

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Курс лекций Трансформационная экономика и экономическая политика государства

Одобрено на заседании кафедры
экономической теории
(протокол № 11 от 31.03.2020 г.)

Зав. кафедрой М.В. Фомина



ДОНЕЦК – 2020

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

Институт экономики и управления

Кафедра экономической теории

Трансформационная экономика и экономическая политика государства

Курс лекций

для студентов экономических направлений подготовки уровня высшего
профессионального образования «Магистратура»
очной и заочной форм обучения

Донецк

2020

Содержание

Стр

Тема 1. Экономическое развитие и проблемы его исследования в современной экономической теории.....	3
Тема 2. Концептуальные проблемы трансформации современного капитализма.....	15
Тема 3. Информационное и постэкономическое общество: общие и отличительные черты, тенденции развития.....	32
Тема 4. Социализация экономики: факторы, институциональные формы и инструменты. Социальное государство.....	45
Тема 5. Предпосылки и цели системной трансформации социализма.....	59
Тема 6. Институциональные основы системной постсоциалистической трансформации.....	86
Тема 7. Проблемы формирования экономической политики в условиях переходного состояния общества.....	96

Тема 1. Экономическое развитие современной экономической теории

Программная аннотация:

1. Логика экономического развития.
2. Предмет и метод трансформационной экономики.
3. Модели развития общества.

1

Разработка теории трансформации экономической системы имеет принципиальное значение для обоснования экономической политики государства и успешного осуществления социально-экономических преобразований.

Экономика страны непрерывно развивается, и в этом изменении просматривается определённая направленность, отличная от стремления к равновесию.

Под развитием понимается качественное изменение состава и структуры системы, а также существующих взаимосвязей элементов и процессов ее функционирования, т. е. качественное изменение системы.

Количественное изменение состава и взаимосвязей системы выражается понятием «рост».

Развитие, как правило, представляется необратимым, направленным, закономерным изменением систем, их универсальным свойством, в результате развития возникает новое качественное состояние системы, изменение ее структуры.

Кроме того, в результате развития изменяется не только структура системы, но и ее поведение, функционирование элементов и взаимосвязи между ними.

Развитие может идти как по линии прогресса, так и регресса, и выражаться в эволюционной или революционной форме.

В теориях самоорганизации «революция» рассматривается как скачок, фазовый переход или катастрофа, а «эволюция» системы отождествляется

либо с развитием, либо с ростом системы, либо с ее прогрессом и регрессом, а иногда и со всем перечисленным одновременно, либо с изменением, а, в более узком смысле, с качественным изменением. Но поскольку эволюция является формой развития, а последнее подразумевает качественное изменение, то под этим понятием будем понимать **поступательное, медленное и плавное качественное изменение, а под революцией – быстрое и скачкообразное, качественное изменение.**

Процесс устойчивого развития социально-экономических систем определяется взаимодействием процессов самоорганизации и организации.

Возникающие в процессе самоорганизации элементов нелинейных систем новые функции и свойства изучаются в рамках синергетики. Синергетический подход акцентирует внимание на процессах роста, развития и разрушения систем, подчеркивает важную, причем не только деструктивную, роль хаоса в процессах развития систем, исследует процессы их самоорганизации, анализируя кооперативность процессов, лежащих в основе самоорганизации и развития систем, изучает совокупность внутренних и внешних взаимосвязей системы, признает большую роль внешнего окружения в процессе изменения.

Самоорганизация представляет собой установление организованности и порядка за счет согласованного взаимодействия компонентов внутри системы при отсутствии внешних упорядочивающих воздействий на систему.

Самоорганизация - это необратимый процесс, приводящий в результате кооперативного взаимодействия подсистем к образованию более эффективных структур с позиции системы.

Чтобы экономическая система была самоорганизующейся, она должна удовлетворять, по крайней мере, следующим требованиям:

1. открытость, т. е. обмениваться со средой веществом, энергией или информацией (экономические системы являются открытыми, так как через

их границы происходит обмен энергией, материальными потоками, деньгами, информацией с внешним окружением);

2. процессы, происходящие в системе, должны быть кооперативными, т. е. действия ее компонентов должны быть взаимно согласованными;

3. экономическая система должна быть динамичной и находиться вдали от состояния равновесия.

Главную роль играет условие открытости и неравновесности, если оно соблюдено, остальные требования выполняются почти автоматически.

В условиях современного рынка экономические системы открыты, не линейны и не равновесны.

С точки зрения парадигмы самоорганизации становится ясным, что **условием развития не только живых, но и динамических систем вообще является взаимодействие системы и окружающей ее среды. Только в результате такого взаимодействия происходит обмен веществом, энергией и информацией между системой и ее окружением. Благодаря этому возникает и поддерживается неравновесность, а это в конечном итоге приводит к спонтанному возникновению новых структур.**

Процесс самоорганизации начинается с нестабильного и неустойчивого состояния системы из-за действия постоянно присутствующих факторов случайности и неопределённости, что служит основой (базисным состоянием) эволюции.

Особенность самоорганизующейся системы состоит в сочетании порядка и хаоса. С точки зрения синергетики хаос обладает способностью рождать новый порядок. Необходимо отметить, что рождение нового порядка из хаоса имеет спонтанный характер, а не является вынужденной реакцией на воздействие внешней силы.

Любая система эволюционирует, начиная с состояния наибольшей энтропии (неопределенности) по направлению к негэнтропии (порядку),

циклично и волнообразно приобретая новые связи и перестраивая свою структуру.

Фундаментальным принципом самоорганизации служит ***возникновение порядка через флуктуации***. Флуктуации или случайные отклонения системы от некоторого среднего положения в самом начале подавляются и ликвидируются системой. Если флуктуации экономической системы недостаточно сильны, то в системе возникнут тенденции возврата к предыдущему состоянию и поведению, если же флуктуации наоборот слишком сильны, то, в конце концов, приводят к “расшатыванию” прежнего порядка и возникновению нового. Этот процесс характеризуется как принцип образования порядка через флуктуации. Флуктуации носят случайный характер. Поэтому становится ясным, что появление нового в мире связано с действием случайных факторов. Эти возможности могут реализоваться в точке бифуркации, вызываемой флуктуациями, когда система испытывает неустойчивость. Точка бифуркации представляет собой переломный, критический момент в развитии экономической системы, в котором она осуществляет выбор своего пути.

Таким образом, самоорганизация выступает как источник эволюции систем, так как она служит началом процесса возникновения качественно новых и более сложных структур в развитии системы.

Самоорганизация социально-экономических систем дополняется сознательной организацией. Поскольку в обществе действуют люди, одаренные волей и сознанием, преследующие те или иные интересы и ставящие себе определенные цели, они могут влиять на стихийные процессы, совершающиеся в обществе, корректировать и предупреждать их негативные последствия. Искусство управления социально-экономическими и гуманитарными системами во многом зависит именно от умения учитывать не столько различие, сколько взаимодействие между процессами самоорганизации и организации в этих системах

Необходимость такого взаимодействия особенно наглядно видна на примере развития рыночной экономической системы. До Великой депрессии 1929-1933 гг. в США среди западных экономистов существовало убеждение, что самоорганизация рынка путем механизма цен является единственным инструментом его регулирования. Даже сейчас М. Фридман и сторонники монетаризма заявляют, что такая сложноорганизованная система, как рынок, "может эволюционировать и процветать без всякого центрального управления". Поэтому они решительно выступают за то, "чтобы ограничить правительственную власть в экономике и социальной сфере, дополнить и усилить первоначальный билль о правах - экономическим биллем".

В противоположность этому выдающийся английский экономист Д. Кейнс, анализируя результаты Великой депрессии в работе "Общая теория занятости, процента и денег" (1936), убедительно доказал, что рынок не является полностью саморегулирующейся системой. Поэтому в своей новой теории он указывает "на жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном предоставлены частной инициативе"

2

В 70-х годах XX века в связи с трансформацией индустриального общества в постиндустриальное, обусловленное революционным скачком в развитии производительных сил, которое связано с появлением компьютера, в рамках компаративистики (наука о сравнении экономических систем) стала формироваться новая наука – транзитология – теория экономической трансформации.

Она появилась в связи с ускорением процессов трансформации, но берет начало от Н.Д. Кондратьева (долгие волны конъюнктуры). На примере одной из развивающихся стран, транзитологические процессы проанализированы Е. де Сото.

Предметом изучения транзитологии является общецивилизационные проблемы изменения и трансформации экономических систем.

В современном мире создана международная ассоциация транзитологов, в состав которой входят различные научные институты, которые занимаются исследованием проблем переходного периода.

Особое место теории трансформационной экономики в системе экономических и общественных наук определяется ее комплексным характером. Трансформационная экономика объединяет предметы исследования ряда общественных наук – экономических, социологических, политических, охватывает всю цепочку взаимодействия различных процессов от экономики и технологии, социологии и культурологи к знаниям про существование и роль политических трансформации. Поскольку трансформационное состояние экономической системы выступает объектом исследования ряда социальных наук, то в лучшей степени требованиям системного анализа соответствует институциональный подход.

В процессе своего развития любая экономическая система проходит несколько стадий:

- становление (означает нисходящее движение старой системы и восходящее развитие новой системы);
- зрелость (наиболее полное проявление всех потенциальных возможностей системы и свойственных ей противоречий функционирования);
- упадок старой системы и зарождение элементов новой (нисходящее развитие старой системы).

Первая и последняя из перечисленных стадий развития характеризуется неполнотой, отсутствием целостности, сосуществованием элементов новой и старой экономики. Поэтому период между двумя зрелыми состояниями – это становление новой экономической системы, и одновременно нисходящее развитие старой.

Следовательно, период трансформации – это период перехода от одной экономической системы к другой, а трансформационная экономика является промежуточным состоянием общества, отображает цикличность экономического развития.

В современной трансформационной экономике исследуются три блока проблем:

- глобальные закономерности трансформации экономики;
- тенденции современного этапа экономической трансформации;
- трансформация рыночной экономики.

Первый блок проблем является предметом анализа теории циклов: среднесрочного экономического цикла (10 лет), технологического цикла Н.Д. Кондратьева (50 лет), цивилизационного цикла (несколько столетий), исторического суперцикла (1000 лет).

Во втором блоке выделяют следующие мировые тенденции: дискретность перехода к постиндустриальному обществу, ожидания демографического взрыва, экологический кризис, гуманизация экономики - изменение ее воспроизводственной структуры, смешанный характер экономики с преобладанием мелкого и среднего бизнеса, сдвиги в социальной структуре, обусловленные ростом качества жизни, возрождение национальных традиций, эволюция мировой экономики к многополюсному миру.

Третий блок проблем связан с мировой трансформацией современной рыночной системы, что обусловлено новым мировым экономическим кризисом.

При разнообразии особенностей трансформационных процессов экономического развития можно выделить общие черты, присущие любой трансформационной экономике как таковой. Наиболее существенными выступают:

1. Трансформационный период - это долгий исторический период, поскольку в нем происходят сложные и многогранные преобразования.

2. Наличие двух линий развития: восходящую, что свидетельствует о становлении новой системы экономических отношений, и нисходящую, что выражается в отмирании предыдущей, взаимодействие которых в течение всего периода трансформации очень драматично, поскольку связано с судьбой субъектов этих отношений.

3. Трансформационный период характеризуется неустойчивостью экономического развития, поскольку старая система исчерпала свой потенциал, а новая еще не сформировалась. Такая неустойчивость наиболее отчетливо проявилась в постсоветских странах в трансформационном спаде, который стал механизмом разрешения накопленных ранее противоречий, материализованных в макроэкономической структуре.

4. Острота экономических противоречий способствует возникновению острых социальных конфликтов, крайней формой которых становится гражданская война.

5. Неоднозначность судьбы старых экономических отношений: они либо полностью вытесняются новыми, либо интегрируются в новую экономическую систему в существенно преобразованном виде.

Среди множества изменений, которые происходят в период трансформации отдельные носят необходимый, неотвратимый характер и поэтому могут рассматриваться как закономерности. К ним относятся:

- потеря государством функций единовластного распоряжения экономическими ресурсами;
- бюджетный кризис;
- трансформационный спад.

Эти закономерности носят в основном негативный характер и находят свое выражение в кризисах. Это связано с тем, что в период трансформации экономика переживает очень болезненные изменения. Но только осознание неотвратимости данных кризисов и их быстрое преодоление дает возможность создать развитую экономику, адекватную современным требованиям постиндустриального общества.

Различные экономисты выделяют три возможные модели развития общества: охлократическая, олигархическая, либерально-демократическая.

1. Охлократическая, когда общественная жизнь подчинена интересам "простых" людей. Такое в истории не раз происходило. Например, когда народные восстания имели успех. С точки зрения распределения общественного богатства, «простые» люди заинтересованы в распределении по труду, при этом имеются в виду затраты труда физического, то есть того «простого» труда, которым они и занимаются. При этом талант или труд духовный, результаты которого могут иметь колоссальную пользу (или вред) для общества не ценятся. Поэтому в обществе, где правит масса, доходы талантливого ученого или директора предприятия от доходов пролетариев отличаются незначительно. Все подогнано под посредственность ("охлократия" в переводе с греческого - власть худших).

Политические ценности массы в большой степени соответствуют «естественному» устройству власти: иерархия с вождем. Ценности демократии, восприятие которых требует умственных усилий, в эту модель политического устройства не заключаются. Зачем власть закона, если слово вождя и есть закон? Еще одно отличие от демократии - игнорирование прав меньшинств.

2. Олигархическая модель. Распределение доходов и богатства осуществляется в пользу относительно небольшой группы лиц, получающих свои доходы не в конкурентной борьбе за предоставление товаров и услуг обществу, а за счет использования отношений власти. Данная модель соответствует интересам властных структур (бюрократия) и крупного бизнеса.

3. Либерально-демократическая модель. Именно эта модель преобладает сегодня в экономически развитой части мира, обеспечив там свободу и высокий уровень жизни граждан, отсутствие войн.

Либерально-демократический тип характеризуется плюрализмом в социальной, экономической, духовной, политической и других сферах жизни. Важнейшим его компонентом является идея индивидуальной свободы, самоценности отдельной личности, прирожденных, неотчуждаемых прав каждого человека на жизнь, свободу и частную собственность. Центральное место здесь занимает убеждение в том, что частная собственность — основа индивидуальной свободы, а она в свою очередь рассматривается в качестве необходимого условия самореализации отдельного индивида. Особенно важны в данном случае идея идеологического и политического плюрализма и связанные с ним принципы представительства и выборности должностных лиц в государстве.

