 60-х годов, а второй — с конца 70-х годов.** Вряд ли более сложные товары смогут возместить снижение или отсутствие роста выручки от традиционного экспорта. Конкурентоспособность готовой продукции ХСТ низка и, по всей вероятности, будет и дальше снижаться. Даже наиболее развитая в промышленном отношении Восточная Германия демонстрирует, видимо, самую высокую эффективность в поставке питьевой воды и получении сточных вод

* См., например, K. Poznanski, Competition Between Eastern Europe and Developing Countries..., East European Economies, Vol. 3, US Congress, Wash., 1986.

** См. ту же работу.

из Западного Берлина, а также в ремонте дорог, соединяющих город с Западом, а не в сбыте сложной продукции машиностроения на западные рынки.

Не более удачливы ХСТ и в торговле внутри СЭВ. И в литературе, и в скрытой форме — в выступлениях руководителей — постоянно говорится о дублировании и параллелизме развития восточноевропейских хозяйств.* Хваленая переориентация на торговлю в рамках СЭВ, на которую рассчитывали как на средство преодоления трудностей импорта с Запада, продолжает оставаться иллюзией не только из-за отсутствия действительной специализации внутри Восточной Европы, но и из-за различий в структуре импорта в направлениях Восток — Восток и Восток — Запад. Все ХСТ покупают на Западе сходные товары, и ввоз из других ХСТ не заменяет этого импорта. Кроме того, импорт из стран Запада становится спасительной отдушиной для всех ХСТ, когда необходимо осуществить внеплановый ввоз товаров — обычно на стадии расширения инвестиционного цикла. Поскольку все ХСТ проходят через эти циклы, все они испытывали сходное увеличение спроса примерно на тех же этапах выполнения пятилетних планов. Следовательно, они не могут играть роль такого клапана друг для друга, даже если не принимать во внимание обычное у них отсутствие гибкости и длительное время, необходимое для выполнения контрактов на поставки. Наоборот, отечественное производство нередко должно заменять импортные товары из других ХСТ, которые оказываются низкого качества или поставляются с задержкой.** Следует также помнить, что резкое увеличение экспорта сырья и промежуточных продуктов, то есть традиционный для ХСТ путь расширения внешней торговли, может происходить на фоне серьезных ресурсных ограничений в этих хозяйствах. Эти ограничения все больше ощущает даже Советский Союз.

Таким образом, продолжение прежнего расточительного „экстенсивного“ роста невозможно из-за ограниченности производственных ресурсов и материалов. С другой стороны, качественные перемены в восточноевропейских хозяйствах (нововве-

* См., например, R. Mosoczy, Possibilities and Trends in the Development of International Cooperation in the 1980's, Acta Oeconomica, Vol. 30, No. 3-4, 1983.

** См., например, данные о ГДР и Венгрии в работе L. Csaba, New Features of the Hungarian Economic Mechanism, New Hungarian Quarterly, Vol. 24, 1983.

дения, улучшение качества продукции, структурные изменения, большее участие в международном разделении труда) сдерживаются внутренними ограничениями системы. Именно осознание отсутствия перспективы для продолжения экономического роста в соответствии с моделью советского типа, даже при помощи западных кредитов, дальнейшее получение которых также серьезно ограничено, привело некоторых ученых, как на Востоке, так и на Западе, к мнению о неизбежности реформ. Однако это мнение чересчур оптимистично, ибо оно не принимает во внимание ряд важных компонентов любой спасательной операции: осознание реальности, знание альтернатив, и, наконец, (что не менее важно) — заинтересованность власть имущих в сохранении статус кво в системе, даже при снижении жизненного уровня (до известной степени).

4. Сценарии возможного будущего

Альтернатива 1: от очевидных к менее очевидным „не-решениям“

Нередко не принимается во внимание важный фактор — низкая способность советской системы к самообучению. Если под обучением понимать перемену реакции на неизменные воздействия (стимулы), то способность к обучению у системы, в которой инакомыслие элиминировано (или подавлены все его внешние проявления), оказывается угрожающе низкой. Переоценка коллективной памяти правящих элит и, соответственно, недооценка поступающей текущей информации, отрицательно влияют на способность системы распознать проблему; в то же время сужение потока информации снижает возможность выбора решения. Все это отрицательно воздействует на перспективы системы, даже если пренебречь тем, что предлагаемые решения могут оказаться противоречащими заинтересованности элиты в поддержании статус-кво — проблема, к которой мы еще вернемся.

Признаки истощения возможностей роста начали проявляться в Восточной Европе с начала 60-х годов. Попытки реформ

в конце 60-х годов, при всей их ограниченности, внесли некоторое оживление в хозяйства, и поскольку факторы производства были еще доступны в больших количествах, а естественные ресурсы относительно недороги, произошло ускорение роста по традиционному расточительному образцу. В начале 70-х годов технология и кредиты Запада стали заменителями экономических реформ. Исчерпание возможностей роста проявилось с тех пор значительно острее как вследствие замедления пополнения факторов производства, так и из-за резкого удорожания природных ресурсов. Но нет гарантий, что не будут предложены новые „не-решения” и не будут делаться попытки их осуществить. В течение некоторого времени именно это уже происходит в ряде восточноевропейских стран.

Сценарий: „Лечь бы на дно как подводная лодка...”*

Фактически можно себе представить два типа таких „не-решений”. Первый тип можно было бы назвать „Лечь бы на дно как подводная лодка”. Само название дает представление о рамках мышления правящих элит и их реакция на внешние воздействия. Переоценка элитой своей коллективной памяти о „добрых старых временах” и недооценка неприятной актуальной информации в экстремальных случаях дегенерирует в род симптома, который наблюдается у наркомана, лишенного привычного наркотика. Факты показывают, что дела плохи, и дальше будет еще хуже. Но если игнорировать факты, проблемы могут исчезнуть. Даже если не исчезнут, будем пока наслаждаться властью и богатством, которые у нас покамест есть. Более того,

* В оригинале сценарий назван „Опущенный перископ”. Так называется операция, которую проводит подводная лодка, не желающая демаскировать себя. При этом, однако, она сама лишается возможностей визуального наблюдения. Чтобы передать этот образный заголовок русскоязычному читателю, не искушенному в специфической терминологии, мы воспользовались словами известной песни Владимира Высоцкого. Вслед за этими словами следуют (в разных куплетах песни) строки „И позывные не передавать” или „Чтоб не могли запеленговать”. — Примечание переводчика.

искореним все суждения, которые напоминают о неприятностях, ибо если никто не говорит открыто, что король гол, то, по общему соглашению, он предстанет перед нами прекрасно одетым. И по любому случаю будем повторять тирады о преимуществах нашей системы по сравнению со всеми конкурентами.

При таком сценарии царит гротескная пропаганда, хотя в экономической системе (откуда и поступают печальные сведения о положении дел) ничего не меняется. Последний период эпохи Герека в Польше — хороший пример такого подхода: „ничего не предпринимай, делай вид, что проблемы не существуют”. Однако такое довольство самими собой могло продолжаться не дольше, чем польская кредитоспособность, которая резко сократилась в 1980 г. При таком сценарии иногда предпринимаются какие-то меры, но они в основном носят внешнеэкономический характер. Все чаще звучат проповеди и наставления, усиливаются кампании против прогулов, товаров плохого качества и черного рынка, поскольку симптомы нередко со всей серьезностью рассматриваются как причины спада. Громоздятся новые уровни контроля, которые перемещиваются с уже существующими, время от времени применяется шоковая терапия вроде поисков в общественных местах людей, которые должны быть в данное время на работе (такие облавы проводились в начале введения военного положения в Польше, а затем в Советском Союзе в начале пребывания у власти Андропова).

