

Сергей АУКУЦИОНЕК

## Переходный кризис как новый объект исследования

Пятилетний опыт реформирования экономик государств Восточной Европы, трехлетняя история российских преобразований дали исследователям богатый материал для анализа, обобщений, сопоставлений. Накопленный опыт позволяет выявить определенные закономерности. Представляется, что наиболее существенную из них можно охарактеризовать следующим образом: преобразование планового хозяйства в рыночное сопровождается особым видом экономического кризиса — *переходным кризисом*.

«Китайская модель» реформ на первый взгляд выступает как исключение, но, по сути, лишь подтверждает общую закономерность. Специфика китайских преобразований обусловлена как раз тем, что в данном случае речь идет о стране со слабо развитым плановым хозяйством, которая не успела зайти в построении социализма столь же далеко, как государства Восточной Европы и тем более Россия.

Разворачивающийся на наших глазах переходный кризис мало похож на те типы кризиса, которые изучала экономическая наука на протяжении двух сотен лет. Поэтому не удивительно, что многие его черты оказались полной неожиданностью для специалистов. В то же время, оглядываясь назад, кажется, что феномен переходного кризиса вполне мог бы быть открыт «на кончике пера» и за десять, и за двадцать лет до начала преобразований. Во всяком случае методологические предпосылки для этого были. Однако, к сожалению, такая возможность оказалась упущенной и систематическое изучение проблем перехода от плановой системы к рыночной происходит сегодня с большим запаздыванием от реального хода событий.

Многих занимает вопрос: почему рыночная реформа порождает столь жестокий кризис? Ответы предлагаются самые разные. Если попытаться систематизировать предлагаемые аргументы, то получится приблизительно следующая объяснительная классификация.

Прежде всего выделяется *субъективный* подход к анализу кризиса. Сторонники этого подхода причину падения производства видят в неудачных действиях правительства реформаторов, в неправильно выбранной стратегии и особенно тактике проведения преобразований. Такие представления были особенно широко распространены на начальных этапах реформирования экономики. Ныне мало кто сомневается, что правильная экономическая политика способст-

---

Аукуционек С. П. — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений, главный редактор бюллетеня «Российский экономический барометр». Специалист в области теории циклов и кризисов и по проблемам переходной экономики.

вовала бы уменьшению социальных издержек перехода к рынку. Однако в то же время уже совсем не очевидно, что подобные меры оказались бы достаточными для того, чтобы избежать кризиса.

Следующий подход к рассмотрению кризиса я бы назвал *ситуационным*. Его сторонники делают акцент на тех неблагоприятных условиях, которые сложились в плановом хозяйстве перед началом реформ. Прежде всего речь идет об огромных структурных перекосах, связанных с милитаризацией экономики, с гигантскими объемами военного и непосредственно работающего на него производства и не удовлетворяющими потребности страны размерами производства продукции для нужд населения. Эти перекосы стали фактором резкого углубления кризиса, поскольку их исправление требует и длительного времени, и больших средств. Свой «вклад» в усложнение ситуации вносят и монополизация экономики, и неудачная структура цен, и отраслевые диспропорции, и крайняя изношенность основных фондов, и т. д.

Кроме того, можно выделить *адаптационный* подход к анализу причин переходного кризиса. Под ним я понимаю акцентирование проблем объективной неизбежности некоторого периода, в течение которого хозяйство страны должно приспособиться к новым условиям функционирования. Данный период необходим для того, чтобы создать рыночную инфраструктуру, наладить новые торговые и финансовые взаимосвязи, приобрести рыночный опыт. В такой интерпретации кризис выступает как вполне закономерное, естественное явление, сопровождающее хозяйственные преобразования, подобное снижению скорости автомобиля на вираже.