В глазах приверженцев либерально-демократической модели политической культуры право, правовая система является гарантом индивидуальной свободы выбора по собственному усмотрению морально-этических ценностей, сферы и рода деятельности. Они считают, что закон призван гарантировать свободу личности, неприкосновенность собственности, жилища, частной жизни, духовную свободу. В обществе должен господствовать закон, а не люди, и функции государства состоят в регулировании отношений между гражданами на основе закона. Для них самоочевидными истинами являются право участия каждого члена общества в политическом процессе, соблюдение определенных «правил игры» между политическими партиями, разного рода заинтересованными группами и др., смена власти в результате всеобщих выборов на всех уровнях власти, другие нормы и принципы парламентаризма и плюралистической демократии.

Эта модель отражает интересы среднего класса.

Средний класс (middle class) – часть общества, которая занимает по статусным позициям среднее положение между высшим и низшим классом.

Среди ученых постоянно идут дебаты по поводу критериев выделения среднего класса. Чаще всего в качестве основных объективных критериев называют уровень образования и доходов, стандарты потребления, владение

материальной или интеллектуальной собственностью, а также способность к высококвалифицированному труду. Кроме этих объективных критериев большую роль играет субъективное восприятие человеком своего положения – то есть его самоидентификация как представителя «социальной середины».

Существует два подхода к характеристике структуры среднего слоя.

Одни ученые рассматривают средний класс как некое довольно однородное образование. При этом подчеркивается, что представитель среднего класса имеет более высокий доход и более выгодные условия труда, чем люди из низшего класса, но у него менее выгодные позиции по этим же параметрам, чем у людей, относящихся к высшему классу.

Более распространен второй подход, сторонники которого подчеркивают неоднородность среднего класса. Например, согласно современному британскому социологу Энтони Гидденсу, внутри его можно выделить две основные категории. Первая – *«старый средний»* класс – включает в себя мелких и средних предпринимателей. Данная категория характеризуется непостоянством численности, хотя ее удельный вес в составе населения остается довольно высоким. Это является результатом того, что постоянно происходит процесс выбывания разорившихся предпринимателей, который уравнивается притоком новых людей, желающих попробовать свои силы в собственном бизнесе. Вторая категория – *«новый средний»* класс – состоит из высокооплачиваемых наемных работников, как правило, занятых интеллектуальным трудом. Высший слой «нового среднего» класса включает менеджеров и специалистов, работающих в сфере крупного бизнеса. Эти люди, как правило, имеют хорошее образование и являются высококлассными специалистами. К низшему слою относятся учителя, врачи, конторские служащие и т.д. Это очень разнородная группа людей, по многим параметрам схожая с рабочим классом.

Четко выраженных границ между этими категориями не существует. Более того, между ними наблюдается интенсивная диффузия. Так,

численность «старого среднего» класса (класса собственников) неуклонно сокращается и, наоборот, увеличивается количество «новых средних» слоев. Сейчас большинство среднего класса – это люди, источником дохода которых служит их личный труд, профессиональные навыки, а не владение частной собственностью, как было раньше.

Тема 2. Концептуальные проблемы трансформации современного капитализма.

Программная аннотация:

1. Стратегия трансформационного процесса.
2. Информационный фактор общественного развития.
3. Интернет как основа развития информационного общества.

1

Понятие трансформационности принадлежит к тем явлениям, через которые мир осознается как органическая целостность. И если глобальность характеризует целостность со стороны ее структуры (набора проблем или «элементной базы»), то трансформационность раскрывает функциональную сторону целостности и определяет движение от менее глубокой сущности к большей.

При определении стратегии трансформационного процесса нужно учитывать следующие моменты.

1. Формирование стратегии трансформационного процесса на основе теории социальных альтернатив (многовариантность развития, нарастание разнообразия, сложности, как в социально-экономической, так и в других сферах общественной жизни).

Следует учитывать, что общественное развитие в принципе является многовариантным. Это отвечает общим принципам эволюции развития, в соответствии с которыми не существует заданной целевой установки, а

всегда существует «веер» возможных вариантов. Из многочисленных примеров истории видно, что она могла бы пойти иначе при наличии тех или иных условий, объективных и субъективных обстоятельств.

Более того, нужно учитывать и то обстоятельство, что в целом общественное развитие идет не по пути унификации, упрощения, единообразия, а путем нарастания разнообразия, многоликости как в социально-экономической, так и в других сферах общественной жизни, путем усложнения самих структур.

Прошлое является безвариантным, его уже поздно и невозможно менять, оно уже произошло. Но его можно и нужно переосмысливать, имея в виду, что это только реализация одного из возможных вариантов развития. Следовательно, остальные альтернативные варианты, остались как нереализованные потенции, как нереализованные факторы. Это выдвигает чрезвычайно сложную, уникальную проблему выбора дальнейшего общественного и экономического пути развития.

2. Формирование стратегии должно происходить в рамках социального времени (способность мыслить масштабами поколений, а не текущими событиями).

Второе соображение по поводу определения перспектив развития заключается в том, что анализ проблем такого класса требует совершенно нового уровня мышления, способности мыслить масштабами поколений, а не текущими событиями. Причем оценки и выводы, получаемые при расширении горизонтов мышления, принципиально отличаются от оценок, которые вы делаете, ограничивая горизонт, скажем, проблемами года.

Это отнюдь не уход от наболевших вопросов, а способность к обобщению и осмыслению факторов, процессов и тенденций, измеряемых абсолютно другими масштабами и временем.

3. Необходимость учета процессов глобальных тенденций общемирового развития.

Понять проблемы той или иной страны, можно только в рамках глобальных тенденций общемирового развития на рубеже веков и тысячелетий, с учетом как возможного влияния глобальных факторов на процессы, происходящие в стране, так и обратного влияния внутренних факторов на общемировые тенденции.

Третье требование при прогностическом анализе - это необходимость учета процессов глобализации всей социально-экономической жизни.

Глобализация - это процесс, в ходе которого мир преобразуется в единую глобальную систему.

Глобализация мировой экономики - это преобразование мирового пространства в единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал, где непринужденно распространяются идеи и беспрепятственно передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия.

Глобализация подразумевает образование единого (всеобщего) международного экономического, правового и культурно-информационного пространства.

Причины глобализации:

Во-первых, глобализация вызвана объективными факторами мирового развития, углублением международного разделения труда, научно-техническим прогрессом в области транспорта и средств связи, сокращающим так называемое экономическое расстояние между странами. Позволяя получать необходимую информацию из любой точки планеты в реальном режиме времени и быстро принимать решения, современные системы телекоммуникаций беспрецедентно облегчают организацию международного инвестирования капиталов, кооперирования производства и маркетинга. В условиях информационного интегрирования мира намного ускоряется передача технологий и заимствование иностранного опыта хозяйствования. Складываются предпосылки для глобализации таких процессов, которые до сих пор оставались локальными

по самой своей природе, например, получение высшего образования вдали от лучших учебных центров мира.

Второй источник глобализации - [либерализация торговли](#) и другие формы экономической либерализации, вызвавшие ограничение политики протекционизма и сделавшие [мировую торговлю](#) более свободной. В результате были существенно снижены тарифы, устранены многие иные барьеры в торговле товарами и услугами. Другие либерализационные меры привели к усилению [движения капитала](#) и остальных [факторов производства](#).

Третьим источником интернационализационного процесса и одним из основных источников глобализации стал феномен транснационализации, в рамках которого определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от решений международных центров за пределами данного государства. В качестве ведущих сил здесь выступают транснациональные компании ([ТНК](#)), которые сами являются одновременно и результатом, и главными действующими лицами интернационализации.

Современные транснациональные корпорации (их еще принято называть глобальными корпорациями), в отличие от прежних ТНК производственного типа, действуют преимущественно на информационных и финансовых рынках. Происходит планетарное объединение этих рынков, формируется единое мировое финансово-информационное пространство. Соответственно возрастает роль ТНК и тесно с ними связанных наднациональных экономических структур и организаций (таких, как Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация и др.).

В настоящее время 80% новейших технологий создаются ТНК, доходы которых в ряде случаев превышают валовой национальный доход отдельных, довольно крупных стран. Достаточно сказать, что в списке 100 крупнейших экономик мира 51 позицию занимают ТНК. Причем сфера деятельности значительной части из них связана с разработкой гипертехнологий (или метатехнологий), к которым можно отнести сетевые компьютеры, новейшие

компьютерные программы, организационные технологии, технологии формирования общественного мнения и массового сознания и др. Именно разработчики и владельцы подобных технологий контролируют сегодня финансовые рынки и определяют облик мировой экономики.

Глобализация сказывается на экономике всех стран. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование, инвестиции, технологии и их распространение из одних стран в другие.

Выбор модели социально-экономической стратегии - это всегда сознательный волевой акт, который имеет определенные ограничения. И он не может быть другим. Именно в этом смысле научный выбор принципиально отличается от моделей «самотека», от упования на определенные силы, которые сами по себе могут привести к тому или иному результату.

Вопрос выбора, который следует из теории социальных альтернатив, выбора из возможных вариантов, принципиально отличается от концепции упования на самотек. Причем, когда говорится о выборе, то речь идет о траектории движения с ясным и четким представлением его конечных целей в системе приоритетов, этапов развития, механизмов, обеспечивающих это развитие.

Когда речь идет о выборе одного из альтернативных вариантов развития, то этот выбор отнюдь не произволен. Есть определенные ограничения, часто достаточно мощные, которые всегда надо реалистично оценивать. Л.Абалкин **выделяет следующие группы таких ограничений.**

Первая связана с тем, что, рассматривая развитие национальной экономики в рамках мирового сообщества и в условиях глобализации, нужно четко отслеживать **глобальные тенденции социально-экономического развития человеческой цивилизации (повышение роли человеческого капитала)** - *вложения в человеческий ресурс являются наиболее эффективными, если мыслить масштабами поколений.*

Важно вписаться в эти преобразования, в действительно качественные сдвиги, происходящие в развитии человеческой цивилизации.

Вторая группа ограничений касается всей совокупности воспроизводимых условий хозяйственного роста и социально-экономического развития. Речь идет о **ресурсном потенциале, о потенциале накопленного капитала (производственные мощности страны), о трудовом потенциале и т.д.**

Если учитывать состояние износа основных производственных фондов, зданий, сооружений, станков и машин, трубопроводов, то в стране придется в ближайшие 10-15 лет все это заменять. И количество металла, которое нужно для того, чтобы заменить все трубопроводы и газопроводы - это вопрос подсчета, его можно вычислить уже сегодня. А результаты отсрочки на несколько лет этих программ можно просчитать через объемы техногенных катастроф, которые ожидают страну. И мы связаны этими объемами воспроизводства и должны из этого исходить в своих расчетах.

Что касается состояния разведанных запасов, то мы уже запрограммированы объемами потенциальных ресурсов также, примерно, на ближайшие два десятилетия. Поэтому при выборе стратегии и альтернатив все это необходимо учитывать.

И, наконец, третье обстоятельство, которое, естественно, ограничивает и ставит определенные рамки для выбора стратегии долгосрочных программ - это **учет исторических традиций страны, особенностей ее населения, его культуры, духовного склада, системы ценностей, которые сложились в обществе, доверие и поддержка населением политики, осуществляемой властями.**

Нужно освободиться от иллюзий, что эти факторы можно изменить за два-три года. Не только наш, но и *мировой опыт подтверждает, что стереотипы мышления, психологический склад, система духовных ценностей и многое другое складываются многими поколениями, часто веками. Это не изменяется волевым указом в течение короткого периода*

времени. Поэтому надо видеть все плюсы и минусы нашей человеческой культуры, опираться на свои сильные стороны, добиваться ее совершенствования.

При выборе ориентиров и приоритетов экономической стратегии важно определить отправные целевые установки, понять, что сейчас происходит в экономической, общественной жизни с учетом мировых тенденций. Глобальные изменения заключаются в том, что сегодня, на рубеже веков, **главным фактором общественного развития становится не научно-технический прогресс, а качество человеческого капитала.** Это уже многими признано. Во всяком случае, если выстроить в ряд страны по уровню экономического развития, достижениями и результатами, уровнем жизни и т.д., то они, считает Л.Абалкин, находятся от него в прямой зависимости, почти со 100-процентной корреляцией.

Для его измерения применяются различные показатели (в том числе - в программах ООН), например: уровень образования населения, средняя продолжительность предстоящей жизни, ВВП на душу населения. При этом они сложно комбинируются между собой. По недавно опубликованным данным, которые оценивают уровень развития стран в 80-е гг., Советский Союз находился на 20-25-м месте, уступая не столько из-за низкого объема ВВП на душу населения, сколько из-за показателей продолжительности жизни. А США находились на 10-м месте с высоким ВВП именно за счет отставания по уровню образования от развитых стран Европы (через исключительно низкий уровень образования чернокожих американцев и представителей других этнических и национальных меньшинств). Таким образом, этот комплекс показателей представляет собой очень тонкий инструмент.

В современных условиях приоритеты развития человека, качественных вложений в человеческий потенциал является отправным фактором общественного прогресса, как он видится в XXI в. А все остальное - культура производства, уровень производительности труда и т.д. является как бы

вторичным по отношению к первостепенному человеческому фактору. Следует ясно понимать, что вложения в образование, науку, культуру и тому подобное - это не утрата для общественного блага, а вложения в человеческий ресурс. Вложения в эту сферу являются наиболее эффективными, если мыслить масштабами поколений.

Со стратегией развития человека связано обстоятельство более широкого масштаба - позиции населения страны, массы людей к осуществляемым властью мероприятиям. Речь идет о важнейшей проблеме общественной, социальной поддержки народом политики, осуществляемой властями.

Известно, что 70% банковского капитала Японии составляют денежные сбережения, личные сбережения граждан. Передача личных сбережений этой мощной финансовой империи означает существование между ними прочного доверия. Здесь не нужны ни клятвы, ни даже законы, так как правовые нормы можно изменить. Важна обстановка надежности и действенности законов, порядка и доверия к ним.

Следовательно, источником и гарантией доверия и поддержки станет такой стратегический процесс преобразований, общественного развития, который проникает в душу, в интересы большинства людей, делает своими сторонниками большую часть населения страны. Тогда процесс экономического, общественного развития, станет действительно необратимым.

Как показывают исследования профессора Л.Абалкина, изменения в мире сегодня и в первой половине XXI в. идут по пути **формирования многополюсного мира**. Успех будет только у того, кто впишется в них. По крайней мере, пять таких моделей просматриваются очень четко сегодня:

- 1) североамериканская группировка, включая США и Канаду,
- 2) Европейское сообщество с выделением лидирующей роли Германии;
- 3) Япония с регионом Юго-Восточной Азии;

4) зона Китая, причем широкого понятия - этнического Китая, поскольку он объединяет всех граждан, близких в этническом отношении, в ценностных ориентирах конфуцианства;

5) наконец, государства Восточной Европы, среди которых наиболее весомый потенциал принадлежит России.