В руководстве хозяйством частым решением по-прежнему остается подход типа „добавь того же, но побольше”. В Чехословакии, например, в конце 70-х годов была проведена очередная безуспешная кампания по принуждению предприятий принимать более „напряженные” планы; в начале 80-х годов были проведены псевдореформы, которые ничего не изменили. Повсюду, кроме Венгрии, говорят о необходимости повысить роль среднесрочного планирования, в то время как инвестиционные циклы показали полную невозможность их придерживаться. Система все чаще доказывает ее низкую способность к самообучению, а в реакциях системы на повторяющиеся и все более сильные внешние воздействия по-прежнему преобладают павловские рефлексы.

Иногда с большой осторожностью проводятся частные реформы, цель которых — повысить эффективность функцио-

нирования все более ужесточающейся многоуровневой иерархической экономики, и они модифицируют (не слишком последовательно) некоторые второстепенные элементы модели советского типа. Однако при преобладании элементов традиционной модели они не в состоянии привести к каким-либо ощутимым и устойчивым переменам. Наоборот, они могут даже привести к новым помехам.

При таком сценарии эффективность хозяйствования может лишь снижаться. Все причины, которые до принятия такого сценария ухудшали положение, сохраняются и к тому же усиливаются цинизм и коррупция. Правящим кругам больше нечего предложить людям: в потреблении — застой или спад, с ростом дисбаланса ухудшаются возможности приобретения товаров и услуг. У людей растет нежелание „глотать” идеологию; ни правители, ни подданные больше в нее не верят. Британский историк А. Тойнби, проследившая источники падения цивилизаций, обнаружил, что нежелание имитировать структуры поведения, демонстрируемые или внушаемые правителями, обычно предшествует нежеланию повиноваться. В системах советского типа контроль и репрессии настолько сильны, что неповиновение может проявиться лишь со значительным разрывом во времени. Но если демонстрируемая структура поведения правящей элиты существенно отклоняется от провозглашаемой, возникает явление „обратной мимикрии”. Население приспосабливается к сложившимся условиям и начинает слишком активно подражать реальной структуре поведения правителей, что оказывает и на систему (и на самих людей) разлагающее воздействие. Постоянное разочарование в функционировании экономической системы и в моральной целостности элиты приводят все к тому же вполне предсказуемому итогу — цинизму и коррупции. Именно в социальной ткани коренится еще одна причина экономического спада; это причина второго порядка, но она действует постоянно и действие ее все усиливается. Нет нужды здесь анализировать поэтапно то, что может произойти по этому сценарию. Однако связи по линии „причина — симптом — результат”, а также ограничения реакции типа „добавь того же самого”, но побольше”, позволяют предвидеть достаточно детально динамику медленного спада.

Сценарий „Рецентрализация плюс репрессии”

Что произойдет, если принимающие решения применят повышенные дозы старого средства — вновь централизовать принятие решений и репрессировать тех, кто протестует против этого или просто мыслит по-другому? Думается, что после краткого ускорения роста, вызванного во многом более изобретательными отчетами относительно результатов усилий (которые неизбежно будут меньшими, чем намечено), это приведет к еще более быстрому спаду, поскольку, как и в предыдущем сценарии, все причины, способствующие спаду, останутся, но их влияние (по меньшей мере некоторых из них) на эффективность хозяйствования еще более усилится. Сначала следует рассмотреть саму возможность рецентрализации. Поскольку валовой национальный продукт в настоящее время во много раз больше, чем в начальный период чрезмерной централизации (в ходе форсированной индустриализации в ХСТ в начале 50-х годов), и структура производства намного усложнилась, прежний уровень централизации попросту невозможно повторить. Например, в чехословацкой экономике производится свыше 5 млн готовых и промежуточных продуктов. Количество решений относительно факторов производства и материалов, необходимых для изготовления каждого продукта, значительно превышает возможности иерархической пирамиды принимать решения достаточно логичные и быстрые для достижения целей производства (не говоря уже о возможностях доведения таких решений до исполнителей). Это невозможно осуществить и на промежуточных уровнях иерархии. Следует припомнить, что реакции в сторону рецентрализации исторически возникали после неудачных попыток частичной децентрализации на средних уровнях иерархии (но не доходивших до уровня предприятий). В таких условиях процесс принятия решений замедлится до черепаших темпов.

Следующий вопрос касается „большого инвестиционного скачка”, который должен быть неотъемлемым компонентом такого сценария. В существующих обстоятельствах быстрый рост доли накопления неизбежно приведет к абсолютному снижению потребления или к ускорению его спада, если спад

уже начался. Может ли этот спад породить отмеченное Тойнби „нежелание повинаться“, открытый взрыв недовольства? На этот вопрос трудно ответить с высокой степенью вероятности. Пока польский и румынский опыт предлагают разные ответы на этот вопрос. Поэтому правильно было бы ограничиться оценкой существующего положения. В обоих случаях падение жизненного уровня происходило несмотря на сокращение капиталовложений (значительно более резкое в Польше). Отрицательное влияние существенного роста капиталовложений на потребление произойдет, если падение жизненного уровня уже началось.

Если открытый взрыв недовольства — возможный, но не обязательный результат сценария „Рецентрализация плюс репрессии“ (это зависит и от эффективности репрессий), то возможны и другие, хорошо известные из прошлого и настоящего исходы, которые неизбежно связаны с быстрым спадом. Реакции производителей и потребителей, будут, однако, более резкими, чем на ранней фазе медленного спада, и результатом будет крутое падение качества продукции. Под двойным давлением быстро сокращающихся возможностей импорта и ухудшения качества значительно пострадает экспорт готовой продукции на мировые рынки. Вследствие повышенной доли сырья и материалов структура экспорта станет подобной той, которая характерна для развивающихся государств с неразвитой промышленностью. Будет быстро достигнута граница экспортных возможностей вследствие сокращения ресурсов сырья и удорожания его добычи. Альтернативой экспорту готовой продукции может стать экспорт отдельных видов сырья (топлива, продовольствия) за счет дальнейшего сокращения потребления, но здесь вновь нужно принять во внимание возможность взрыва недовольства, ибо существуют пределы сокращения жизненного уровня, ниже которых страх перед репрессиями перестает сдерживать (хотя в каждой стране этот порог различен). В целом описанный сценарий можно рассматривать как возможный лишь на краткосрочную или среднесрочную перспективу. Сомнительно, что в свете рассмотренных ограничений описанный сценарий может продлиться дольше чем в течение одного инвестиционного цикла без серьезного срыва в экономической или социальной

области или в той и другой вместе. Даже сценарий „лечь бы на дно...“ можно рассматривать как более долгосрочный; однако оба они не решают проблемы экономического спада.