Наконец, еще один вариант трактовки разворачивающегося кризиса можно было бы охарактеризовать как *«теорию идеального перехода»\**. Здесь делается акцент в объяснении происходящих процессов на изменении поведения хозяйственных единиц, их переориентации с показателей, присущих плановой экономике, таких как объемы выпуска продукции и т. п., на рыночные (прибыль, рентабельность и т. д.). При этом три вышеназванных фактора, на которых строятся предшествующие модели (т. е. ошибки реформаторов, неблагоприятные стартовые условия, необходимость переходной адаптации), могут бездействовать. Нельзя не отметить, что все перечисленные объяснительные модели отнюдь не альтернативны. Напротив, они хорошо дополняют друг друга. Причем ни одна из них в отдельности не может объяснить кризис в целом, все его стадии. Опыт показывает, что на разных этапах удельный вес каждого из упоминавшихся факторов меняется. Соответственно, происходят изменения в относительной распространенности тех или иных объяснительных моделей. Так, постепенно отходит в прошлое эффект неблагоприятных начальных условий, все меньшее влияние на ход кризиса должны в тенденции иметь ошибки правительства и трудности первичной адаптации. Представляется, что с течением времени все большее значение будет приобретать фактор изменения поведения предприятий.

Остановлюсь на этом факторе подробнее, потому что данный, поведенческий, фактор, на мой взгляд, является не только одним из самых инерционных, но и самым существенным в механизме переходного кризиса. Не в том смысле, что с его помощью удастся объяснить большую часть падения производства, а в том, что именно наличие такого фактора придает кризису качественно новый характер, отличающий его от кризисов других типов.

В процессе изменения поведения хозяйственных единиц можно выделить две главные составляющие: изменение внешней среды, в которой функционируют предприятия, и изменение их внутренней мотивации, т. е. целевой функции. Начнем с внешней среды. Не вызывает сомнения, что за три года рыночной реформы условия, в которых действуют российские производители, претерпели кардинальные изменения. Возникает вопрос: в какой мере эти изменения носят прорыночный характер? Не получилось ли так, что отечественная экономика в этот период «дрейфовала» в каком-то ином направлении? Чтобы ответить на

поставленные вопросы, попробуем оценить происшедшие перемены по трем объективным критериям:

- степень децентрализации хозяйственных решений;
- факторы, лимитирующие объемы производства;
- жесткость бюджетных ограничений.

Анализ множества данных, в частности опросов, проведенных в рамках «Российского экономического барометра», показывает, что по первому из указанных направлений прогресс был весьма значительным. К середине 1994 года от половины до двух третей промышленных предприятий были полностью свободны в установлении цен на свою продукцию, в определении заработной платы и численности персонала, структуры и объемов выпуска, политики капитальных вложений. Еще от пятой части до трети предприятий испытывали лишь незначительные ограничения «сверху» на свою деятельность. Как правило, наблюдается постепенное повышение уровня самостоятельности. Например, если сразу после либерализации цен (в начале 1992 года) лишь одно из семи предприятий было полностью самостоятельным в установлении цен на свою продукцию, то к середине 1994 года таковых было уже одно из двух.

Столь же впечатляет и прогресс, достигнутый по второму из выделенных нами направлений — факторам, лимитирующим объемы производства. Накануне отпуска цен (в декабре 1991 года) для 90% предприятий промышленности главным ограничителем выпуска была нехватка материальных ресурсов. Недостаток платежеспособного спроса играл аналогичную роль только для 4% предприятий. К середине 1994 года эта пропорция практически «перевернулась»: ныне на нехватку материальных ресурсов жалуются лишь 20% предприятий, а на недостаток спроса — 50 процентов.

К сожалению, не столь однозначен прогресс по третьему из указанных направлений. Усиление финансовой дисциплины предприятий произошло, но затронуло оно пока лишь последние единицы привлекаемых средств и не распространилось в равной мере на весь их объем. В результате возникло своеобразное сочетание мягкости бюджетных ограничений с жесткостью. С одной стороны, привлекать дополнительные источники финансирования стало сложнее, чем раньше, с другой — продолжает существовать множество убыточных предприятий и предприятий — потенциальных банкротов. Образно говоря, «стенка» финансового ограничения стала жестче, но она все еще отодвинута дальше, чем нужно. Она отделяет меньшую убыточность от большей, но не убыточность от прибыльности,

Таким образом, можно сделать вывод, что из трех перечисленных условий к настоящему моменту выполнены, я бы сказал, два с половиной. И если бы дело заключалось в изменении только параметров внешней среды, то рыночную реформу можно было бы, по-видимому, считать близкой к завершению. К сожалению, однако, значительная (если не основная) часть проблемы связана отнюдь не только с изменением внешних импульсов.