Если брать логику глобального мышления, то определяя возможности стать центром притяжения, надо различать **уровень и потенциал страны**. Это разные вещи. Уровень - это нечто фиксированное на эту минуту, а потенциал - это что-то динамичное, заложенное внутри, способно реализоваться или остаться нереализованным.

Еще одно обстоятельство, связанное с цивилизационными сдвигами. Многие высокоразвитые страны, ориентируясь на создание общества благосостояния, столкнулись с очень острыми проблемами. Кризис общества благосостояния - это реальность наших дней. Речь идет о дефиците духовности, разобщенность людей, отсутствие между ними нормального контакта, возможности самореализации через те или иные сферы общения.

2

В XIX и до середины XX века коммуникации существовали в двух различных формах. Первая - это почта, газеты, журналы и книги, то есть средства, которые печатались на бумаге и распространялись методами физического транспортировки или хранились в библиотеках. Вторая - это телеграф, телефон, радио и телевидения; здесь закодированные сообщения или речь передавались средствами радиосигналов или по кабельной связи от человека к человеку.

Сейчас в области информационных коммуникаций преобладают следующие трансформации.

1. Переход на цифровые технологии и электронные системы телекоммуникаций.

2. Интеграция телефонных и компьютерных систем, телекоммуникаций (средств обработки информации), звукового и телевизионного вещания,

развитие интернета. С этим связан вопрос, будет ли передача информации осуществляться преимущественно через телефонную связь или возникнет какая-либо другая независимая система передачи данных; какой будет относительная доля микроволновых станций, спутников связи, медного, волоконно-оптического кабеля как каналов передачи информации.

3. Замена бумаги электронными средствами, включая электронные банковские услуги вместо использования чеков, электронную почту, передача газетной и журнальной информации электронными средствами, дистанционное копирование и использование документов.

4. Расширение телевизионного вещания через кабельные и цифровые системы с множеством каналов и специализированными услугами, что позволит осуществлять прямую связь с домашними терминалами потребителей в интерактивном режиме. Широкое распространение получают телекоммуникации с использованием видеотелефонов и систем интерактивного телевидения.

5. Реорганизация сохранения информации и систем ее запроса на базе компьютеров в интерактивную информационную сеть, доступную для исследовательских групп и отдельных пользователей; прямое получение информации из банков данных через библиотечные и домашние терминалы.

6. Развитие мультимедийных систем, сети NGN, системы ШПД, ВОЛС, систем спутниковой связи и вещания.

7. Расширение систем образования на базе компьютерного обучения, использования спутниковой связи, видеодисков для домашнего образования.

В настоящее время темпы развития отрасли информационных коммуникаций в мире в 8 раз выше, чем темпы развития добывающих отраслей. Телекоммуникационные технологии становятся одним из основных факторов производства и элементов функционирования общества.

По мере того, как компьютеры все шире применяются в коммуникационных сетях в качестве коммутирующих систем, а средства электронной коммуникации становятся неотъемлемыми элементами в

компьютерной обработке данных, *развитие принципиально новых видов электронных коммуникаций приводит (и не может не привести) к трансформации существующих политических и экономических институтов.*

Успехи по использованию интернет-технологий в качестве инструмента политической коммуникации привели к возникновению идеи создания на базе Интернета и других современных информационных технологий электронного правительства или правительства, снабженного электронным интерфейсом. Отметим, что идея использования телекоммуникационных средств в целях государственного управления имеет долгую историю. Например, еще в 70-е годы XX в. в США в штате Огайо, округ Колумбус, был проведен эксперимент, суть которого состояла в том, что во всех домах была установлена интерактивная телематическая система. «В результате возникло “электронное общегородское собрание”, где граждане могли наблюдать (и при желании активно обсуждать, а также выражать свое мнение через мгновенное кнопочное голосование) заседание плановой комиссии местной администрации»

Электронные средства коммуникации, по мнению большинства ученых, позволяют радикально повысить эффективность государственной машины как в скорости обслуживания запросов граждан, так и в цене осуществляемых транзакций.

Что же касается трансформаций политической системы, то эффективность действий государства сдерживается асимметричностью действий различных общественных групп. Так, сторонники либерально-консервативных взглядов обычно критикуют расширение роли государства через чрезмерное влияние бюрократии, защищая свои узкогрупповые интересы, тогда как социал-демократы, отмечают «чрезвычайно» высокий политический вес крупного капитала.

Современная, привычная для нас, модель демократии в будущем может значительно измениться. Ожидаемые изменения связываются с развитием

новых средств электронной коммуникации повышением среднего уровня образования.

При становлении демократических государств ключевую роль сыграла в начале XVI века появление эффективных средств массовой информации - книг, периодических изданий, обеспечили с одной стороны массовое распространение начального образования, а с другой возможность сознательного участия широких слоев населения в политической жизни крупных национальных государств.

Стремительное распространение Интернет - подобное явление.

3

Интернет как основа развития информационного общества, что проявляется в следующем:

Во-первых, появляется возможность оперативного доступа неограниченного числа людей к текстам законопроектов еще на стадии их предварительной разработки, а также к максимальному объему аналитической информации несекретного характера.

Во-вторых, принципиальное новшество на новом этапе информационной революции – *дает возможность каждого гражданина с минимальными, практически нулевыми затратами обращаться к неограниченной по своему составу аудитории – ко всем подключенным к Интернет. У избирателей, независимо от доходов принципиально расширяются возможности более организованно, точнее, «самоорганизованно» лоббировать, отстаивать свои интересы и на региональном, и на государственном уровнях. Таким образом, идеи формирования эффективного гражданского общества с развитием электронных коммуникаций получают необходимую материальную базу.* Уже в обозримой перспективе общий доступ к Интернет вследствие высоких положительных внешних эффектов его распространение может быть признан общественным благом, подобно тому, как сейчас бесплатными и общедоступными являются библиотеки. Обеспечение свободного доступа

граждан к Интернет становится фактором, позволяющим добиться как повышения уровня «социальной интеграции», так и обеспечения гражданских свобод.

Интернет существенно влияет на деятельность современных фирм. Согласно анализу, который провел Р.Коуз в классическом труде «Природа фирмы», изобретения, которые сокращают расходы на преодоление пространства и позволяют сблизить факторы производства (средства связи, транспорт), создают тенденцию к увеличению масштабов фирмы. Подтверждением этому является стремительное развитие транснациональных корпораций, рост объемов операций, перешагнувших национальные границы, наблюдается при слиянии-поглощении компаний.

Резкое снижение расходов коммуникации позволяет говорить о новом этапе в развитии международных экономических связей. Со стремительным распространением удаленной занятости (работа в Интернете через домашний компьютер в «виртуальном офисе фирмы»), что наблюдается в последнее время, мобильность рабочей силы принципиально возрастает. С одной стороны это будет стимулировать выравнивания заработной платы в различных государствах, с другой - «транснационализации» средних и даже мелких фирм.

Перспективы глобализации рынка квалифицированной рабочей силы, наряду с развитием системы электронного образования создают возможности для перелома в динамике развития наиболее отсталых стран мира. Сверхбыстрое развитие компьютерной и информационной техники, наряду с ее удешевлением, в перспективе создают предпосылки для привлечения развивающихся стран, к общемировому постиндустриальному экономическому пространству.

Таким образом, развитие электронных коммуникаций позволяет говорить не только о перспективах дальнейшей демократизации политической системы национальных государств, но и о создании

дееспособных, альтернативных государственным, механизмов решения глобальных проблем.

Интернет порождает новую общественную проблему - виртуальную сферу. Как показал Д. Иванов, существует процесс развеществления: сущность человека отчуждается не в социальную, а в виртуальную реальность, где человек имеет дело не с вещью (которая реально существует), а с симуляцией (тем, что изображено): социальные институты, возникшие как следствие материализации, теряя свою власть над индивидом, становятся образом, что включается в игру. Институциональный строй общества симулируется, а не ликвидируется, так как он, сохраняя атрибутику реальности, является своего рода виртуальной операционной средой, в которой удобно создавать и демонстрировать образы и которое открыто для входа / выхода. Подобным образом операционная система Windows сохраняет атрибутику реальности, симулируя на экране монитора нажатие кнопок калькулятора или размещение карточек каталога в ящике. Сохраняется образ тех вещей, от которых, собственно, и лишается применение технологии.

Компьютерные технологии и, прежде всего, технологии виртуальной реальности, вызванные к жизни императивом рационализации, оказались наиболее эффективным инструментарием симуляции. И теперь императив симуляции ведет к превращению компьютерных технологий в инфраструктуру любого человеческого действия и к превращению логики виртуальной реальности в парадигмальную для этого действия. Действует императив виртуализации, своего рода воля к виртуальности, которая трансформирует все сферы жизнедеятельности, которые сложились в процессе модернизации.

Данные процессы также доминируют и в экономической сфере. В условиях массового производства и массового потребления, покупаются и продаются не товары, а товарные знаки. Социальный статус товарного знака определяет, сколько стоит вещь, а не ее реальные свойства и не затраты

труда. Поэтому собственно экономический процесс, то есть производство стоимости, покидает конструкторское бюро и сборочный конвейер и перемещается в рекламное агентство и студию. Производится не вещь (шампунь, костюм, автомобиль), а образ (привлекательности, уверенности, стильности, уникальности, респектабельности). Поэтому в последние десятилетия доля занятых непосредственно в сфере производства (в так называемых первичном и вторичном секторах экономики) снижается, а доля занятых в маркетинге и рекламном бизнесе растет. Растет и доля расходов на рекламу в бюджете товаропроизводителей. Экономически симуляция вещи в рекламном послании начинает преобладать над собственно вещью.

Экономическая сфера - это все те артефакты и социальные технологии, которые воплощают для людей решение проблем производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Ключевые элементы решения этих проблем: товар - вещь, объективные свойства которой являются благом; инновация - разработка и внедрение новых товаров; производительный труд в определенное время в определенном месте; платежеспособность - владение универсальным вещественным заменителем товаров - деньгами.

Производство какой-либо вещи после двух веков технологической революции уже не является главной проблемой. Такой проблемой по значимости есть реализация вещи. Для потребителя эта же проблема возникает как проблема выбора из определенного многообразия вещей. В условиях массового производства и массового потребления, товар - это, прежде всего, знак. Социальный статус товарного знака определяет, сколько стоит вещь, а не ее реальные свойства и не затраты труда.

Реклама создает образ товара. Именно эти образы, а не реальные вещи обращаются на постмодернистском рынке. Поэтому собственно экономический процесс, то есть производство стоимости, покидает конструкторское бюро и сборочный конвейер и перемещается в рекламное агентство и студию. Производится не вещь (шампунь, костюм, автомобиль),

а образ (привлекательности, уверенности, стильности, уникальности, респектабельности). Поэтому в последние десятилетия доля занятых непосредственно в сфере производства (в так называемых первичном и вторичном секторах экономики) снижается, а доля занятых в маркетинге и рекламном бизнесе растет. Растет и доля расходов на рекламу в бюджете товаропроизводителей. Экономически симуляция вещи в рекламном послании начинает преобладать над собственно вещью.

Практическое формирование этой новой концепции зафиксировал японский исследователь Кеничи Омае, который характеризовал этот процесс как «главный парадигмальный сдвиг последнего десятилетия». Наблюдая, как в Японии маркированные сельхозпродукты продаются по ценам, в несколько раз превышают цены на продукты такого же рода и качества, но без маркировки, то есть без образа, К.Омае пришел к выводу, что добавленная стоимость создана умелыми и четко направленными усилиями по созданию марки товара.

Новые информационные и коммуникационные технологии делают возможной организацию рабочего места практически везде: дома, у клиента, в гостинице, автомобиле, самолете. Организация труда в форме «рабочего времени» как распорядка относительно присутствия в офисе или расписания выполнения технологических операций теряет экономический смысл, но сохраняет социальное значение. С помощью этой организации симулируется структурная определенность и роль экономической сферы, ее обособленность от «неэкономической», поддерживается практика калькуляции себестоимости на основе трудовой теории. С другой стороны, «неэкономические», социальные и социально-психологические аспекты организации труда и функционирования предприятия - офисный дизайн, поддержка атрибутов образа работника и работающей организации, культивирование public relations приобретают непосредственно экономическое значения. Они становятся важными компонентами симуляции производительности, а следовательно - ходовым товаром.

В перспективе стимуляции производительности достаточно симптоматичным является и появление такой организационной формы, которая получила название «виртуальная корпорация» (ВК). ВК - это временный альянс независимых компаний для решения стратегического, но единичного задания. Альянс, по мнению адептов концепции ВК, должен существовать как коммуникационная сеть на базе компьютерных технологий, с помощью которой компании координируют свои усилия. ВК лишена вертикальной интеграции, центрального офиса, иерархии и других атрибутов «реальной» компании. После решения поставленной задачи сеть может легко изменить конфигурацию или вовсе распасться.

Процесс виртуализации экономики захватил и деньги. Они сейчас не столько вещественный заменитель товаров, сколько «права заимствования». Если деньги - вещественный заменитель товаров, то только их наличие обеспечивает человека необходимым, независимо от того, кто он. Если деньги - права заимствования, то человек должен предъявить не столько металл, бумагу или пластик, сколько образ платежеспособности. Система кредита, которая парадоксальным образом меняет местами процессы производства и потребления (для отдельно взятого индивида), делает важным «происхождение» спроса. «Хорошее происхождение» создает образ, «который имеет право на кредит». Деньги персонифицируются, они теряют свойства равнодушной по отношению к индивиду объективной реальности. Электронная подпись, возможность аннулировать потерянную кредитную карточку превращают платежеспособность в функцию знания индивидуального пароля, а не владения анонимными денежными знаками.

Таким образом, виртуальный продукт, виртуальная инновация, виртуальная работа, виртуальная организация, виртуальные деньги предполагают и вызывают ускорение экономических транзакций, распространение комбинационной логики. Это приводит к тому, что компьютерные технологии становятся главным средством и средой экономической деятельности.

Тема 3. Информационное и постэкономическое общество: общие и отличительные черты, тенденции развития. Интеллектуальный капитал.

Программная аннотация:

1. Концептуальные основы и тенденции развития постиндустриального общества
2. Интеллектуальный капитал как форма функционирования информационного общества

1

В современной экономической теории почти одновременно возникло два довольно похожих понятия: «информационное общество» и «постиндустриальное общество».

Сотрудники Гудзоновского института Г. Кан, У. Браун и Л. Мартел к 200-летию США разработали оригинальный сценарий для Америки и всего мира на следующие 200 лет. По их мнению, водоразделы истории пролегают **по четырем видам экономической деятельности:**

- первичный (господствующей была добывающая деятельность - сельское хозяйство, рыболовство, лесничество, добыча полезных ископаемых);
- вторичный (приоритеты сместились в промышленность и строительство);
- третичный (индустриализм переходит в высшую степень);
- четвертичный - эра постиндустриализма.