Венгерский сценарий

Это более серьезная попытка реформы экономической модели советского типа без существенных изменений политической и социальной среды, в которой реформированная модель должна функционировать. В отношении этого сценария, который иногда считают примером способности ХСТ к реформам, следует, как и в первых двух, рассмотреть два вопроса вместо одного. Прежде чем определить, можно ли такой сценарий осуществить, стоит обдумать, желателен ли он, т. е. принесет ли он такие бесспорные успехи, чтобы он стал желательным.

Думается, что венгерское хозяйство после 1968 г. нельзя рассматривать как неоспоримо успешное, несмотря на хорошие отзывы в западной прессе (связанные с отличными способностями венгерских руководителей и экономистов к рекламе) и (в какой-то мере) на Востоке. Верно, что на макроэкономическом уровне дисбаланс на рынке потребительских товаров здесь ниже, чем где-либо в ХСТ. Верно также, что коэффициенты затрат — выпуска продукции, равно как и показатели материалоемкости национальной экономики здесь несколько лучше, чем в других восточноевропейских странах. Еще одно очко в пользу Венгрии — ее сельское хозяйство, которое, начиная с 60-х годов, стало крупным экспортером, не обеднив при этом внутреннего рынка, как другие экспортеры продовольствия в Восточной Европе. Еще одно отличие (с 1980 г.) — это развитие предпринимательской жилки (а также, хотя и в значительно меньшей степени, духа новаторства) у части венгерского населения, которое просматривается, в основном, на уровне внутризаводской инициативы рабочих и служащих, но также, хотя опять-таки в меньшей степени, — в создании небольших частных и кооперативных хозяйств.²⁰

В то же время черты, присущие системе, продолжают влиять отрицательно на эффективность венгерской экономики. Дисбаланс, хотя и в меньшей степени, но существует и

по-прежнему прибавляет неудобства к обычным ограничениям в сфере потребления. Коэффициенты затрат — выпуска продукции, хотя, как уже отмечалось, ниже, чем в других ХСТ, но все же намного выше, чем в большинстве РХ. Немалое число крупных промышленных предприятий, негибких и враждебных новому, остаются хронически бесприбыльными. Оказалось, что предприятия, нуждавшиеся в помощи в 1972 г., остались в том же положении и в 1982 г., хотя получили большие субсидии, налоговые льготы и другие формы поддержки.* Неудивительно поэтому, что эффективность экспорта на западные рынки отнюдь не велика, если говорить о готовой продукции, и небольшой активный баланс в торговле с Западом был достигнут знакомым методом урезывания импорта. Фактически, если бы западные правительства и банки не отнеслись благосклонно к венгерским экономическим реформам, стране пришлось бы пойти по пути других ХСТ, выпрашивающих отсрочки платежей по долгам (подобно этому другая страна, отнюдь не склонная к реформам, — ГДР — с помощью западногерманского „зонтика” смогла избежать того же в период, когда ее внешняя задолженность достигла максимума).

В итоге, разрыв в уровнях развития между Западом и венгерской экономикой не сократился — наоборот, по сравнению с Австрией, Италией или Францией, а также Испанией, которая является среднеразвитой страной, этот разрыв с конца 20-х годов увеличился. Развивающиеся страны за последние 15—20 лет тоже повысили эффективность своих хозяйств.

Таким образом, успех венгерской экономики — особого рода; его главная особенность — геополитическая ограниченность: успех этот можно соотнести лишь с другими ХСТ. Это отлично понимают венгерские экономисты, которые знают, как функционирует их хозяйство. Они озабочены тем, что без далеко идущих экономических реформ и сохранения их темпов, без распространения реформ за пределы чисто экономической области разрыв между Венгрией и развитыми, а также среднеразвитыми РХ может возрасти. Нередко они высказывают

* См., например, L. Csaba, *New Features of the Hungarian Economic Mechanism...*

эти опасения, хотя и в скрытой форме, обо всех восточноевропейских ХСТ.*

Но, конечно, по восточноевропейским стандартам венгерские попытки экономических реформ были самыми серьезными. Первая их фаза началась в 1968 г., но через несколько лет она натолкнулась на серьезные трудности, хотя реформы в самом деле были скромными. Но вторая фаза, начавшаяся в 1980 г., и особенно фаза „вторая плюс”, начавшаяся в 1984 г., принесли серьезные перемены. В институциональном отношении была почти уничтожена многоуровневая организационная иерархия, во многом ответственная за возникновение инвестиционных циклов; цены были приближены к реальным (хотя они не превратились в рыночные, их построение стало основываться на принципе „а что, если”, где частица „если” относилась к возможности конкуренции на внутреннем рынке); введен также единый (хотя и самокоррелирующийся) валютный курс. Однако предприятия все-таки не являются самостоятельными участниками экономической деятельности. Таким образом, важнейшее препятствие реформам, направленным к подлинной децентрализации и ориентации на рынок, осталось нетронутым.

Даже без многоуровневой иерархической структуры, без (множества) команд и (строгого) рационирования, руководство предприятий зависит от тех, кто его назначает, определяет его вознаграждение и может отозвать его, как только захочет этого номенклатура, стоящая за бюрократией. Поскольку в соответствующей структуре самое важное — лояльность, руководители при их назначении оцениваются именно по признаку лояльности, т. е. по выполнению команд, относящихся к выполнению планов, команд „по случаю”, по соблюдению „основных принципов” и т. п., а не на основе эффективности, которая измеряется итогами работы предприятия.

С 1968 г. и до настоящего времени команды носят форму „предложений”, но фактически они вполне обязательны. Поскольку вознаграждение и, в конечном счете, устойчивость руководителей предприятий зависят от прямых и непрямых начальников (т. е. номенклатуры), они страдают раздвоением личности, рассматривая то варианты хозяйственных решений, основанных на понятиях эффективности, то различные проти-

* См., в частности, J. Bognar, *Balance of Achievement of 25 Years of Hungary's Economic Development*, Budapest, 1982.

воречивые „основные принципы”, то различные частные задачи (экономия энергии, расширение экспорта за твердую валюту и т. п.), то специфические задачи предприятия. Если возникает конфликт между принципами эффективности и лояльности (так, как их понимает система), то последние обычно побеждают. Даже если следование частным задачам, „основным принципам” и/или „предложениям” оказывается дорогостоящим для предприятия с точки зрения эффективности, лояльность его руководства вознаграждается за счет мягкости бюджетных ограничений. Предприятия получают субсидии в той или иной форме: специальные дотации, кредиты под низкий процент, которые потом списываются, налоговые льготы и т. д. В итоге финансовые планы выполняются, и руководства предприятий могут получить свои премии, во многом обусловленные лояльным поведением.*

Очевидно, что и в Венгрии рынок не заменил традиционного централизованного планирования, институциональный и процедурный континуум заполнен множеством основных и дополнительных показателей (нередко взаимоисключающихся), предварительными торгами между руководителями предприятий и их начальниками за плановые показатели, участием хозяйственных бюрократов и партийных аппаратчиков в подготовке якобы „автономных” планов предприятий, смесью прямых и скрытых, формальных и неформальных, „постоянных” и „по случаю” вмешательств в деятельность предприятий. Неизбежные противоречия такого процесса, которые обостряются тем, что в выборе вариантов деятельности лояльность побеждает соображения эффективности, резко ограничивают выигрыш от венгерских реформ. В результате этого, характер развития экономики, структурные перемены и итоги внешней торговли оказываются лишь ненамного лучшими, чем у других ХСТ.**

Но тот факт, что венгерская экономика добилась лишь ограниченных успехов, не отвратит тех, кто хотел бы воспроизвести венгерские реформы, во-первых, потому, что относительно других ХСТ некоторый успех достигнут, и их правящие группы могут попытаться ослабить ограничения в области

* Подробнее см., J. Winiecki, *Why Economic Reforms Fail in the Soviet System?* Варшава, 1986.