До начала рыночной реформы считалось как бы само собой разумеющимся, что, получив свободу, бывшие государственные предприятия чуть ли не за одну ночь превратятся в нормальных рыночных производителей, поведение которых описывается конвенциональными теориями и моделями. Но жизнь показала недостаточность одного лишь изменения «сверху» правил игры. Необходимо еще, чтобы предприятия *захотели* играть по новым правилам. И вот здесь-то и возникла серьезная заминка. Выяснилось, что, даже обретая почти полную самостоятельность хозяйственных решений и будучи погруженными в почти рыночную среду, бывшие государственные предприятия продолжают преследовать не вполне рыночные цели.

Конечно, их целевая функция — уже не плановая, но она еще и не рыночная. Эту целевую функцию можно было бы определить как переходную. В ее состав включены два компонента. Один — прогрессивный — связан с достижением нормальных рыночных целей, в первую очередь прибыли, повышения рентабельности и т. п. Второй — консервативный — обуславливает стремление к поддер-

жанию прежней численности трудового коллектива, удержанию традиционных объемов выпуска продукции, финансирования, капитальных вложений. Короче, существует четко выраженная тенденция к поддержанию дореформенных размеров предприятия по максимально возможному числу позиций.

Прогресс реформы в данном аспекте можно было бы оценивать в соответствии с постепенным повышением удельного веса первого (прогрессивного) компонента и минимизацией второй (консервативной) составляющей. Есть достаточно свидетельств того, что процесс этот идет, но, к сожалению, значительно медленнее, чем хотелось бы. И пока он далек от завершения.

Вот, например, как выглядит рейтинг хозяйственных целей, к достижению которых стремилось типичное российское предприятие в 1993—1994 годах. В ходе опросов, проведенных «Российским экономическим барометром», руководителей предприятий просили выделить до двух наиболее приоритетных для них целей. Итоги опросов дали следующую усредненную за 1994 год картину: большинство (55%) указали в качестве важнейшей цели деятельности предприятия поддержание или увеличение выпуска продукции; 45% считают таковой сохранение трудового коллектива; на значение показателя прибыли указали 35% опрошенных, а на показатель средней зарплаты — 30% нынешних руководителей предприятий.

Таким образом, данные наших опросов свидетельствуют, что в шкале приоритетов современного руководителя по-прежнему ведущие позиции занимают объемные натуральные показатели. Показатели же, по которым обычно судят о деятельности предприятия в рыночных условиях, в частности прибыль, заметно уступают объемным.

Сразу оговорюсь: вряд ли было бы правомерно связывать неуступчивость консервативных элементов целевой функции деятельности руководителей российских предприятий лишь с особенностями менталитета директорского корпуса. Мне представляется, что гораздо больше оснований связывать выявленную закономерность с реальными экономическими интересами предприятий на данном этапе их развития. Действительно, ведь в сохранении размеров предприятия объективно заинтересованы сразу многие стороны — и трудовой коллектив, и руководство, и внешние инвесторы. Причем для каждого из действующих лиц существенным в такой общей заинтересованности выступает свой собственный мотив. Одни озабочены сохранением рабочих мест и обеспечением гарантированного минимума заработной платы, другие думают прежде всего о своем социальном статусе, третьи же пекутся о размерах собственности и т. д. В целом сегодня можно констатировать, что если внешние условия жизнедеятельности российских производителей претерпели существенные сдвиги в рыночном направлении, то во внутренней мотивационной сфере руководителей производств прогресс оказался гораздо более скромным: к середине 1994 года значение целей нерыночного типа в шкале мотивационных предпочтений оставалось все еще очень большим, может быть, даже преобладающим.

Нерыночное поведение производителей откладывает свой отпечаток на весь процесс рыночных преобразований и имеет множество следствий. Мне хотелось бы особо остановиться на трех из них.