Последняя представляется гудзоновским исследователям обществом всеобщего изобилия, миром широких контактов и взаимопониманием между народами. На этом этапе будут реализованы огромные возможности управления природой.

Впервые идея информационного общества была сформулирована в конце 60-х - начале 70-х годов XX в. Популяризацию самого термина

«информационное общество» приписывают Юдзиро Хаяси, профессору Токийского технологического института.

Контурь информационного общества были намечены в отчетах, предоставленных японскому правительству, рядом организаций: Агентством экономического планирования - «Японское информационное общество: темы и подходы» (1969), Институтом разработок по применению компьютеров - «План информационного общества» (1971), Советом по структуре промышленности - «Контурь политики содействия информатизации японского общества» (1969).

В указанных отчетах информационное общество определялось как таковое, в котором процесс компьютеризации даст людям доступ к надежным источникам информации, избавит их от рутинной работы, обеспечит высокий уровень автоматизации производства. При этом изменится и само производство - продукт его станет более «информационновместительным», что означает увеличение доли инноваций, дизайна и маркетинга в его стоимости; производство информационного продукта, а не продукта материального будет движущей силой создания и развития общества. Уделяя большое внимание трансформации человеческих ценностей в информационном обществе, была выдвинута концепция, согласно которой информационное общество будет бесклассовым и бесконфликтным, - это будет общество согласия, с небольшим правительством и государственным аппаратом. В отличие от индустриального общества, характерной ценностью которого является потребление товаров, в информационном обществе характерной ценностью будет время.

Японский вариант концепции информационного общества разрабатывался, прежде всего, для решения задач экономического развития Японии. Это обстоятельство обусловило его в определенной степени ограниченный и прикладной характер. Однако в 70-е годы происходит одновременное рождение и конвергенция двух идеологий -

информационного общества и постиндустриализма. Последняя, в отличие от первой, имела достаточно солидную теоретическую основу.

Идею постиндустриального общества в 60-е годы выдвинул американский социолог Д. Белл. В развернутом виде концепция постиндустриализма представлена в его книге «Наступление постиндустриального общества. Опыт социального прогноза», изданной в 1973 году.

Разделяя историю человеческого общества на три стадии - аграрную, индустриальную и постиндустриальную, Д. Белл стремился обозначить контуры постиндустриального общества, во многом опираясь на характеристики индустриальной стадии. Подобно другим теоретикам индустриализма (прежде всего до Т. Веблена), он трактует индустриальное общество как организованное вокруг производства вещей и машин для производства вещей. Именно индустриальный характер общества определяет его социальную структуру, включая систему профессий и социальные слои. Социальная структура при этом «аналитически отделяется» от политического и культурного измерений общества. По мнению Белла, изменения в социальной структуре, происходящие в середине XX в., свидетельствуют о том, что индустриальное общество эволюционирует к постиндустриальному, которое и должно стать определяющей социальной формой XXI в., прежде всего, в США, Японии и Западной Европе.

Определяющим в постиндустриальном обществе Белл считает следующее:

1. Переход от производства вещей к производству услуг, причем услуг, связанных, прежде всего, со здравоохранением, образованием, исследованиями и управлением.

2. Изменения в занятости: рост доли интеллигенции, профессионалов и «технического класса» (такая тенденция проявляется уже в изменениях структуры занятости, происходящих в индустриальный период);

3. Увеличение роли теоретических знаний, возникновении наукоемких отраслей промышленности. Если индустриальное общество - это организация людей и машин для производства вещей, то центральное место в постиндустриальном обществе, по Беллу, занимают знания, и к тому же знания теоретические. Сочетание науки, техники и экономики находит свое выражение в феномене НИР (научные исследования и разработки), которые, по мнению Белла, должны играть все более важную роль в обществе.

Центральная роль теоретического знания в постиндустриальном обществе определит, по мнению Белла, и положение ученого как центральной фигуры такого общества. «Подобно тому, как предприятие (фирма) было ключевым институтом в последние сто лет, благодаря его роли в организации массового производства товаров-вещей, университет или любая другая форма институционализации знания будет центральным институтом в последующие сотни лет, благодаря своей роли источника инноваций и знаний».

4. Ориентированность на будущее. Предполагает контроль за технологиями, оценку технологий, разработку моделей технологического прогноза.

5. Новые интеллектуальные технологии в принятии управленческих решений. Белл считал, что к концу XX в. новая интеллектуальная технология будет играть такую же определяющую роль в человеческой деятельности, которую играла машинная технология в прошедшие полтора века.

Характеризуя ситуацию в США, сложившуюся к середине XX в., Белл отмечал, что до сих пор власть находилась в руках делового сообщества, хотя в последнее время разделяется до некоторой степени с профсоюзами и государством. Однако значительная часть решений, касающихся повседневной жизни гражданина относительно доступных видов труда, размещения заводов, инвестиций в производство новой продукции, распределения налогового бремени, профессиональной мобильности, принимается бизнесом, и с недавнего времени - правительством, которое

отдает приоритет развитию бизнеса. В постиндустриальном обществе важнейшие экономические решения по росту экономики и ее сбалансирования должны исходить от правительства, но они должны основываться на научных исследованиях и разработках (НИР), приобретать все более технический характер.

Бережное отношение к талантам и распространение образовательных и интеллектуальных институтов станет главной заботой общества. Для постиндустриального общества будет характерна новая элита, основанная на квалификации, получаемой индивидами благодаря образованию, а не на владении собственностью, унаследованной или полученной благодаря предпринимательским способностям, и не на политической позиции, достигаемой при поддержке партий и групп.

Концепция постиндустриализма - по крайней мере в ее оригинальном варианте, представленном в научных трудах Д. Белла, - оказалась достаточно глубокой в теоретическом отношении, интересной в плане поставленных вопросов и таковой, что открывает широкие исследовательские перспективы. Неудивительно, что она вызвала множество различных трактовок и интерпретаций постиндустриального общества, иногда существенно отличных от белловской.

Выражение «постиндустриальное общество» широко используется в современной литературе, и почти каждый автор вкладывает в него свое, особое значение. Эта ситуация не в последнюю очередь связана с тем обстоятельством, что сама по себе дефиниция «постиндустриальное» указывает лишь на место данного типа общества во временной последовательности стадий развития - «после индустриального», - а не на его собственные характеристики.

Варианты конвергенции идей постиндустриализма и информационного общества в исследованиях Д. Белла приведены в изданной 1980 году книге «Социальные рамки информационного общества». Термин «информационное общество» у Белла - это новое название для постиндустриального общества,

подчеркивающее не его место в последовательности ступеней общественного развития - после индустриального общества, - а основу определения его социальной структуры - информацию.

Знания и информацию Белл считает не только «агентом трансформации постиндустриального общества», но и «стратегическим ресурсом» такого общества. В этом контексте он формулирует проблему информационной теории стоимости. «Когда знания в своей систематической форме вовлекается в практическую переработку ресурсов (в виде изобретения или организационного усовершенствования), можно сказать, что именно знания, а не труд являются источником стоимости», - писал он. В этих условиях необходим новый подход к экономике, который, в отличие от доминирующих подходов, акцентирующих те или иные комбинации капитала и труда в духе трудовой теории стоимости, рассматривал бы информацию и знания как «решающие переменные постиндустриального общества», подобно тому, как труд и капитал рассматривались как «решающие переменные индустриального общества».

История человеческой цивилизации делится на три последовательные «этапы» (Белл) или три «волны» (Е.Тоффлер):

- доиндустриальное общество (с древнейших времен до начала первой промышленной революции и становления системы наемного труда, XVI в.);
- индустриальное общество (период «покорения» природы в процессе первой и второй промышленных революций и завершения формирования системы отчужденного труда, это период с начала XVII в. до конца XX);
- постиндустриальное общество (третья промышленная революция, связанная с обеспечением общественного и экологического равновесия, начало эры преодоления системы отчужденного труда).

Логическим завершением этой классификации должно было быть «общество свободного труда». Феномен свободного труда в свое время плодотворно анализировал Л. Бесчасный. В его исследованиях утверждается, что окончательное преодоление отчуждения труда и формирование

общественной системы свободного труда сделает исторический процесс гармонично взаимосвязанным с процессом развития Вселенной. С этого момента и начнется отсчет подлинной истории человечества.

Но на пути к этому будущему еще будет не одно столетие титанического труда за выживание человека, наций, мира в целом. Современность, как это ни парадоксально, тяготеет более к прошлому, чем к будущему. Некоторые основы прошлого выдаются вечными и незыблемыми, например, институт частной собственности, институт государственности. Они помимо нашей воли определяют мозаику будущего. И требуются значительные усилия, «чтобы порвать с прошлым». И собственность, и государственность - это институты, которым в постиндустриальном обществе придется выполнить «лебединую песню». И в этом нет никакого трагизма. История не может находиться вечно в детстве, когда должна наступить пора зрелости, мудрости. Постиндустриализм - это именно та эпоха, в течение которой история расстается со своим детством.

Постиндустриальный тип развития знаменует собой начало преодоления господства экономики над людьми, когда на смену производству материальных благ как главной формы жизнедеятельности приходит новая форма жизнедеятельности - развитие и реализация человеческих способностей в процессе труда. Если при этом смотреть далеко вперед, а не назад, то, вероятно, наиболее плодотворной и конструктивной идеей в этом смысле может оказаться именно идея информационного общества. Сам естественный ход истории подводит многие страны к этому обществу. Последнее сулит человечеству целый комплекс социальных, экономических и технологических новаций.

Постиндустриализм рождает новую «цифровую экономику».

В 1995-ом году американский информатик Николас Негропonte (Массачусетский университет) ввел в употребление термин "цифровая экономика". Сейчас этим термином пользуются во всем мире, он вошел в обиход политиков, предпринимателей, журналистов. В 2016 году один

из главных докладов Всемирного банка содержал отчет о состоянии цифровой экономики в мире (доклад вышел под названием "Цифровые дивиденды").

Однако до сих пор содержание этого понятия остается размытым, четкого определения нет. Цифровую экономику можно представить как ту часть экономических отношений, которая опосредуется Интернетом, сотовой связью, ИКТ.

Цифровая экономика - это экономика, основанная на новых методах генерирования, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологиях.

Классические примеры: телемедицина, дистанционное обучение, продажа медиоконтента и др.

Цифровая экономика - это экономика, в которой в качестве производственного комплекса, производственной системы, которая создает продукты, услуги, обеспечивает жизнь и удобство людей, населения, выступает так называемая киберфизическая система.

Киберфизические системы - это системы, в которых имеется интегральное взаимодействие между виртуальной и реальной частями мира.

Раньше виртуальная часть мира, которая располагалась в мыслительной реальности человека, не была производительной силой, не была той средой, где создаются новые идеи и продукты. В настоящее время виртуальная часть совмещена с реальной: можно создать "основанный на реальных событиях" мир, который сам же будет "экономикой в экономике".

Суть цифровой экономики заключается в том, чтобы наряду с реальными физическими продуктами, с реальными процессами и технологиями существовала и виртуальная реальность этих же вещей, которые имеют те же свойства, те же качества, работают и существуют в такой же среде, в которой существуют и функционируют реальные продукты. И тогда, экспериментируя, создавая всевозможные условия,

которые нам придут в голову, можно формировать материальную реальность гораздо более эффективно, гораздо более быстро, гораздо более экономно.

Информация, которая заложена в виртуальных продуктах, в этих виртуальных системах позволяет сэкономить огромное количество ресурсов, в том числе материальных, потому что не надо изготавливать что-то, чтобы затем проверить и убедиться, что это не работает или что все это неправильно. А также это позволяет сэкономить временные ресурсы. Для того чтобы быть быстрее других, необходимо не просто наиболее эффективно работать, а надо предвидеть то, что у нас получится, если мы это сделаем, и избежать ошибок. Избежать ошибок можно на основе анализа того, что мы делаем, и лучше всего это делать именно в виртуальных системах, в виртуальной среде.

В настоящее время киберфизическая система, которая не только уже функционирует в наиболее развитых экономических системах, а это система, в которую вкладываются огромные средства. В группе ведущих стран, включая Соединенные Штаты, Японию, все страны Западной Европы, а также такие страны, как Китай и Индия ежегодный объем инвестиций в это направление, в создание цифровой экономики, составляет порядка триллиона долларов в год, примерно 960 миллиардов долларов в год. Ежегодно отдача от этих инвестиций составляет почти 500 миллиардов долларов в год только за счет экономии сырья, за счет повышения эффективности производства, за счет улучшения качества продукции и так далее. Примерно столько же, 500 миллиардов долларов в год, - результаты, которые связаны с повышением конкурентоспособности тех компаний и участников этого процесса, которые выходят на новые рынки, которые получают увеличение объема продукции и так далее.

В рамках данной экономической модели, кардинальную трансформацию претерпевают существующие рыночные бизнес-модели, модель формирования прибавочной стоимости существенно меняется, значение посредников всех уровней в экономике резко сокращается. Кроме того,

увеличивается значение индивидуального подхода к формированию продукта.

В настоящее время растет количество товаров и услуг, которые производят с использованием цифровых технологий, в том числе такие как: интернет вещей, Индустрия 4.0, умная фабрика, сети связи пятого поколения, инжиниринговые услуги прототипирования и прочее.

2

Информация и знания, эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают вид интеллектуального капитала. В отличие от привычных для всех основных и оборотных активов, таких как земля, оборудование, сырье, деньги, интеллектуальный капитал почти невидимый и неосязаем. «Это знание, которым обладают работники; это электронная сеть, позволяющая корпорации реагировать на изменение рыночной ситуации быстрее конкурентов; это партнерство компании и клиента, которое укрепляет связи между ними и вновь привлекает потребителя». Иными словами, интеллектуальный капитал похож на «коллективный мозг», который аккумулирует научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы. Все элементы интеллектуального капитала могут быть рассмотрены как факторы, от которых в той или иной степени зависит создание богатства современного общества.

Очевидно, что составляющие интеллектуального капитала неоднородны. Несмотря на то, что все они порождены человеческим интеллектом, одни из них существуют в виде знаний, неотделимых от людей, обладающих ими, а другие образуют своего рода объективные условия применения этих знаний для повышения конкурентоспособности фирмы. В связи с этим специалисты в области теории интеллектуального капитала выделяют в нем две крупные составные части: человеческий капитал (human capital), воплощенный в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к

нововведениям, а также в общей культуре, философии фирмы, ее внутренних ценностях, и структурный капитал (structural capital), включающего патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети и другие объективные факторы. Если человеческий капитал, будучи в полном смысле неосязаемым фактором, неотъемлемым и неотчуждаемым от тех, кому он принадлежит, и не может быть скопированным или воспроизведенным ни в одной другой организации, то структурный капитал в целом или его отдельные элементы, находящие объективное существование, могут быть скопированы, воспроизведены или отчуждены в пользу другой фирмы или даже отдельного лица.