** См., например, T. Bauer, *The Second Economic Reform and Ownership Relations, East European Economics*, 1984.

естественных ресурсов путем некоторого снижения ресурсоемкости, сократить дисбаланс в экономике, добиться лучшего снабжения рынка потребительскими товарами и таким образом добиться умиротворения населения или хотя бы снижения недовольства; во-вторых, коммунистическую элиту в венгерских реформах привлекает их как бы технократический характер: они не ослабляют традиционные формы контроля сверху.

Венгерские реформы — трудности повторения

Есть, однако, оговорки, омрачающие картину возможного успеха воспроизведения венгерских реформ, окрашенную осторожным оптимизмом. Мнение о технократическом характере реформ по меньшей мере сомнительно. Венгрия достигла выдающихся успехов в повышении эффективности сельского хозяйства: равновесие на отечественном рынке продовольственных товаров, крупные излишки на экспорт, высокая продуктивность, гибкость производителей. Но ведь венгерские кооперативы не только получили право выбирать структуру производства (в рамках сельского хозяйства и вне его), но и добились высокой степени самоуправления, в том числе — права выбора руководителей. В результате этого была уничтожена организационная иерархия — работники значительно повысили степень своего участия в принятии решений.

Это участие не пережило без потерь периода „контрреформации”, когда верх взяли ортодоксы. Одобрение кандидатов в руководители партией было введено вновь как непереносимое условие. Это ослабило мотивацию работников, и через некоторое время себестоимость продукции возросла, ибо меньшие усилия вознаграждались большими впрыскиваниями факторов производства. Самые высокие показатели эффективности сельскохозяйственного производства в кооперативах были достигнуты в конце 60-х — начале 70-х годов. С тех пор частные участки (единоличников, членов кооперативов и горожан) дают все большую долю общей продукции сельского хозяйства.

Там, где участие работников в принятии решений не было значительным, например, в промышленности, итоги не были впечатляющими. Вероятно, в промышленности не менее важным

чем реформы фактором была общая атмосфера частичного снятия напряженности. Сюда можно отнести усилия венгерского руководства деполитизировать повседневную жизнь, дать венграм возможность забыть об одной из самых отталкивающих особенностей системы. Разумеется, это было уступкой со стороны правящей коммунистической элиты, и эта уступка щедро окупилась повышением трудовой морали и стабильности в обществе.

Поэтому вызывает сомнение, что даже скромные достижения, полученные вне сельского хозяйства, могут быть отнесены за счет экономической реформы. Кроме того, в период 1961—1980 гг. Венгрия была единственным ХСТ, в котором темпы роста производства предметов потребления были выше, чем темпы роста средств производства в течение всех пятилетних планов, тогда как во всех других ХСТ дело обстояло как раз наоборот. Так было до, во время и после проведения реформ 1968 г. Можно предположить, что это следствие коллективной памяти правящей элиты с 1956 г., когда она, пусть лишь однажды и на короткое время, оказалась объектом репрессий. Это сделало ее представителей более осторожными в принятии „напряженных”, „мобилизующих” и прочих планов, направленных на снижение благосостояния; они старались избежать резких эксцессов и проявлений наглости. Иными словами, они получили урок, что в случае взрыва недовольства советская помощь может прибыть вовремя, чтобы спасти систему, но не обязательно — их самих лично. Опыт венгерских коммунистов уникален в Восточной Европе, и без этого сдерживающего фактора попытки воспроизвести опыт Венгрии могут оказаться неудачными.

Следовательно, имитация венгерских экономических реформ без уникального опыта венгерской правящей элиты и без ограниченных политических уступок, которые она предоставила обществу, не принесет даже относительного успеха, который и позволяет испробовать такой сценарий. Кроме того, венгерские экономические реформы — дело явно незавершенное, и без выполнения некоторых важных политических условий они могут оказаться не только незавершенными, но и не возможными для завершения. В самой Венгрии уже сгущаются тучи над горизонтом, и то же самое происходит в других ХСТ. С учетом нехватки времени в других ХСТ и еще менее благоприятной атмосферы для метода

проб и ошибок сомнения в успехе решения проблем спада в ХСТ имитацией венгерских экономических реформ становятся еще более оправданными

Альтернатива 2: политические меры для обеспечения успеха экономических реформ

В возможных сценариях экономических преобразований в восточноевропейских ХСТ до сих пор не учитывался третий, наиболее важный при выборе мер детерминант излечения болезней — интересы правящих групп в сохранении статус кво. Не только осознание снижения эффективности хозяйствования и знакомство с альтернативными решениями влияют на выбор возможных вариантов решений, но и различные экономические и внеэкономические интересы, сужающие круг возможных вариантов до немногих желаемых, если вообще не гасят готовность принимать какие-либо решения. В демократическом обществе анализ интересов различных групп охватывает политические партии, профсоюзы, объединения предпринимателей, профессиональные организации. Здесь же приходится ограничиться организованными группами, являющимися столпами коммунистической системы правления. Поскольку политические и экономические компоненты этой системы практически неразделимы, далеко идущие реформы в экономике серьезно повлияют на интересы всех этих групп. Являются ли, однако, эти устои системы или их верхние эшелоны, которые образуют элиту, столь монолитными, как это иногда изображают? Тождественны ли их интересы? И, соответственно, пойдут ли они все на те же крайние меры в отстаивании статус кво?

Различия в интересах групп, поддерживающих систему

Этот вопрос не привлек достаточного внимания при анализе возможных решений проблем, порождаемых застоєм и упадком ХСТ. Поскольку законность этих „столпов” ограничена, а то и вообще не существует, они получают больше, чем могли бы в условиях демократической альтернативы. Но это не означает, что все поддерживающие систему столпы — коммунисти-

ческие партаппаратчики, бюрократы из многоуровневой иерархии управления, полиция и армия — будут проявлять одинаковую заинтересованность в поддержании статус кво, если возникнет необходимость важных политических перемен для предотвращения ухудшения функционирования экономики, угрожающих (или уже вызывающих) уменьшением тех экономических преимуществ, которые элиты получают, пользуясь политическим господством.

Участие этих групп в разделении власти изучалось широко, однако мало внимания было уделено их роли в дележе богатства. Возможно, в этом ключ к пониманию их различного отношения к экономическим реформам и к политическим переменам, которые должны им сопутствовать, чтобы повернуть вспять экономический упадок.

Вопрос о разделении богатства в коммунистической системе следует рассмотреть в перспективе сравнительной и системной. В первую очередь, следует различать два типа получения выгод от господствующего положения в политической системе. Первый — это давно известный и традиционный для недемократических систем путь — присвоение большей доли вновь созданного богатства (национального продукта), чем это было бы возможно в демократическом обществе. При диктаторских режимах служащие в полиции и/или армии оплачиваются лучше и получают больше привилегий, чем другие члены общества. Кроме того, их профессиональные нужды, например, в современном военном снаряжении, получают приоритет в государственном бюджете. Подобное положение существует и при коммунистической системе.