Первое следствие нерыночного поведения в новых условиях проявляется в сохранении нерентабельных (и низкорентабельных) производств. Действительно, для повышения прибыльности предприятия часто требуется сократить выпуск не пользующейся достаточным спросом продукции и уволить работников, оказавшихся лишними либо в результате сокращения производства, либо фактически бывших лишними и в прежних условиях. Но такие действия невозможны без смены хозяйственных приоритетов. Если же смена приоритетов затягивается во времени, то же происходит и с процессом устранения низкорентабельных производств. О том, сколь далек еще этот процесс от своего завершения, говорят, например, такие данные: к середине 1994 года десятая часть выпускаемой в России промышленной продукции была убыточной, а низкорентабельных производств, естественно, было значительно больше.

В качестве второго следствия нерыночного поведения хотелось бы выделить сохраняющийся потенциал усиления промышленного спада. Ведь каким бы глубоко ни был кризис, полная смена целевой функции производителей способна углубить его еще больше. Одно только устранение убыточных производств сразу же приведет к снижению выпуска промышленной продукции на 10% (не говоря уже о кумулятивных, усиливающих эффектах). Поэтому затягивание трансформации предпочтений руководителей предприятий смягчает трудности перехода. Но в то же время такое затягивание отдалает достижение низшей точки кризиса (и конечной точки реформы).

Наконец, третье следствие сохранения нерыночных мотиваций видится мне в малой эффективности кейнсианских методов регулирования в российских условиях. Напомню, суть этих методов состоит в стимулировании совокупного платежеспособного спроса государством. Именно таким образом предлагалось преодолеть Великую депрессию 30-х годов. Однако в России конца XX века следование этим рекомендациям способно вызвать прежде всего дополнительный рост цен, а не оживление производства. Ведь 10% имеющегося у нас производства, как я уже упоминал, убыточно. Расширение *такого* производства означало бы увеличение убытков. Кто их покроет? Сами предприятия это сделать не могут. Значит, необходимо дополнительное внешнее финансирование. Если же его нет, если правительство не готово оплачивать рост убыточного производства, то и стимулирование спроса окажется безрезультатным. Оно выльется прежде всего в рост цен, а не выпуска.

В заключение хотелось бы вновь вернуться к тезису, с которого начинается эта статья: переходный кризис — это особый тип кризиса, отличающийся от изучавшихся ранее экономической наукой явлений.

До сих пор экономисты знали два основных способа объяснения падения производства. Оно было следствием либо сокращения спроса, либо роста издержек. Многообразные модели циклов и кризисов, созданные за последние десятилетия, так или иначе опираются именно на подобные представления. И долгое время казалось, что никаких других вариантов объяснений просто не существует.

Но вот началась рыночная реформа. И выяснилось, что возможен третий, принципиально иной тип кризисного механизма: спад производства вызывается сменой целевой функции, независимо от движения кривых спроса и предложения. Разумеется, последние играют свою роль, может быть, даже определяющую. Но наличие нетрадиционного, поведенческого элемента придает кризису тот своеобразный характер, который ставит в тупик многих специалистов, привычно ориентирующихся в условиях сложившейся рыночной экономики, и обесценивает многие их рекомендации.

Вероятно, самым важным и самым трудным для ученого бывает вовремя признать свою некомпетентность, осознать, что он имеет дело с новым, не изученным феноменом, для анализа которого его прежних знаний (какими бы обширными они ни были) недостаточно. В такой нелегкой ситуации сейчас оказались многие специалисты: они «вдруг» перестали быть компетентными. И, наверное, не случайно, столь часто приходится слышать в последнее время высказывания, что, мол, экономические законы всюду одинаковы, Россия — не исключение, что и здесь вода течет вниз, а дым поднимается вверх, и т. д.

На это хочется ответить: да, разумеется, все это верно. Экономические законы всюду одинаковы. Но не все экономические законы познаны, и не все явления описаны. Переходный кризис — как раз одно из таких явлений. А Россия — страна, где в силу понятных причин он принимает столь масштабные и острые формы.