Подобное разделение имеет принципиальное значение для определения источника ценности интеллектуального капитала как наиболее важного для современного общества ресурса. Поскольку обе его составляющие участвуют в производстве, то обе они и определяют ценность компании, что должно отражаться в бухгалтерских документах. Стоимость элементов структурного капитала отражается в балансе фирмы в виде ряда статей, как правило, обозначенных как «капитализированные расходы на научно-исследовательские и конструкторские разработки или цена, уплаченная за отдельные права интеллектуальной собственности в виде лицензии или патента». Права собственности, приобретаемые лицензии, патенты, базы данных и т.п. полной мере становятся активами фирмы, отраженными в балансе как ее основные средства.

Определение **ценности человеческого капитала** не так традиционно. Необходимо принять во внимание, что человеческим капиталом фирма не может распоряжаться по собственному усмотрению, поскольку он ей не принадлежит: «Фундаментальная особенность человеческого капитала состоит в том, что люди могут быть наняты, но не приобретенные в собственность». Это, казалось бы, простое утверждение приводит к парадоксальному выводу: **человеческий капитал не может быть отнесен не только к собственным средствам компании, но и вообще не может**

быть рассмотрен как одна из статей ее активов; он может считаться лишь временно привлеченными средствами, принадлежащими к пассивам подобно долговым обязательствам и выпущенным акциям, и вследствие своей неосязаемости не имеет традиционных стоимостных оценок.

Что же противостоит человеческому капиталу как части пассивов? «В соответствии с правилами счетоводства долговое обязательство уравнивает только добрая воля (goodwill)» - вера акционеров в успех компании, лояльность клиентов к выбору продукции именно этой фирмы, то доверие, которое укрепляет связи между производителем и потребителем. «Добрая воля» есть не что иное, как субъективные **оценки неосязаемых активов компании** покупателями ее товаров и агентами фондовых рынков. Они полностью зависят от индивидуальных предпочтений, отражающих как реальное повышение конкурентоспособности компании, так и навеянные рекламными акциями субъективные представления о нем. Так или иначе, «добрая воля» становится основным критерием, лежащим в основе рыночной цены компании, и подобно человеческому капиталу, не может быть определена путем калькуляции объективных стоимостных показателей.

Поиск инструментов и методик определения стоимости человеческого капитала вызывает «большой интерес и большой скептицизм», избежать которого тем сложнее, чем более существенно и недостижимо выглядит задача инкорпорации в традиционную бухгалтерию субъективных оценок. Разработчики теории интеллектуального капитала предлагают определять их по ряду косвенных показателей, имеющих денежное измерение. Наличие в современных фирм неосязаемых активов и пассивов проясняет многократное превышение рыночной цены компании, исчисленной как произведение цены одной акции на общее их число, балансовой стоимости ее осязаемых активов. Это превышение дает представление о размере «доброй воли».

Д. Петерсон и Т. Паркинсон из Северо-Западного Университета (США) предложили свой вариант определения стоимости невидимых активов через подсчет превышения прибыли компании, владеющей человеческим

капиталом, над прибылью компании, применяющей те же осязаемые активы, но не использующей неосязаемых факторов.

Как **показатель интеллектуального капитала** в целом предлагается **«коэффициент Тобина»**, разработанный лауреатом Нобелевской премии Джеймсом Тобином, который отражает отношение рыночной стоимости актива к восстановительной стоимости. Для интеллектуального капитала этот коэффициент больше единицы. «Когда коэффициент Тобина очень высокий, компания получает экстраординарные доходы от использования этого вида активов что является неплохим доказательством очевидных преимуществ интеллектуального капитала: вы и ваши конкуренты используете примерно одинаковые постоянные активы, но один из вас что-то отличное - людей, системы, покупателей - и это приносит больше денег ».

Однако все отмеченные методики и многие другие подходы, которые активно разрабатываются в наши дни, по определению стоимости интеллектуального и, в частности, человеческого капитала не совершенны, потому что ориентированы на мысль о субъективных предпочтениях в соответствии с динамикой денежных показателей.

Острота поставленной проблемы становится очевидной при переходе от микроэкономического анализа к макроэкономическому, поскольку неадекватность показателей микроуровня ведет к искажению счетов национальной статистики и представлений о динамике экономического развития.

Тема 4. Государство в трансформационной экономике. Социализация экономики.

Программная аннотация:

1. Государственное регулирование в современной экономике
2. Социализация экономики

Обосновывая подходы к государственному экономическому регулированию в современных условиях, западные ученые ссылаются на так называемую теорию "фиаско" (т.е. недостаточности, несостоятельности) рынка и государства. Там, где рынок не может обеспечить оптимальное распределение ресурсов, там, где рынок терпит неудачу, рыночное саморегулирование должно быть дополнено различными формами ГРЭ. И наоборот – неэффективность ГРЭ, основанного на прямом вмешательстве в процесс воспроизводства, требует использования более гибких форм экономического рыночного регулирования.

Следует обратить внимание на исторический характер системы государственного регулирования. В развитых странах наблюдалось несколько их специфически исторических трансформаций. В частности, в 30-х годах XX в. речь шла о переходе от нерегулируемого рынка кейнсианской парадигмы, в 70-е годы - от кейнсианства к монетаристской парадигме. Сейчас в мире встал вопрос о регулировании рынка на наднациональном уровне.

Анализ западных теорий и мирового опыта показывает, что существует более или менее стандартный набор общепринятых форм и методов ГРЭ. В современной смешанной экономике развитых индустриальных стран процесс дерегулирования, т.е. сокращения масштабов прямого государственного вмешательства в процесс воспроизводства, сопровождается не ослаблением экономических функций государства, а их усложнением.

Перестройка всей системы государственного регулирования экономики, адаптация ее к изменившимся условиям выразились в диверсификации экономической политики государства - *policydiversity*, т.е. разнообразии государственной экономической политики.

Переоценка ценностей в сфере ГРЭ в индустриально развитых странах влечет за собой и смену его объектов, уменьшение значения отраслевого принципа. Критерием предоставления государственной финансовой помощи и поддержки становится не столько необходимость развития определенной

отрасли или сектора национальной экономики, отдельных низовых звеньев народного хозяйства, сколько достижение приоритетных стратегических целей: ресурсосбережение, развитие новых производств, повышение конкурентоспособности страны в области высоких технологий. По мнению известного американского экономиста М. Портера, важнейшей функцией государства является не оказание непосредственной помощи отраслям и фирмам, а ориентирование их на решение все более крупных и сложных задач, которые не может поставить перед ними стихийный рынок.

Одновременно происходит и переориентация ГРЭ, смещение ее акцентов. Усиливается активная деятельность государства, направленная на расширение возможностей конкурентно-рыночного регулирования. Главной его задачей становится обеспечение конкурентных преимуществ национальной экономики на мировом рынке.

Активизируется и другая функция ГРЭ, которая состоит в общей координации экономических процессов и стимулирования развития экономики в соответствии с выбранными ориентирами. Особое значение приобретает разработка программирования и стратегического планирования. Долгосрочная экономическая стратегия реализуется в структурной и природоохранной политике, энергетической и научно-технической политике, инновационной и иных видах промышленной политики. Важной и весьма распространенной формой осуществления долгосрочной экономической стратегии служит индикативное планирование.

Индикативное планирование является основным рабочим инструментом по реализации целей, поставленных в стратегическом плане развития с учетом конкретно складывающейся экономической ситуации. Индикативный план-прогноз наполняет стратегический и выступает в качестве практического инструмента в развитии экономики на краткий и среднесрочный периоды. Индикативный план включает в себя концептуальную (концепция социально-экономического развития); прогнозную (прогноз социально-экономического развития); планово-

регулирующую часть (система экономических регуляторов и государственные целевые комплексные программы).

Длительный опыт такого планирования имеется во Франции и Японии, позднее его применять стали Ю.Корея и Тайвань.

Отличительной чертой французского планирования на современном этапе является его исследовательский характер. На основе глубокого и всестороннего анализа действующих тенденций намечаются ориентиры социально-экономического развития и обозначаются наиболее актуальные проблемы. Для выполнения поставленных задач заключаются соглашения с заинтересованными в их решении партнерами: предпринимателями, местными властями, профсоюзами и др. общественными организациями. Эти соглашения предусматривают совместное финансирование проектов и программ, которые являются составной частью общенационального пятилетнего плана (кстати, во Франции осуществляется уже 11-й пятилетний план).

В Японии, где индикативное планирование используется около 40 лет, план определяет долгосрочные направления экономической политики правительства, прогнозирует возможные трудности при ее проведении и меры по их преодолению, задает ориентиры деятельности предприятий и роста благосостояния нации. Планы имеют гибкий характер, легко корректируются применительно к новой экономической конъюнктуре.

Одной из главных составляющих долгосрочной стратегии государства во многих странах с развитой смешанной экономикой является социальная политика. Она включает политику доходов и цен, занятости населения, социальную защиту и социальные гарантии и другие сферы государственного социального регулирования.

При всех особенностях и различиях японской и европейской моделей смешанной экономики их объединяет активная социальная политика на всех уровнях управления, наличие широкой системы социальных гарантий. Это — разнообразные формы социального страхования (по болезни, безработице и

старости), медицинское страхование, различные виды социальной помощи (денежные и натуральные пособия) и другое.

Смена приоритетов государственного регулирования в развитых индустриальных странах за последние десятилетия выразилась и в том, что на первый план наряду со стимулированием развития конкурентной сферы выходят действия государства, направленные на улучшение качественных показателей экономического развития: повышение уровня и качества жизни народа, всестороннее развитие работников, контроль за качеством и безопасностью потребительских товаров, защита прав потребителей, охрана окружающей среды и экология и т.д.

Опыт ГРЭ в индустриально-развитых странах для России предполагает конкретно-исторический подход и к этому опыту, и к нынешнему состоянию нашего общества, его проблемам и противоречиям. С одной стороны, налицо феномен неуправляемости экономики, с другой стороны: низкая финансовая, платежная и налоговая дисциплина, низкий профессиональный уровень аппарата управления, отсутствие достоверной информации, в том числе статистической о процессах, происходящих в народном хозяйстве. В России не сложились еще зрелые рыночные отношения. Это означает, что недостаточно развита рыночная инфраструктура, слабая законодательная база, дефицит кадров, подготовленных к работе в условиях рыночной экономики. Поэтому в условиях, когда старый хозяйственный механизм уже не действует, а новый - только формируется, необходимо создание российского варианта ГРЭ, эффективность которого находится в прямой зависимости как от силы государства, так и от степени зрелости рыночных отношений.

Итак, к факторам, которые определяют качество и эффективность ГРЭ, относится сильная государственная власть - законодательная, исполнительная и судебная. Качество и эффективность ГРЭ в значительной мере определяются также степенью гибкости системы государственных органов, а также органов управления народным хозяйством. Качество и

эффективность ГРЭ зависят от адаптивности его методов и инструментов к быстро изменяющимся хозяйственным и социальным ситуациям в обществе.

В целом такая экономика называется **социально-ориентированной моделью рыночного хозяйства или социальной рыночной экономикой**.

Социально-ориентированное рыночное хозяйство - это теоретическая концепция и специфический тип рыночной экономики, получивший развитие в ФРГ.

Впервые это понятие появилось и стало широко известным в связи с экономической политикой, проводимой после Второй мировой войны в Западной Германии министром экономики Людвигом Эрхардом и, начиная с 1948 г., обеспечила быстрое восстановление разрушенного войной национального хозяйства и его дальнейшее динамичное развитие - германское экономическое чудо.

Социально-ориентированное рыночное хозяйство - это наиболее развитая форма рыночной экономики, в которой принцип свободы и рыночного хозяйствования сочетается с социальным порядком и социальным прогрессом.

Термин «социальная» означает, что она ориентирована на решения как экономических, так и социальных целей.

Эффективное функционирование любой модели экономической системы достигается на основе создания благоприятной институциональной среды, которая представлена набором правил, учреждений, организаций.

Социальная рыночная экономика невозможна без соблюдения экономического и социального порядков.

Экономический порядок включает:

- порядок, регулирующий право собственности;
- денежный и валютный порядок;
- конкурентный порядок;
- порядок, регулирующий внешнеэкономическую деятельность.

Таким образом, экономический порядок - это правила, регулирующие организационное строение экономики, а также совокупность институтов, ответственных за придание экономике определенной организационной формы.

Социальный порядок - это совокупность институтов и норм, определяющих социальное положение граждан и отдельных групп населения.

Социальный порядок охватывает:

- порядок в сфере труда;
- порядок в системе социального страхования и социальной помощи;
- имущественный порядок;
- жилищный порядок;
- экологический порядок и т. д.

Социально ориентированной смешанной экономике присущи различные модели, обусловленные национальной спецификой. Различают немецкую, шведскую, голландскую, японскую и другие модели.

В настоящее время концепция социального рыночного хозяйства сохраняет статус официально признанного ведущего направления экономической политики ФРГ. Изучение особенностей этой немецкой модели рыночной экономики и ее теоретического обоснования представляет актуальный научный и практический интерес. Во-первых, как пример одного из наиболее эффективных рыночных механизмов хозяйствования, исторически оправдавших себя на практике. Во-вторых, как уникальный опыт трансформации централизованной (картелированной) экономики Германии 40-х годов в высокоразвитую рыночную систему. В-третьих, как не менее уникальный опыт перехода от бывшей социалистической экономики к рынку, осуществленный на новых федеративных землях - территории бывшей ГДР. В-четвертых, еще и потому, что международные прогнозы дальнейшего развития социального рыночного хозяйства ФРГ весьма оптимистичны. Опыт немецкой реформы 1948 г. тщательно изучался

руководителями Польши (Л.Бальцерович) и Чехии (В.Клаус) и других стран Восточной Европы, а также Китая перед началом рыночных преобразований в этих странах.

Однако это не значит; что социальная рыночная экономика свойственна лишь одной стране. Идеи социального государства нашли свое отражение во многих странах Европы. Швеция также является ярким примером государства, в котором зарождались и проходили свое становление принципы социально сбалансированной рыночной экономики. Социальная рыночная экономика - это продукт естественного исторического развития общества, присущий всем странам рыночной экономики.

2

Переход к информационной экономике требует создание условий для гармоничного развития человека, как носителя человеческого капитала, источника инноваций, создателя новых знаний, технологий.

Многие исследователи главной характеристикой постиндустриальной экономики называют ее социальную направленность.

Именно по критерию социальности делают выводы о степени социально-экономического развития отдельных организаций и общества в целом.