О партаппаратчиках и бюрократии этого сказать нельзя. Традиционным диктатурам неизвестны правящие партии такого типа. Не знают они и иерархий многоуровневого экономического управления, этого порождения постоянно растущей бюрократии, пытающейся управлять ХСТ. Обе эти опоры системы могут присваивать куски пирога побольше, чем у остального общества, но для них это не единственный и даже не самый важный способ получения выгод от системы. Политический контроль над хозяйством — важный принцип коммунистической идеологии — позволяет этим двум группам получать выгоды не только

от присвоения крупной части вновь созданного богатства, но и делать этот процесс непрерывным путем постоянного вмешательства в сам процесс создания богатства. Это последнее и отличает ХСТ от других хозяйств.

Имеются два пути получения выгод от системы, отличных от путей, характерных для „традиционных” диктатур и еще более увеличивающих долю, присвоенную правителями. Первый и наиболее важный — это система партийного контроля над всеми существенными назначениями, особенно назначениями руководителей предприятий, посредством *номенклатуры*. Партаппаратчики традиционно извлекали выгоду из этого положения, назначая себя и своих близких на хорошо оплачиваемые бюрократические и управленческие должности. Получив назначение, руководители предприятий могут (и так они и делают) отплатить за благодеяние, продавая дефицитные продукты непосредственно своим коллегам в партийном аппарате, причем по сниженным ценам под предлогом пониженного качества. Низкокачественные продукты и в самом деле идут на рынок, но предназначенные для „благодарности” тщательно отбираются. Сами руководители производств, их близкие и друзья получают тем же путем совсем немалые выгоды.

Если типы участия в разделении богатства систематизируются описанным выше образом, различия между партаппаратчиками, с одной стороны, и полицией и военными — с другой, становятся отчетливой. Обе подгруппы элиты предпочитают альтернативе статус кво, ибо разделение власти таким путем позволяет им извлекать больше экономических выгод, чем это было бы возможно при другом политическом климате. Однако только одна подгруппа — партаппаратчики и экономическая бюрократия — интересуются *способом*, которым создается богатство. Вот почему экономические реформы в коммунистической системе или терпят неудачу, или, во всяком случае, не заходят настолько далеко, чтобы дать системе решающий импульс (как в Венгрии). Успех реформ, как мы видим, зависит как раз от тех двух столпов системы, которые в случае успеха реформы могут и потерять больше всех!

Теории проведения реформ в централизованно планируемых хозяйствах не существует, но по сути проблемы можно

сказать, что поскольку такие хозяйства характеризуются большими искажениями, чем другие, реформы должны устранить или существенно сократить искажения в трех широких сферах: в институциональной структуре; в ценах на продукты и факторы производства; во внешних хозяйственных связях. Думается, что устранение институциональных искажений должно предшествовать всему прочему, так как именно средние уровни организационной иерархии, рабочие места которых оказываются под угрозой сокращения (отраслевые промышленные министерства, объединения предприятий), выступают против реформ наиболее горячо. Любая серьезная реформа неизбежно сделает их ненужными, и если иерархия оставлена нетронутой, эта часть хозяйственной бюрократии будет сильно подсыпать песок в машину реформ.

Они получают поддержку от прочей бюрократии и от партаппаратчиков, которым угрожает потеря не столько их относительно хорошо оплачиваемых должностей, сколько экономических выгод, получаемых ими от вмешательства в процесс создания богатства. Чем больше косвенные политические меры сменяют прямое администрирование, чем больше самостоятельности получают предприятия в их реакциях на условия хозяйствования (процентные ставки по кредитам, валютные курсы и т. п.), тем меньше времени и усилий будут готовы затратить руководители предприятий на деятельность по „возврату благодарностей”. Кроме того, чем дальше зайдут реформы, тем яснее будет, что руководителей предприятий не должны назначать вышестоящие бюрократы (и стоящие за ними партаппаратчики), чтобы руководители интересовались больше эффективностью хозяйствования, нежели капризами и желаниями начальства и аппаратчиков, которые контролируют назначения через систему номенклатуры. Вот почему два аспекта экономической реформы — самоуправление (которое может призвать руководителей к ответу за „благодарности”), и устранение системы номенклатуры (которое положит конец резервированию выгодных управленческих постов за влиятельным меньшинством и приведет к назначению руководителей производства в соответствии с квалификацией) до сих пор встречали сопротивление, и сопротивление это было успешным. В сущности, те, кто

получает экономические выгоды от системы, будут сопротивляться переменам и в других областях. Они, например, будут сопротивляться сбалансированию цен, ибо такая реформа цен снизит их благосостояние. В дефицитной экономике привилегии доступа к товарам, которые для всего населения ратионированы, и это дополнительный источник благосостояния в форме более высокого уровня потребления или в форме более высокого дохода, если товары, получаемые по ценам, ниже сбалансированных, потом перепродаются по сбалансированным ценам, т. е. по ценам черного рынка. Если, например, цены на автомобили в Польше составляют примерно 40% от сбалансированных цен, то прибыли от привилегий на их покупку могут оказаться весьма значительными. Это относится и к другим дефицитным товарам.²¹ Очевидно, что аппаратчики и хозяйственная бюрократия должны потерять больше вследствие реформ, ибо они получают хозяйственные преимущества от существующей системы и традиционным путем (в этом они не отличаются от полиции и армии) и нетрадиционным путем, вследствие свойств, присущих самой системе (в особенности через феномен номенклатуры). Стало быть, от них можно ожидать наибольшего сопротивления переменам в экономической сфере.

Военный (полицейский) режим

Эти различия не могут иметь большого значения, пока производство и (более низкими темпами) потребление продолжают расти, несмотря на расточение ресурсов. Но при медленных темпах роста или застое производства, при застое или снижении уровня потребления положение может измениться. Два столпа системы, получающих меньше выгод из-за окостенения и неспособности справиться с проблемами современного индустриального общества, а также из-за угрозы потерять больше вследствие снижения (в абсолютных показателях) собственного благосостояния, могут вступить в конфликт с партией и бюрократией. Если рассматривать в прогнозе возможности успеха реформ с чисто экономической точки зрения, то преимущество окажется за сценарием, при котором коммунистическая партия будет отодвинута на задний план, превращена в чисто формальное

образование или вообще распушена, и армия, с участием полиции или без нее, переймет ведущую роль в стране. Эти две группы не столь привержены модели централизованного планирования, ибо они не извлекают выгод, связанных с его тоталитарным характером. Поэтому они могут согласиться на отказ от централизованного планирования, если эффективность системы начнет снижаться или превратится в отрицательную величину.²²

Почти столь же важным, как успех экономических реформ, может стать устранение невыносимой политизации повседневной жизни. Основой военного (или военно-полицейского) режима будет скорее не тоталитарная, а „обычная” диктатура, которой не нужна ни политика, полная византийской символики, ни беспрестанные потоки лживой пропаганды, долженствующие придать режиму квазилегитимность. Иными словами, система будет основываться на авторитарных указаниях „не делай этого!”, нежели на тоталитарных „делай это!”. При этом хозяйство освободится от множества описанных выше ограничений. Обществу будут гарантированы возможности реализовать его чаяния в области экономики (пусть не политики) и оно, освободившись от серьезного раздражителя политизации, сможет направить энергию на предпринимательскую деятельность, нововведения и просто на хорошую работу, что не может не дать положительного эффекта.