Если обратиться к истории, то следует отметить, что категория «социализация экономики» и связанные с ней понятия нравственности, ответственности, моральных принципов человека активно использовались еще в начале XX века. О ней писали разные по взглядам политики и ученые: немецкий экономист, публицист, теоретик классического марксизма К. Каутский; российский биолог, один из основоположников эволюционной эмбриологии, основатель научной геронтологии И.И. Мечников; русский политический деятель, один из основателей партии социалистов-революционеров и её основной идеолог В.М. Чернов и др. Социализацию называли «шагами к социализму» или «мирной эволюцией капитализма к

новому строю». Тенденция к социализации средств производства была основной гипотезы о социалистическом обществе. В конце XX века идея социализации экономики вновь появилась в общественном сознании в качестве «универсальной общемировой тенденции» (или законом), все более определяющей всеобщий мировой порядок. На социализацию экономической жизни ориентировался Д.М. Кейнс, много внимания социализации экономики уделял Й. Шумпетер, который называл ее «объективной исторической тенденцией движения к социализму».

Классический тип социализации связан с переходом к постиндустриальной экономике, с повышением в производстве роли человека, его способностей и знаний. Этот процесс включает три главных аспекта:

1. социализацию собственности на средства производства, которая означает преодоление отчужденности от них работника, что, в свою очередь, получает выражение в его участии в собственности с помощью акций, в росте доли и значения акционерных обществ, в которых сотрудники являются главными акционерами и т.д.;

2. социализацию труда, превращение его из средства зарабатывания денег в средство самореализации личности, ее жизненных и творческих возможностей;

3. социализацию результатов производства, которая проявляется в перераспределении Валового национального продукта с целью уменьшения социального неравенства в развитии институтов социальной защиты населения и др.

Социализация результатов производства - основа идеологии социально ориентированного рынка, проводимой рядом развитых государств Западной Европы. Исследователи все чаще обращаются к процессам социализации, показывая их значение в экономическом развитии. Многие из них признают социализацию общекультурной, исторической тенденцией, закономерностью общественного развития.

Обязательной предпосылкой для социального прогресса выступает экономический, рост, хотя сам по себе экономический рост не гарантирует этот прогресс. Он должен сопровождаться соблюдением определенных социальных правил, основанных на общих ценностях и позволяющих участникам этого процесса реализовать свой человеческий капитал. Необходимо, чтобы экономическая и социальная политики взаимно усиливали друг друга, создавая условия для устойчивого развития предприятий, отраслей, регионов.

Объективной основой социальной экономики стала совокупность самых разнообразных факторов, характерных для перехода индустриального общества, к постиндустриальному, и в, первую очередь растущая взаимозависимость между экономикой и социальной сферой, взаимопроникновение «экономического» и «социального», формирование того, что можно определить как «социализацию экономики».

Основными признаками социализации экономики можно считать:

- постепенное смягчение социальной дифференциации, выравнивание доходов в пользу наиболее уязвимых слоев и групп населения;
- формирование особого типа «социально-трансфертного государства», социальные расходы которого растут и в абсолютном и в относительном выражении, хотя и разными темпами в различные периоды;
- увеличение социальных инвестиций, прежде всего, на развитие социальной инфраструктуры и в человеческий капитал, причем более быстрыми темпами, чем увеличение инвестиций в материально-вещественные элементы капитала;
- развитие коллективных форм частной собственности, ее деперсонификации в результате увеличения доли институциональных инвесторов (инвестиционных и пенсионных фондов, страховых организаций, банков) в общей массе акционерного капитала;

- увеличение численности населения, становящегося собственником возрастающей доли, национального богатства через пенсионные и страховые фонды, инвестиционные траст-фонды;

- развитие соучастия работников, в управлении социально-трудовой сферой, акционерным капиталом и достижении конкурентоспособности;

- изменение социальной структуры общества: размывание социально-классовых различий, усиление вертикальной социальной мобильности, формирование различных форм социального партнерства.

Таким образом, именно социальная сфера в настоящее время становится фактором крупномасштабной трансформации структуры экономики, модернизации традиционных производств, критерием оптимальности отраслевой и воспроизводственной структур экономики, своеобразным «мерилом» качества жизни.

В связи с этим представляет особый интерес рассмотрение такого важного индикатора социализации экономики, как суммарный индекс качества жизни - ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала), характеризующий достижения страны по трем основным направлениям:

- 1) здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении;

- 2) доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием;

- 3) достойный уровень жизни (величина валового внутреннего продукта на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности - ППС).

Помимо главных составляющих ИРЧП при определении рейтинга учитываются и другие факторы: гражданские свободы, возможность участия человека в общественной жизни, социальная защищенность, показатели здоровья, уровня культурного развития населения, состояния преступности, охраны окружающей среды и др.

Фактически почти все названные показатели могут характеризовать процесс социализации экономики, а также уровень социальной ответственности, что доказывает их методологическое единство. То есть индекс развития человеческого потенциала рассматривается как суммарный показатель уровня развития человека в стране (так называемого «качества жизни» или «уровня жизни»).

Для усиления связей между социальным прогрессом и экономическим ростом особое значение имеют гарантии соблюдения основополагающих принципов и правил в социально-трудовой сфере, так как они позволяют заинтересованным лицам реализовать свой человеческий капитал.

Проблемы воспроизводства совокупного человеческого капитала, повышения его потенциала, обеспечения социальной безопасности общества, мониторинга глобальных экологических вопросов напрямую связаны с развитием социального прогресса.

Растущая взаимозависимость между экономикой и социальной сферой, взаимопроникновение «экономического» и «социального» послужили также объективной основой появления и развития своеобразных инструментов управления сферой социально- трудовых отношений. Происходящий в развитых странах интенсивный процесс социализации экономики характеризуется, в частности, значительным ростом корпораций и регионов, где приоритетное внимание уделяется социальным факторам, социальным стандартам, социальным отчетам и мониторингам, социальному аудиту. Принимая перед обществом обязательства социально-ответственного поведения, корпорации ежегодно публикуют социальный отчет о своей деятельности в свободном доступе на собственных официальных информационных ресурсах.

Корпоративный социальный отчет - это публичный инструмент информирования акционеров, сотрудников, партнеров и всего общества о том, как и какими темпами, компания реализует заложенные в своей миссии

или стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности.

К настоящему времени разработан ряд руководств и стандартов социальной отчетности, которые служат в качестве основных принципов социального учета и аудита на предприятии:

- Global Reporting Initiative Sustainability Reporting Guidelines - GRI (Руководство по отчетности в области устойчивого развития);

- Стандарт SA 8000 - 2001 Social Accountability (Социальная ответственность), СЕРАА (Агентство по аккредитации Совета по экономическим преимуществам Международной организации труда);

- The EFQM Framework for Corporate Social Responsibility (Основы оценки корпоративной социальной ответственности в рамках Модели совершенства Европейского Фонда Менеджмента качества);

- EOQ Personnel Registration Scheme. CSP assessor, CSP manager. Rules & Handbook (draft), 2005 (Европейская организация качества. Схема регистрации персонала. Правила и Руководство менеджеров в области корпоративной социальной ответственности) и многие другие.

Началось формирование правовой базы всех этих инструментов оценки социальной ответственности предприятий, регионов, отраслей.

Наиболее информативным и рекомендуемым стандартом отчетности для корпорации с 2002 г. служит GRI. Руководство GRI - методология отчетности, предметом которой является экономическая, экологическая и социальная результативность организации. Так, весьма показательны результаты совместного исследования WG Bank (Германия) и SIRAN (Social Investment Research Analyst Network) «GRI reporting - aiming to uncover true performance». Анализ социальных отчетов компаний, входящих в Jones STOXX Global 1800 Index (600 американских, 600 европейских и 600 азиатско-тихоокеанских) за 2005-2007 гг. показал, что из 1800 компаний:

- 44% выпустили социальные отчеты;

- 82% выпускают социальные отчеты ежегодно;

- 24% выпускали социальные отчеты за последние 2 года.

Характер большинства социальных отчетов, в основном «повествовательный», к сожалению, пока нет измеряемых и сравнимых показателей в области устойчивого развития. В последние годы появились различные общественные организации, информагенства, интернет порталы и каталоги, содержащие всевозможную информацию по тем или иным аспектам социальной составляющей деятельности крупных компаний. Так, например, служба Report Alert CorporateRegister.com Limited является крупнейшим в мире интернет-каталогом отчетов о глобальной корпоративной ответственности и устойчивом развитии компаний. Свои отчёты за 2013 год уже опубликовали многие крупные международные компании. Если такие компании как Hongkong and Shanghai Hotels Limited ('HSH') и Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc (NYSE: HOT) выпустили первый отчет о корпоративной ответственности, то для компаний Inter-American Development Bank (IDB), Adidas Group, компании Shell это ежегодный Отчет об устойчивом развитии и Глобальной корпоративной ответственности.

Предоставление социального отчета в стандарте GRI способствует оценки корпорации как благонадежной и ответственной перед обществом со стороны, в том числе, ряда международных организаций (ООН, Transparency International, World Conservation Union (IUCN), World Bank Group, World Resources Institute, WWF International и др).

Интеграция «экономического» и «социального», формирование системы социально-трудовых отношений привели к качественно новым сдвигам в системе управления, как на микро- , так и на макро-уровнях:

- экономическая политика государства начала обретать все более социальную направленность - в процессе глобализации для национальной экономики, определяющее значение стали иметь показатели, обеспечивающие конкурентную способность страны, которая позволяла ей

занять достойное место в международном сообществе, и среди этих показателей объемы прибыли не обязательно должны быть на первом месте;

- в теории и практике менеджмента появилось и получает свое развитие новое направление - социальный менеджмент, предметом которого становятся социально-трудовые отношения;

- приоритетной целью хозяйствующего субъекта становится конкурентная способность как основной критерий эффективности его деятельности в сравнении с прибылью;

- достижение конкурентной способности выступает общей целью всех участников хозяйственной деятельности и основной идеей, их объединяющей, что делает возможным регулирование социально-трудовых отношений путем социального диалога;

- основным фактором сплочения всех участников хозяйственной деятельности, мерилom их реального вклада в достижение конкурентной способности становится социальная ответственность, которая в контексте социальной экономики может быть наиболее эффективным инструментом регулирования социально-трудовых отношений на разных уровнях: корпоративном, локальном, региональном, межотраслевом, национальном.

Интеллектуализация человеческого капитала привела к появлению совершенно новых форм социально-трудовых отношений между наемным работником и предпринимателем: собственник интеллектуального капитала, даже работая по найму, является уже не столько исполнителем, сколько партнером по бизнесу – часто имеет в нем долю и участвует в его управлении.

Принципиально иное положение наемных работников по отношению к владельцам материальных факторов производства является объективной причиной распространения социальной ответственности бизнеса в условиях рыночной системы хозяйства. Расширение и углубление рыночных отношений в условиях глобализации мировой экономики также заставляет бизнес быть социально ответственным. Глобализация рынков, увеличение

числа игроков на них и рост конкуренции обусловили постоянный рост транзакционных издержек, минимизировать которые возможно на основе создания формальных институтов согласования интересов между всеми основными участниками рыночных отношений: бизнесом, государством, обществом. В этих условиях бизнес вынужден брать на себя ответственность за многие направления развития общества, напрямую никак не связанные с его хозяйственной деятельностью.

Тема 5. Предпосылки и цели системной трансформации социализма.

Программная аннотация:

1. Тотальное огосударствление экономики
2. Директивное планирование
3. Недостаточность и чрезмерная монополизация советской экономики
4. Накопление кризисных явлений в советской экономике в 70-80 годах XX в.
5. Горбачевская перестройка - неудачная попытка перестройки советского общества

1

Рыночная экономика в странах постсоветского пространства начала формироваться на обломках советского социалистического хозяйства. Более семи десятилетий экономика Украины была одной из основных составляющих жестко выстроенной советской союзной хозяйственной системы. Поэтому ей были присущи все ее черты, а кризис советской экономики стал стартовой площадкой для рыночной трансформации украинской экономики. *Вот почему без знаний о прошлом социально-*

экономического строя невозможно достичь трансформационного перехода от одной экономической системы к другой.

Раскрытие сущности советского экономического строя предполагает, прежде всего, выявление тех специфических форм, в которых осуществляется, во-первых, соединение рабочей силы со средствами производства, а во-вторых - взаимосвязь производства с потреблением.

В условиях командной экономики специфическая цель производства достигалась через тотальное огосударствление экономических процессов, а удовлетворение общественных потребностей - через централизованное государственное планирование народного хозяйства. Эти основные черты советской экономики обусловили такие ее свойства, как недостаточность и чрезмерный уровень монополизации.

Административная система дала возможность осуществить первый в истории человечества модернизационный проект. Его исходным моментом было отрицание предыдущего рыночного развития экономики страны. В дальнейшем командная экономика смогла развить индустриальные производительные силы страны, но оказалась неспособной овладеть возможностями постиндустриального общества. Это обусловило ее всесторонний кризис и, в конце концов, банкротство. Страна вновь вернулась к рыночной модели хозяйствования.

Тотальное огосударствление экономики имело свои теоретические истоки и социально-экономические предпосылки.

Теоретические представления о тотальном огосударствлении.

Среди теоретических положений о тотальном огосударствлении экономики следует выделить, прежде всего, следующие:

- ликвидация частной собственности и становление общественной, главным образом государственной собственности на средства производства;
- ограничение товарно-денежных отношений, обмен продуктами труда через торговлю, устранение рынка и конкуренции;

- утверждение непосредственно общественного характера производства, его планомерное регулирование;

- централизованное распределение продуктов общественного труда с целью удовлетворения потребностей как общества в целом, так и его членов в соответствии с принципом оплаты по труду;

- участие всех трудоспособных членов общества в производительном труде.

Исходя из этих положений экономическая платформа большевиков, разработанная В. Лениным в 1917, предусматривала провести замену:

- децентрализованного использования ресурсов и многих центров, принимающих экономические решения, на использование ресурсов, организованном на уровне общества, и на управление, которое осуществляется из одного центра;

- спонтанного регулирования - на сознательное регулирование;

- рыночной корректировки - на заранее спланированную урегулированность;

- механизма цен - на натуральное соответствие потребностей и производства;

- определяемую рынком дифференциацию - на выравнивание положения участников хозяйственного процесса;

- хозяйственного процесса, прерываемого колебаниями и кризисами - на равномерный рост.

**Социально-экономические предпосылки тотального
огосударствления.**

Весной 1918 под влиянием совокупности внутренних и внешних факторов в Советской России получило верховенство представление о быстром переходе к социализму и коммунизму на основе максимально возможного огосударствления экономики, широкого использования принудительных методов, директив пролетарского государства, а также социальной уравниловки, организации движения общественного продукта в

виде его прямого, нетоварного распределения под жестким государственным контролем. Эта совокупность чрезвычайных мероприятий и соответствующая идеология получили название **«политика военного коммунизма»**. Целью ее внедрения было преодоление сложных военно-политических условий, разрухи и нищеты в стране.