Сценарий не обязательно остановится на этой точке. Если главное препятствие экономическим реформам будет нейтрализовано или устранено, „обычная” диктатура не обязательно останется постоянным элементом политического ландшафта. Пример Испании ясно показывает, что усиление опоры на рынок и сопутствующие этому внешние воздействия на экономику приводят к быстрому росту доходов и к интенсивному усложнению экономических и неэкономических внутренних и международных взаимодействий. В итоге правящая элита может открыть для себя, что удержание власти не так уж важно вследствие повышения уровня благосостояния, а усилия, необходимые для диктаторского контроля над обществом, слишком велики.

Мы вернемся к этому варианту позднее, так как его уроки важны для анализа еще одного сценария; здесь же прокомментируем

другое очевидное обстоятельство. В этом сценарии не учитывались различия между Советским Союзом и малыми странами Восточной Европы, находящимися под советским влиянием. Если предположить, что сценарий военного (или военно-полицейского) переворота и перехода к „обычной” диктатуре будет осуществлен в одной из малых стран, то новая правящая элита возьмет на себя роль гаранта военно-стратегических интересов Советского Союза в своей стране.

Военное положение в Польше породило толки, что страна первой осуществит сценарий, при котором возникнет сочетание „какой-то степени децентрализации и развития рынка с определенным уровнем милитаризации”, и система будет развиваться к ситуации франкискской Испании и сходных режимов.* Однако польский случай все более становится похожим на „нормализацию” в Чехословакии после советского вторжения 1968 г. Поскольку в стране нет ресурсов для роста потребления, который смягчил бы впечатление от политических репрессий, то крах попыток такого сценария не вызывает сомнений, и новый шок совершенно неизбежен.

Временами кажется, что нынешнее коммунистическое руководство в Польше колеблется между „нормализацией” чехословацкого типа и венгерским „гуляш-коммунизмом” (только, по очевидным причинам, без гуляша). Лишь время покажет, сможет ли материализоваться военный сценарий „детоталитаризации” экономики.

Самоограничение партии

Еще один сценарий, имеющий некоторые шансы на успех в экономике, — это самоограничение коммунистической партии. Надо подчеркнуть, что вероятность успеха такого сценария намного выше, чем шансы, что это когда-либо случится. Выше объяснено, почему коммунистическая партия сопротивляется любым изменениям модели советского типа и ее политических структур. Но этот сценарий, как бы он ни был невероятен, все же не невозможен. В докладе Гаврилишина Римскому клубу

* См., например, S. Gomulka, *The Polish Crisis: Will it Spread and What Will be the Outcome?* Croom Helm, London, 1982.

о путях перехода к более эффективным обществам* приводятся доводы, касающиеся СССР, относительно того, почему правящие коммунистические партии в конечном счете могут оказаться заинтересованными ограничить свою роль в хозяйстве и политике и направить хозяйство по пути повышения эффективности и роста благосостояния, свернув с пути развития производства, питающего самое себя. Наряду с ростом давления, вызванного экономическим спадом, Гаврилишин правильно подчеркивает повышение издержек по надзору за населением в условиях, когда противоречия между теорией и реальностью уже не удаётся скрывать. Кроме того, существуют издержки господства над такой все более усложняющейся системой, какой является Советский Союз; это „поглощает непропорционально большие затраты энергии, которую при иных обстоятельствах можно было бы использовать на производство полезных хозяйственных и политических ценностей, товаров и услуг”.**

Это можно объяснить в терминах Дейча, который вводит различие между властью „брутто и нетто”.*** Под властью брутто понимается объем перемен, вводимых путем применения власти, тогда как власть нетто — это объем перемен, который принимается обществом без применения власти. Чем больше разность между властью брутто и нетто, тем больший объем усилий и ресурсов требуется затратить для достижения определенных целей, будь то перемены или поддержание статус кво. В коммунистической системе эта разность исключительно велика. В экономических терминах для обеспечения экономического роста разность между общим объемом использования ресурсов в ХСТ (валовым продуктом) и объемом вновь созданного материального богатства (чистым материальным продуктом) значительно выше, чем в РХ. Судя по размерам партий, а также аппарата хозяйственного контроля, полиции и пропаганды, затраты людских ресурсов здесь также крайне велики.

Когда сокращается общее благосостояние и одновременно объем выгод, получаемых правящей элитой, выделение для себя

* В. Hawrylyshyn, Road Maps to the Future... Pergamon Press, Oxford, 1980

** Там же, стр. 43.

*** К. Deutsch, The Nerves of Government, The Free Press, N.Y., 1966.

все большей доли уменьшающегося пирога для поддержания абсолютного уровня жизни элиты может помочь лишь на короткий срок. Это может отозваться бумерангом — в форме падения качества и количества продукции или в форме открытого недовольства. Букер Т. Вашингтон, деятель негритянского просвещения конца прошлого века, подчеркивал расточительность рабовладения, указывая на усилия, которые нужно применить для его сохранения: „Единственный способ, которым белый человек на Юге может удержать негра в яме, — это оставаться в яме вместе с ним”.* При падении жизненного уровня и возрастающем недовольстве в обществе правящие элиты могут осознать, что усилия, которые поглощает контроль над строптивым и мятежным обществом, неадекватны все меньшей отдаче для их собственного благосостояния, и по истечении какого-то времени могут счесть более удобным расширить базу власти и постепенно или радикально ликвидировать структуру контроля, специфичную для системы.

Отстранение партии от вмешательства в процесс создания богатства, а также уничтожение окаменелой структуры централизованного планирования — главные составляющие успеха. Опыт Югославии ясно показывает, что отменить централизованное планирование — еще недостаточно. Имея полный политический контроль, Союз коммунистов Югославии сохраняет возможность вмешиваться в отбор руководителей предприятий, оказывать давление на региональную и местную администрацию, а также на банки, и результаты резко отрицательны. В Югославии инвестиционные циклы не повторяют временную структуру других ХСТ; взаимозависимость между центральными плановыми органами и предприятиями в рамках пятилетних планов отсутствует. Однако сами циклы и чрезмерное накопление инвестиций продолжают, и нежизнеспособные „политические предприятия” — продукты вмешательства — разбросаны по всей стране. Эффективность хозяйствования здесь не намного выше, чем в условиях централизованного планирования.

Вот почему расширение базы власти — необходимая предпосылка успеха хозяйства, причем расширение не только

* Цитировано по упомянутой работе Дейча.

посредством одних только мер демократизации. Необходимо развить структуры проверки и исправления ошибок, ограничивающие возможности партаппаратчиков вмешиваться в экономику и паразитировать на ней и повышающие эффективность хозяйствования устранением некоторых наиболее серьезных системных причин расточения, коррупции и неопределенности. Как и в предыдущем сценарии, здесь может также помочь деполитизация повседневной жизни, что создаст более спокойную обстановку для хозяйственной деятельности. Стимулирования риска, предпринимчивости, новаторства и просто хорошей работы недостаточно. Люди должны иметь гарантии, что законы не изменятся в одну ночь (да еще с приданием им обратной силы), что плоды их труда не будут отняты и сами они не станут жертвами кампании осуждения, и, наконец, что они могут достичь своих материальных и духовных целей, не прибегая ко лжи и без раздражающей необходимости исполнять обряды политической символики.

В этом сценарии, как и в прежнем, возникает возможность, что после повышения эффективности хозяйствования и последующего роста благосостояния система будет развиваться в направлении демократизации. В конце концов история доказала, что в длительной перспективе существует тесная положительная корреляция между демократией и высоким уровнем жизни. Как правильно отмечает Гаврилишин, две страны, которые раньше питали имперские амбиции — Германия и Япония, обратили свою энергию на внутренние дела после военного поражения и в итоге построили весьма эффективные процветающие хозяйства и демократические общества. В СССР спад в крайне расточительном и все более неэффективном хозяйстве может стать сильным исцеляющим шоком, подобным военному поражению для Германии и Японии. Эти соображения еще в большей мере приложимы к малым восточноевропейским странам, у которых нет великодержавных амбиций и которые острее ощущают ограничения, специфические для системы ХСТ.

5. Вместо заключения

Остается добавить немного. Выводы, касающиеся и нынеш-

него спада и перспектив будущего, можно найти по всей работе, и излишне подводить сейчас итоги. Я добавлю лишь краткий комментарий к уже сказанному.

Первое. Перспективы Восточной Европы мрачны. Даже принимая во внимание различие между странами в эффективности хозяйствования, общие причины застоя и спада, характерные для системы, ясно показывают, чего можно ожидать в дальнейшем. К тому же система централизованного планирования не в состоянии справиться с проблемами, которые рыночная система давно решила. ХСТ даже не приблизились к решению тех экономических, социальных, психологических и иных проблем, которые решают РХ, находящиеся на более высоком уровне развития. Трудно ожидать, что ХСТ достигнут такого уровня, поскольку они не способны решать жизненно важные проблемы; а без этого достижение более высокого уровня невозможно.

Второе. Неудивительно, что имеют какие-то шансы на успех лишь сценарии, предусматривающие преобразование коммунистической системы в целом, а не только ее экономического компонента. Без такого преобразования устойчивый переход от спада к подъему совершенно невозможен. Венгерский сценарий может улучшить положение лишь незначительно и на короткий срок; западногерманский „зонтик“ может сделать менее ощутимым напряжение в хозяйстве ГДР; обилие ресурсов в Советском Союзе может позволить элите продлить вечерашний день подольше, но все эти варианты могут принести лишь временное облегчение.

Третье. Здесь обсуждались восточноевропейские ХСТ. Это не означает, однако, что хозяйства в других частях мира, избравшие вариант централизованного планирования и имеющие сходную со странами Восточной Европы политическую структуру, функционируют лучше. В другой моей работе* анализируется эффективность хозяйств группы развивающихся стран, которые в той или иной степени избрали советский путь развития, и их показатели за 70-е годы сравниваются со средними темпами роста в группе развивающихся стран со средним

* См., J. Winiecki, *Economic Trends and Prospects in Comparative Perspective*, Варшава, 1984.

и низким душевым национальным доходом (в особенности с группой вновь индустриализирующихся стран — ВИС), которые выбрали противоположный путь — на развитие рынка и экспортную ориентацию хозяйств. Полученные итоги весьма показательны. Темп роста в странах с централизованным планированием в качестве основной формы организации хозяйства, по которым имелись данные, составил 1% в год (невзвешенная средняя для девяти стран) при значительных колебаниях между различными странами; 3% в странах с низкими доходами; 5,1% — в развивающихся РХ со средними доходами и 8,9% — в азиатских ВИС (невзвешенные средние). В группе, избравшей РХ, колебания между странами были намного ниже.

Анализ каждого отдельного случая показал не менее значительную особенность: если в развивающейся стране режим менялся в сторону большей централизации управления хозяйством, отчетливо проявлялось снижение темпов роста; если же происходила обратная перемена — в сторону большей ориентации на рынок, то темпы роста ускорялись. Ангола, Эфиопия, Мозамбик, Мадагаскар, Перу и Ямайка все испытали падение темпов роста в 70-е годы по сравнению с 60-ми, тогда как в Египте, Индонезии, Сомали и Судане тенденция была обратной²³ (в этих странах в 70-е годы темпы экономического роста ускорились, несмотря на более сложное положение в мировом хозяйстве в эти годы). Отсюда ясно, что спад относится ко всей системе, и не ограничивается только Восточной Европой.

Четвертое и последнее. Спад не ограничивается только хозяйством и узко толкуемым уровнем жизни, то есть текущим потреблением. Последствия загрязнения окружающей среды еще безобразнее и само загрязнение сильнее, если оно порождено „цивилизацией нищеты и глупости“, как характеризовал один краковский журналист экологическую дегенерацию в Польше. Эту характеристику нетрудно распространить и на другие ХСТ, где те же проблемы обусловлены теми же факторами, внутренне присущими системе. То же можно сказать о комбинации высокого социально-психологического давления, под которым живут люди при тоталитаризме, неудовлетворительных условий труда, упомянутого загрязнения среды, нездоровой пищи и антисанитарных условий, все это порождает яв-

ление, которое Ален Безансон назвал весьма точно — смертной отдачей.* Различные демографические временные ряды начинают попятный ход в ХСТ (причем Советский Союз является здесь лидером): растут коэффициенты смертности, понижается показатель продолжительности жизни населения.

Все аспекты жизни, рассмотренные в совокупности, создают более мрачную картину будущего, чем только экономический анализ. Неудивительно, что многие содрогаются при мысли о перспективах при сохранении основ системы. К счастью для восточноевропейских обществ, способность системы к выживанию в нетронутном состоянии быстро слабеет, и это единственный луч надежды в общей обескураживающей картине.

Перевод Вадима Меникера

* L'Express, 6 сентября 1985.

П Р И М Е Ч А Н И Я

- 1 Такие расчеты были проделаны в работе Я. Винецкого „Экономический тренд и будущие тенденции в сравнительной перспективе“, Варшава, октябрь 1984.
- 2 Таблицы „затраты-выпуск“ имеют дело с группировкой наименований продукции в гораздо большей степени, чем с группировкой административных подразделений, хотя последние были введены в ХСТ, чтобы управлять производством более или менее единообразных наименований продукции.
- 3 Этот термин был употреблен газетой „Рабочническое дело“ (31 мая 1983 г.).
- 4 По советской терминологии „интенсивный“ экономический рост — это то, чего в ХСТ добиваются на протяжении последней четверти столетия, — то есть, более эффективного использования факторов производства, а также замены менее эффективных факторов более эффективными. По советской терминологии, „экстенсивный“ рост означает увеличение продукции за счет количественного роста качественно неизменяющихся средств производства.
- 5 Точнее говоря, дальнейший переход рабочей силы в промышленность невозможен без фундаментальных перемен в коллективизированном сельском хозяйстве.
- 6 Кроме того, как это часто случалось на практике, рост производительности на базе новаторства приводит к увеличению заданий в

следующем плановом периоде. Таким образом, дополнительные усилия приводят к обратным результатам, поскольку выполнить план следующего года и получить соответствующее вознаграждение будет труднее.

7 Этот эффект, однако, уменьшился из-за постоянной тенденции превышать оптимальные объемы производства. Гигантомания, в свою очередь, увеличила вне всяких пропорций загрязнение окружающей среды и другие отрицательные явления, уменьшив в результате выгоды от крупномасштабных операций.