Военный коммунизм предусматривал:

- В промышленности - ускоренную **национализацию** не только крупных, но и средних и даже части мелких предприятий;
- В сельском хозяйстве - введение **продразверстки**;
- В сфере мобилизации трудовых ресурсов - трудовую повинность и трудовые армии;
- В сфере трудовых отношений - натурализацию заработной платы и уравниловку;
- В сфере управления - запрет частной торговли, систему централизованного руководства.

При таких условиях вся продукция предприятий поступала в распоряжение центральных органов и распределялась без какой-либо оплаты или почти бесплатно.

В компартийном руководстве политика военного коммунизма воспринималась как идейно-теоретическая концепция непосредственного перехода к социализму и коммунизму.

Это обусловило осложнение политической ситуации в стране, усиление напряженности в отношениях пролетариата и крестьянства, обострение недовольства самих рабочих. Крестьяне требовали отменить продразверстку. Становилось все очевиднее, что без коренного изменения политики власть удержать не удастся.

Однако после окончания гражданской войны кризис политики военного коммунизма становился все ощутимее. Продразверстка обеспечивала лишь минимум продовольственных ресурсов, крестьяне сокращали посевные площади, уменьшался товарооборот, ослаблялась роль денег, кредита и

финансов. Только менее половины стоимости заготовленного продразверсткой продовольствия компенсировалось промышленными товарами. Вследствие необеспеченной товарами эмиссии денег и роста цен, постоянно снижалась покупательная способность рубля. В 1918 количество денег в обращении возросло в 2,25 раза, а рубль обесценился в 7 раз; в 1919 эти показатели составляли соответственно 4 и 14; в 1920 гг. - 5 и 7; в 1921 гг. - 15 и 17 раз. Если на 1 июля 1914 (накануне первой мировой войны) в обращении находилось 1630 млн. руб. бумажных денег, то на 1 марта 1921 - 1488200 млн. руб.

Это обусловило осложнение политической ситуации в стране, усиление напряженности в отношениях пролетариата и крестьянства, обострение недовольства самих рабочих. Крестьяне требовали отменить продразверстку. Становилось все очевиднее, что без коренного изменения политики власть удержать не удастся.

Историческая альтернатива командной экономики.

С марта 1921 началось внедрение **новой экономической политики (нэпа)**. Его экономическая сущность заключалась в широком использовании товарно-денежных отношений, сохранении до определенных пределов частного предпринимательства, применении концессий, аренды, кооперации и других форм хозяйствования. Такой подход позволил совместить личный интерес с общественным и обеспечил экономический подъем.

Начало нэпа было положено решением **о замене продразверстки продналогом** в сельском хозяйстве. Радикальные преобразования произошли и в промышленности: были созданы тресты - объединения однородных и взаимосвязанных между собой предприятий, получивших полную хозяйственную и финансовую самостоятельность. Начали возникать синдикаты - объединения трестов на началах кооперации, занимавшиеся сбытом, кредитованием, снабжением, внешнеторговыми операциями. В деятельности предприятий внедрялся **хозяйственный расчет**. Организация труда была построена на принципах материального стимулирования.

Нормализовалось денежное обращение, возродилась кредитная система. Товарно-денежные отношения стали главным средством, связывающим отдельные части народного хозяйства и обеспечивали, как тогда говорили, «сплочение» города с деревней. Это и создало условия для быстрого возрождения экономики страны. За 6 лет нэпу удалось выйти на показатели довоенного 1913 г.

Утверждение командной системы.

Хотя новая экономическая политика быстро обеспечила оживление экономики (правда, в промышленности оживление было поверхностным, не затрагивало ее основ), среди коммунистов преобладала негативная позиция. Определенное возрождение рынка и в городе, и на селе приобретало специфические, часто уродливые формы. Большая часть цивилизованных предпринимателей или была уничтожена в ходе революции и гражданской войны, или оказалась в эмиграции. Именно поэтому на поверхность всплывало много сомнительных дельцов. Родилось слово «нэпман», с которым начали отождествлять нэп в целом. В нэпе видели угрозу возрождения старых порядков и терпели его лишь как сугубо временное явление. С выходом экономики на дореволюционные рубежи, наступление на рыночные элементы восстановилось. Это наступление показало, что за период военного коммунизма в стране было создано политическую надстройку и государственные структуры, которые воплощали принципы административной государственной централизации как основы преобразования всего общественного строя.

Полный отказ от нэпа в конце 20-х годов прошлого века ознаменовал окончательное утверждение огосударствленной модели созданного общества, характер которого в принципе отрицал возможность альтернативности и многовариантности развития.

Огосударствление как основополагающая черта социалистического строя обусловило и другие его стороны, в частности:

- тенденцию к упрощению и унификации хозяйственных форм;

- подмену экономических связей, развивающихся на основе интересов, связями властно-повелительного характера;
- создание административно-командной системы управления;
- замену внутренних источников и стимулов развития (самодвижения системы) внешними побудительными мотивами, основанными на силе власти и борьбе за нее на разных уровнях;
- исключение из отношений собственности широких слоев трудящихся и замену их прослойкой распорядителей (номенклатурой), которые действовали по поручению и от имени государства.

В результате общенародная собственность была деформирована и не получила реального общественного характера. Это означало воспроизведение в новых исторических условиях отношений отчуждения.

Однако сложившаяся система имела достаточно целостный и устойчивый характер. Различные стороны социалистического строя были взаимообусловлены и направлены на воспроизводство его основных черт. Особенно подпитывало устойчивость нового устройства то, что первое поколение номенклатуры и интеллигенции формировалось преимущественно из рабочих и крестьян. Новые социально-экономические отношения основывались на декларируемой революцией цели - преобразование общества, в том числе ликвидация системы частной собственности. Огосударствление становилось своеобразным гарантом невозможности классического расслоения общества на людей, которые, с одной стороны, имели средства производства, а с другой - были лишены их.

Однако характерные свойства нового строя не давали возможности в полной мере использовать все разнообразие его производственного и социального потенциала. Это стало важнейшим системным недостатком, что, в конце концов, привело к краху советского строя.

Еще одной существенной чертой огосударствления экономики было несовместимость с предпринимательством как фактором производства. Советская экономическая модель в принципе противоречила частному

предпринимательству. Свойством обобществленного хозяйства стало сосредоточение практически всех предпринимательских функций (ресурсной, организаторской и творческой) в руках партийно-государственной власти, распределение их по иерархическим уровням исключительно под ее контролем. Мероприятия по централизации хозяйственных решений диктовались установками на форсированную индустриализацию.

Концентрация экономической власти в верхних эшелонах организационно-управленческой пирамиды свела на нет возможность свободного, инициативного хозяйствования. Функция рядовых работников отныне сводилась к добросовестному выполнению приказов и распоряжений, что касается трудовых начинаний, то в принципе они были призваны создать своеобразный советский субститут «предпринимательского духа». Однако формализация и идеологизация этих начинаний оборачивалась потерей их положительного заряда. Многие из них имели показательный характер. Большинство же настоящих порывов предприимчивости сводилось на нет бюрократическими процедурами.

Выкорчевывание предпринимательства, а вместе с ним и соответствующих экономических ценностей привело к формированию в СССР негибкой и инерционной хозяйственной культуры, основанной на централизованной системе планирования, которая имела директивный характер.

2

Функционирование любой экономической системы предполагает взаимосвязь производства с потреблением ресурсов и потребностями для удовлетворения естественной цели общественного производства. Этот процесс создает «форму организации общественного производства». Она является координационным механизмом обеспечения пропорциональности и сбалансированности между отдельными сферами, отраслями и элементами национальной экономики. Такой механизм обеспечивает:

- выявление структуры и объема общественных потребностей и их учет в виде системы показателей, которые формализуют основные параметры воспроизводственного процесса;
- аллокацию экономических ресурсов в соответствии с потребностями;
- поддержание равновесия между производством и потреблением в целом.

Огосударствление собственности и предпринимательства стало экономической предпосылкой такого способа связи производства и потребления, как плановое хозяйство.

В общем виде плановая экономика - это экономическая система, в которой главные процессы определяет планирующий экономический орган, реализующий основные экономические цели с помощью обязательных планов распределения ресурсов и объемов производства.

Указанные планы разрабатывались иерархически организованной административной структурой при непосредственном надзоре со стороны партийного руководства.

Система планового управления в том виде, какая сложилась в 30-40-х годах прошлого века, имела свою хозяйственную логику и характеризовалась внутренним единством и отлаженностью всех ее элементов и звеньев сверху вниз. Практически все рычаги управления в ней были сконцентрированы наверху и централизованный план включал всю развернутую систему показателей и задач, которые определяли объемы и номенклатуру производства, капитальные вложения, лимиты подрядных работ, материальных затрат. Это означает, что не только планировались параметры роста, но и гарантировалось их материальное обеспечение, сбыт продукции. Дальнейшее действие механизма управления сводилось к поэтапной адресной доводке этих показателей и задач к предприятиям и к контролю за выполнением их. Этому соответствовала и жесткая система фондовой организации материально-технического снабжения. Она реально обеспечивала план ресурсами, преимущественно бюджетная форма

финансирования расходов, централизованная система ценообразования и оплаты труда. Это был классический тип директивного планирования.

Преимуществом такой системы перед чисто рыночной экономикой являлось сокращение нескоординированной экономической деятельности (рыночной стихии), снижение избыточной степени дифференциации продукта. Благодаря этому и концентрации ресурсов в ключевых отраслях производства плановая экономика обеспечила ускоренный экономический рост. Так, по расчетам Р. Дорнбуша и С. Фишера, темп роста ВВП на душу населения в 1900-1987 гг. (в среднем за год) составил в США - 1,8%, а в бывшем СССР - 2,3%. При этом в 1900-1913 гг., когда в обеих странах социально-экономический строй был одинаковый, доход на душу населения в международных долларах вырос в США на 29,6%, а в России - на 22 1%. В 1973-1987 гг., когда экономика СССР находилась в состоянии застоя, ВВП на душу населения в СССР вырос на 17,4%, а в США - на 23,4%. Итак, общее опережение СССР в темпах роста дохода на душу населения произошло за счет экономического подъема в период, когда плановая система была дееспособной. Действительно, в 1929-1973 гг. ВВП на душу населения в США вырос на 123,6%, а в СССР - на 385, 2%. При этом следует учитывать, что на этот период приходится вторая мировая война, влияние которой на экономику США и СССР был принципиально различным.

В то же время директивное планирование может привести к малоэффективной аллокации ресурсов вследствие необходимости координировать большое количество составляющих плана и многочисленных субъектов принятия решений на каждом уровне экономического процесса. Негибкость такой системы еще больше усиливалась из-за необходимости создания крупных управленческих организаций, обязательным спутником которых был бюрократизм.

Директивное планирование впервые начало применяться в советской России в декабре 1920 г., когда был принят план ГОЭЛРО (Государственный план электрификации России). С тех пор оно стало неотъемлемой частью

социалистического механизма хозяйствования. В 1921, когда была создана Государственная плановая комиссия (Госплан), идея централизованного планирования была институционализирована. Однако ведущей экономической реальностью она стала только в 1927 гг. - с разработкой первого пятилетнего плана. Директивное планирование стало ядром экономического развития СССР.

С самого начала директивное планирование имело четкую политическую направленность. ГОЭЛРО Ленин называл «второй программой нашей партии». Все последующие годы планирование было тесно сопряжено с экономической политикой КПСС.

В советской экономике существовало несколько видов плана - долго-, среднесрочный и годовой. Долгосрочный план определял общие перспективы, основные направления развития для союзных республик и регионов и для отдельных отраслей. Среднесрочный план, рассчитанный на пять лет, определял приблизительные производственные цели по годам и на конец периода, всегда по отраслям и регионам. Наконец, годовой план был действительно оперативным планом.

Процесс планирования начинался с того, что на основе анализа экономической ситуации определялись скоординированные показатели роста и устанавливалось соотношение между планируемыми величинами. Затем в рамках повторного обсуждения с учреждениями и предприятиями устанавливались соответствующие нормы распределения общих задач.

Структура плана имела три аспекта:

- географический, связанный с взаимодействием плановых органов;
- отраслевой, зависел от распределения ресурсов по отраслям и важности задач, поставленных государством;
- функциональный, который определял развитие и сбалансированность по таким направлениям, как производство, инвестиции, снабжение предприятий, развитие непроизводственной сферы (образование,

здравоохранение и т.д.), торговля и услуги внутри страны, внешняя торговля, уровень жизни.

Общие планы дополнялись специальными планами (государственных финансов, кредитования, регулирования цен и т.д.).

Внутренняя согласованность планов обеспечивалась главным образом применением метода балансов, которые в отношении, как факторов производства, так и распределения устанавливали равновесие между источниками средств, с одной стороны, и потребностями или использованием средств - с другой.

Советское планирование развивалось с учетом достигнутого уровня и вызванных этим изменений в функционировании экономической системы. После уже упоминавшегося ГОЭЛРО, в котором приоритетное место отводилось энергетике, первый пятилетний план (1928-1932 гг.) был направлен, прежде всего, на развитие тяжелой промышленности. Второй пятилетний план (1933-1937 гг.) особое значение придавал черной металлургии. Задача третьей пятилетки (1938-1942 гг.), в которой уже просматривалась тенденция к развитию перерабатывающих отраслей, прежде всего машиностроения, не были выполнены из-за того, что началась вторая мировая война. План на 1946-1950 гг. был направлен на послевоенное восстановление народного хозяйства. В плане на 1951-1955 гг. преимущество снова отдавалось производству средств производства. Выполнение шестого плана (1956-1960 гг.) было прекращено, и он был заменен семилетним планом (1959-1965 гг.), в котором были изменены относительные приоритеты и уделялось больше внимания развитию производства предметов потребления. План (1966-1970, 1971-1975, 1976-1980, 1981-1985, 1986-1990 гг.) Сохранили эту ориентацию.

Так, потребление мяса на душу населения в 1986 г. по сравнению с 1960 выросло с 39,5 до 62,4 кг, фруктов и ягод - с 22 до 56 кг, яиц - с 118 до 268 шт. В течение 1976-1985 гг. обеспеченность населения телевизорами увеличилась в 1,3 раза, холодильниками и морозильниками - в 1,5,

электропылесосами - в 2 раза. В середине 80-х годов прошлого века из каждых 100 семей 96 имели радиоприемники и телевизоры, 91 - холодильники, 70 - стиральные машины. Каждая седьмая семья пользовалась личным автомобилем каждая четвертая - мотоциклом или мотороллером, каждая вторая - велосипедом или мопедом. В целом сложился такой уровень потребления населением товаров и услуг, свидетельствующий об удовлетворении в основном первоначального спроса.