8 Польша, Чехословакия и Советский Союз с этой точки зрения являются исключениями; венгерский опыт дает довольно пеструю картину, если брать в расчет все десятилетие; в Болгарии можно обнаружить некоторые улучшения; данные по ГДР и Румынии показывают, что изменений в этих странах не произошло (хотя и по разным причинам).

9 Ярким свидетельством ухудшающегося качества продукции в Польше и Румынии — двух странах, в которых произошло самое значительное снижение жизненного уровня — является заметное увеличение официальных заявлений и партийных директив относительно улучшения качества продукции. Внимание западных наблюдателей привлекли также и заявления генерального секретаря ЦК КПСС Андропова о низком качестве советской продукции. В 1984 г. в Болгарии эта проблема рассматривалась на партийном пленуме, выявившем все увеличивающиеся трудности в деле повышения качества продукции.

10 Стоит отметить, что даже в Китае наблюдается высокий уровень потребления энергии на единицу ВВП (1,5 кг в пересчете на уголь на один доллар ВВП), несмотря на то, что ВВП на душу населения в Китае в 10 раз ниже, чем в других ХСТ.

11 Анализ сроков завершения капитального строительства, если брать за основу проекты, затруднены из-за того, что сейчас используется более сложная технология, чем, скажем, 20 лет назад. Но по тем странам, которые публикуют соответствующие статистические данные, расчеты показывают, что пропорция неиспользованных капиталовложений по отношению к общему объему годичных капиталовложений растет. В Болгарии, Чехословакии, Венгрии и Советском Союзе эта пропорция

заметно возросла в 70-е годы по сравнению с 60-ми и обнаружила дальнейшую тенденцию к увеличению к концу 70-х годов.

12 Чистый материальный продукт равен валовому национальному продукту за вычетом стоимости услуг и амортизированных отчислений.

13 Интенсивность эксплуатации транспорта в Советском Союзе значительно выше (соответствующая кривая для СССР показана на Рис. 2).

14 Данные взяты из чехословацкого источника, *Zahraniční obchod*, 1983.

15 Некоторые показатели роста чрезвычайно завышались в сталинскую эпоху, но впоследствии высокие темпы роста, вызванные индустриализацией, стали рассматриваться коммунистическими руководителями как нечто постоянное, присущее системе. Очевидно, что сейчас уже не приходится говорить о высоких темпах в ХСТ.

16 Изменения в методологии расчетов индекса цен потребительских товаров произошли в Польше дважды — в середине 70-х годов и в 1981 г. Сейчас методология расчета этого индекса почти не отличается от методологии, применяемой в Венгрии (и в рыночных экономиках).

17 Например, в 1968 г. в Болгарии фактический рост цен на большинство продовольственных товаров в размерах от 30 до 100% в официальном индексе цен был зарегистрирован на уровне 4–5%. Поскольку удельный вес затрат на продовольствие в потребительских расходах достаточно высок (больше 50% в то время), рост индекса потребительских товаров в целом был значительно занижен. В Чехословакии, по официальным данным, индекс потребительских товаров увеличился в период 1982–1983 гг. на 7%. В то же время цены на говядину выросли на 60%; телятину — на 42; свинину — на 35; ветчину и сосиски — на 20; рыбу — на 30–55%. Цены на товары длительного пользования, например, на телевизоры, увеличились на 40%, стиральные машины — на 24; электрические плиты — на 23; на бензин — на 23; и т. д.

18 Результаты применения этой методологии представлены в *Economic Bulletin for Europe*, 31, No. 2 (1980). Говоря вкратце, эта методология основана на измерении физического объема товаров, которые обнаруживают высокую степень корреляции с валовым внутренним продуктом в те годы, которые избраны базисными для всего периода. Уравнения регрессии, полученные по этой методологии, были использованы затем для прогнозирования уровня валового внутреннего продукта на душу населения в каждой стране для всех лет, выбранных в качестве базисных. От 25 до 30 уравнений регрессии позволили затем рассчитать уровень ВВП на душу населения для всех промежуточных лет.

19 Интересно, хотя и не вполне убедительно то, что, по оценкам Элтона, завышение показателей экономического роста было примерно таким же, как и в других ХСТ в период 1975–1982 гг., и еще более значительным в период 1970–1975 гг. Различные оценки жизненного уровня и ВОП на душу выявляют меньшую разницу между Чехословакией и ГДР, с одной стороны, и Венгрией, с другой, чем можно было ожидать на основании официальных цифр. Оценки Марера (1985) показывают меньшую разницу между Венгрией и этими странами. Поскольку общепризнано, что уменьшение расхождений началось в 70-х годах, есть большая вероятность того, что темпы роста преувеличены гораздо сильнее в статистике других стран, чем в Венгрии.

20 В долгосрочном плане надо говорить, скорее, о все большем поощрении предпринимательства, чем о его действительном росте. Что касается Польши, то в ней небольшие частные предприятия росли несколько быстрее в начале 80-х годов, но сейчас сокращаются и переориентируются на получение максимальной прибыли в краткосрочном плане в связи с непрямым к ним отношением.

21 Согласно *Zycie gospodarcze*, 1984, No. 40, в Краковском районе только около половины товаров длительного пользования реализовывались через нормальные каналы распределения, тогда как 45% этих товаров распределялись персонально. Эти данные не включают автомашины, но ситуация с распределением автомашин, согласно другим источникам, не намного отличается. Нет никаких оснований полагать, что Краковский район отличается от остальных районов Польши.

22 Вместе с тем, хотя конфликтные экономические интересы отсутствуют, могут обнаружиться проблемы психологической адаптации к децентрализованной, рыночной экономике, поскольку и армия и полиция являются иерархическими, многоступенчатыми организациями, и централизованное планирование может казаться их людям более „естественным“.

23 В Судане переориентация на рыночную экономику произошла без перемен на верхах власти.

О ГОРБАЧЕВЕ, ПЕРЕСТРОЙКЕ И ИТАЛЬЯНСКОЙ КОМПАРТИИ

(беседа английского политолога Джорджа Урбана
с депутатом итальянского парламента и завотделом
международных отношений ИКП Джорджо Наполитано)

Урбан: Итальянский коммунизм, как мне кажется, снова переосмысливает себя. В последние пятнадцать лет ваша партия видит в КПСС и советской сверхдержаве угрозу либеральной демократии и особому характеру итальянского коммунизма. Вы говорили, что если советская система сокрушит западную Европу, это будет означать конец подлинной демократии. Итальянские коммунисты особенно опасались, и для этого были очень веские основания, что печальная судьба постигнет еретиков — еврокоммунистов не только в Риме, но и в других местах.

Уничтожение Лениным и Сталиным меньшевиков и социальных революционеров было первым предупреждением; моряков в Кронштадте, социал-демократов Центральной Европы, Имре Надя, Александра Дубчека постигла не лучшая участь. По-видимому, только страны свободного предпринимательства являются безопасной средой для развития коммунизма. Верно ли это и ныне, при Горбачеве?

Наполитано: Мы считаем, что есть разница между внешней политикой СССР при Брежнев и той, которую мы наблюдаем при Горбачеве. Было бы, однако, преждевременным делать вывод, что Запад больше не нуждается в обороне и обеспечении