Недостатки, связанные с директивным централизованным планированием, постепенно вызвали необходимость внедрения более гибкой системы с большей децентрализацией решений. В 1965 г. было начато реформу планирования и экономического стимулирования, которая предполагала самостоятельность производственных единиц. Для того чтобы совместить гибкость в практическом функционировании экономики с выполнением намеченных целей, более широко использовались математические модели планирования, в частности создание прогнозов. Осуществлялись усилия, направленные на поиск и применение принципов оптимального планирования, основанного на использовании прогнозных моделей, в зависимости от заранее определенных критериев рационализировали использования ресурсов.

Однако по-настоящему систему планирования реформировать так и не удалось. Не были преодолены такие ее недостатки, как знаменитое планирования «от достигнутого»; выполнение плана только в стоимостной форме; традиция произвольного корректировки планов; слабость плановой теории. Это развенчало абсолютизацию планирования как формы правления, а с этим, как известно, теснейшим образом связано отношение к социализму как к системе. Осознание того, что советской экономике не хватает механизма постановки правильных целей, все больше привлекало внимание общественного мнения к рынку как к инструменту измерения потребностей.

3. Недостаточность и чрезмерная монополизация советской экономики

Следствием тотального огосударствления экономических процессов и централизованного планирования народного хозяйства были дефицитность и высокая монополизация советской экономики.

Экономика советского типа всегда была дефицитной. А дефицитная экономика не может быть высокоэффективной: даже с позиций «основного экономического закона социализма» эффективность характеризуется степенью удовлетворения общественных потребностей. В условиях дефицита эти потребности удовлетворяются не полностью. Диктат производителя в условиях дефицита приводит к деформации структуры экономики, к производству ради производства. В результате дефицитная экономика производит много лишнего по объему. Однако гораздо важнее то, что в условиях дефицита снижаются требования к качеству. По диктату производителя запросы потребителя почти не учитываются, и изделия выпускаются в том виде, как это удобно производителю, а не потребителю. Вот почему потребители вынуждены осуществлять дополнительные работы, чтобы доводить тот или иной продукт к своим потребностям, для чего требуются дополнительные затраты времени и средств.

Дефицит - это порождение неправильного хозяйственного механизма, а не недостатка ресурсов, средств и тому подобное. Стержнем дефицита был особый тип скрытой инфляции. Перегружена народнохозяйственная структура, высокая ресурсоемкость экономики при наличии механизмов перераспределения и административных ограничений на возможности потратить заработанные деньги (невозможность для населения приобрести средства производства, недвижимость) приводили к тому, что денежные доходы оставались неотоваренными, накапливался отложенный спрос. В то же время слишком жесткая система ценообразования не предоставляла возможности выравнивать спрос и предложение за счет ценовых факторов.

Инфляция приобретала скрытый характер и выражалась не в росте цен, а в исчезновении товаров из свободной продажи.

Советской экономике был присущ **чрезмерный уровень монополизации**. Его предпосылки также связаны с особенностями административно-командной системы. Рост концентрации и специализации производства в условиях ликвидации конкуренции приводил к тому, что многие предприятия стали единственными или почти единственными производителями того или иного вида продукции. Это давало возможность отдельному предприятию или группе предприятий привлекать дополнительные экономические выгоды, нормируя таким образом рыночные условия существования. В советской экономике вообще не было правил выхода предприятий из области, они не банкротились естественным путем. Государство поддерживало с помощью субсидий даже наименее эффективные хозяйственные единицы. Это свидетельствовало о том, что существовала ситуация высоких выходных барьеров. Они имели институциональный характер, поскольку были связаны со специфической государственной политикой. А институциональные барьеры более устойчивы, чем экономические. Наличие таких барьеров приводило к устойчивому макроэкономическому неравновесию в бывшем СССР. Причиной их существования был неэластичный характер как спроса, так и предложения. А неэластичность спроса возникла из-за характера предложения, которое подчиняла и фактически формировало спрос, поскольку на рынке царил один производитель - государство. При устойчивом типе неравновесия существовало явно выраженное асимметричное распределение цен и доходности, которое отражало не только деформированную структуру последних, но и, в конечном счете, самой экономики.

В централизованно управляемой экономике потребности определялись теми же хозяйственными органами, которые осуществляли регулирование производственного процесса. Это означало, что спрос в целом

приспосабливался к предложению, а не наоборот. В ситуации такого равновесия экономический рост обеспечивался политикой государственной поддержки (инвестирования) даже тех производств, которые были убыточными. Таким образом, государство фактически поддерживало выпуск продукции, которая не пользовалась спросом. Осуществление такой политики потребовало сокращения импорта, что ограничивало конкуренцию и навязывало потребителю некачественную или ненужную продукцию. Это становилось возможным за счет как внешних займов (рост внешней задолженности), так и высоких налогов на предприятия и население, значительно уменьшавшие сами доходы. Поскольку принципы инвестирования в данном случае были не экономическими, в целом наблюдалась чрезмерная привязанность к инвестированию.

«Подавленный» спрос в советской экономике также был следствием распределительной системы: в условиях экономики, «закрытой» через государственную монополию внешней торговли, потребитель не имел выбора и был вынужден довольствоваться теми продуктами, которые ему поставляли. Следовательно, фактически существовала ситуация на рынке асимметричной информации.

Сущность рынков асимметричной информации заключается в том, что покупатели и продавцы неодинаково осведомлены о качестве (основных характеристик) товара, который предлагается. На таком рынке в структуре частотного распределения цен должны преобладать цены низкого уровня. Действительно, анализируя экономику бывшего СССР можно констатировать, что наблюдалась тенденция к вытеснению товаров высокого качества дешевыми товарами низкого качества.

В советской экономике асимметрия заключалась в невыгодном положении покупателя (потребителя).

В развитии экономики бывшего СССР и Украины в прошлом веке можно выделить следующие этапы:

- 1) до середины 80-х годов - асимметричный тип равновесия;

2) с середины 80-х годов происходило смещение графика совокупного спроса в более эластичное положение, что означало нарушение устойчивости равновесия, то есть дальнейшее смещение как графика совокупного предложения, так и совокупного спроса в абсолютно неэластичное положение;

3) в начале 90-х годов графики совокупного спроса и предложения заняли абсолютно неэластичное положение, что означало наступление кризиса.

Административно-командный монополизм подрывал даже планомерность развития народного хозяйства, поскольку нарушал экономическое равенство производителей и создавал диспропорции, которые были вызваны борьбой хозяйственных звеньев за экономические привилегии. Бюрократические перекосы в управлении экономикой, развитие хозяйственной ведомственности также порождали своеобразный монополизм в попытке обеспечить административным путем ведомственные привилегии целым отраслям или подотраслям. Ведомственность и бюрократизм приводили к административному закреплению, искусственному созданию экономически привилегированного состояния отдельных производственных звеньев. Вследствие ориентации на валовые показатели монополизм в командной экономике часто приобретал вид монополии производителя, что было связано также с административной привязкой к нему потребителя, гарантированность сбыта, административным регулированием цен и тому подобное. В условиях командного монополизма предприятиям также не хватало стимулов для повышения эффективности производства.

4

Уже в 70-х годах прошлого века объективные условия хозяйствования коренным образом изменились и административная система начала все больше тормозить экономическое развитие.

Растущие масштабы производства сопровождались ростом чувства отрыва от общественной собственности. Усложнялась структура общественного производства и экономических отношений, процесс присвоения все больше приобретал многоуровневый характер. Интересы отдельных групп, отраслей, предприятий и ассоциаций, в конце концов, личные интересы людей тесно переплетались с задачами научно-технического прогресса. Стимулы, поступающие исключительно от центра, были не в состоянии совместить экономические интересы с потребностями НТР, личными интересами и предпринимательскими стимулами. Стало очевидно, что без повышения роли индивидуального воспроизводства, определенной децентрализации экономических структур, предоставления статуса экономической свободы непосредственным товаропроизводителям невозможен дальнейший экономический и социальный рост. Однако потребность в персонализации общественной собственности, которая давно назрела, так и не нашла решения в таких формах, как бригадный, семейный, арендный подряд, разновидности кооперирования, инициированные административной системой. Поэтому все громче раздавались утверждения, что будущий прогресс общества связан только с разгосударствлением собственности.

Главной чертой хозяйственного механизма оставалось преобладание административных методов, которым принадлежало приоритетное значение при подчиненной, второстепенной роли экономических методов. Дважды - в середине 50-х и в середине 60-х годов прошлого века - при проведении экономической реформы были попытки ввести экономические методы управления.

В 50-х годах отказ от жестких регрессивных мер контроля, присущих командной экономике, выявил необходимость задействования экономических стимулов. Применение экономических стимулов вместо внеэкономического принуждения при отсутствии свободы хозяйствования и конкуренции, когда поощрялось выполнения установленных сверху

плановых показателей, постоянно приводило к падению отдачи каждого рубля заработной платы, усиление несбалансированности экономики, обострение дефицита и как следствие - еще большего снижения действенности стимулов. Преодоление кризиса, избежать которого можно только через изменение системы, было делом времени.

После того как попытка проведения хозяйственной реформы 60-х годов несколько подтолкнула экономику за счет усиления инфляционных факторов, в 70-х годах, когда реформа была свернута, начался реальный, хотя тогда еще медленный спад. Видимость благополучия поддерживала официальная статистика, а также дождь нефтедолларов, которые давали возможность закупать зерно, пополнять прилавки импортными товарами, а также осуществлять опустошительные для страны проекты вроде БАМа.

Так что попытки ввести экономические методы управления в конечном итоге успеха не имели.

Развертывание второго этапа научно-технической революции, связанный с появлением микропроцессоров и ресурсосберегающих технологий, усиление значения человеческого фактора в экономическом развитии сформировали новые вызовы как плановой, так и рыночной системе.

Высокоразвитые рыночные экономики ответили на вызов конца 70-х годов изменением парадигмы предпринимательства, переходом к инновационному предпринимательству как доминирующему феномену поведения на микроуровне хозяйствования.

Механизм разработки и освоения различных нововведений как определяющего фактора экономической стратегии фирм был сформирован в 80-х годах, в период так называемого предпринимательского бума, благодаря радикальной перестройке хозяйствования и управления, развития новых видов бизнеса и его массовости. Существенной трансформации подверглись все сферы механизма хозяйственных связей на предпринимательском уровне. Произошли изменения в управлении фирменным хозяйством крупных

корпораций в сторону децентрализации, большей гибкости и самоуправления. Было реформировано весь спектр экономических отношений между первоначальными хозяйствующими субъектами - большим, средним и мелким бизнесом; различные формы вне рыночных (неконкурентных) связей между предприятиями, охватывающих сферу проявлений ограниченной деловой практики, различные виды межфирменного сотрудничества и, наконец, собственно конкурентно-рыночный механизм.

В противоположность рыночной экономике планово-распределительная система входила во все большее противоречие с необходимостью общественного прогресса. Это можно проиллюстрировать на примере сельского хозяйства. Через гипертрофированное огосударствление колхозно-кооперативная форма собственности фактически утратила своё кооперативное содержание. Чрезмерная опека со стороны государства парализовала развитие сельского хозяйства, способствовала возникновению такого трудно объяснимого с позиций «концепции развитого социализма» явления, как продовольственная проблема. Бывший СССР в середине 80-х годов по урожайности зерновых занимал 90-е, а картофеля - 71-е место в мире, отставая не только от среднемирового уровня, но даже среднего уровня всех развивающихся стран. И это отставание усиливалось. В 1974-1985 гг. объёмы сельскохозяйственного производства в СССР выросли на 11,6%, тогда как среднемирового производства - на 30,6%.

Положение особенно обострилось, когда возможности экстенсивного развития за счёт прироста ресурсов начали сокращаться, а потребности населения значительно выросли. Это привело к негативным экономическим и социальным последствиям: темпы развития снижались, динамика показателей эффективности ухудшилась, снизилось внимание к качеству продукции. Начали проявляться застойные явления.

Замедление экономического роста в СССР сопровождалось снижением прироста основного капитала. Резко сократилась динамика капитальных

вложений, а уровень их эффективности был крайне низким. Согласно данным обследований, средний срок строительства каждого из 800 крупных машиностроительных предприятий составил 13 лет. В это время в экономике преобладали эволюционные формы технического прогресса. Он происходил вяло и почти не влиял на рост эффективности. Действующее оборудование, техника, которая производилась, возобновлялись плохо, оборудование и продукция старели, и как следствие - снижалось качество продукции, эффективность и темпы производства. Обновление машин и оборудования, а также продукции на действующих предприятиях осуществлялось в размере всего 2-3% в год.

Темп роста численности рабочей силы также резко снизился. По альтернативным оценкам академика А. Аганбегяна, в 70-х годах в стране вообще не было роста производительности труда, а в первой половине 80-х годов она снизилась примерно на 8%, сложилась ситуация, когда почти половина рабочих и колхозников была занята ручным трудом, причем значительная их часть - неквалифицированным, тяжелым. Мало улучшались и условия труда.

Падение темпов роста и эффективности производства в 1970-1985 гг. особенно болезненно отразилось на развитии социальной сферы. Средства на нее выделялись по так называемому остаточному принципу. В результате, например, доля капитальных вложений в экономику, которая направлялась на строительство жилья, сократилось с 23% в 1960 до 14-15% в середине 80-х годов. Расходы на образование в национальном доходе достигающие 10% в 1950 г. (это была самая высокая норма среди стран мира), снизились в середине 80-х годов до 6%. Запущенной оказалось и здравоохранение, на развитие которого выделялось менее 4% национального дохода, в то время как другие страны направляли на эти цели 6-12%.

Сохранился и даже обострился разрыв между платежеспособным спросом и его покрытием. Рынок не был насыщен потребительскими товарами, не удовлетворялся спрос населения на мясомолочные продукты,

фрукты, высококачественные товары народного потребления, разнообразные услуги.

Стагнация экономики, предкризисные явления сопровождались ростом антисоциальных процессов. Из-за отсутствия демократических принципов это привело к потере управляемости не только экономикой, но и государством в целом.

5

Весной 1985 Генеральным секретарем ЦК КПСС стал Михаил Горбачев. Он выдвинул стратегию ускорения социального и экономического развития страны. Однако эта программа только усилила «узкие места» в экономике, стимулируя в значительной степени непроизводительные капиталовложения. А инициированная им антиалкогольная кампания привела к потере одной из важных статей государственных доходов.

Крах разовых кампаний традиционного образца убедил Горбачева в том, что нужны другие, более радикальные меры. Был взят курс на «перестройку». Новое руководство прибегло к попытке не обновить отдельные элементы хозяйственного механизма и управления, а осуществить коренную перестройку системы хозяйствования в целом.

В 1987 г. был принят Закон о государственном предприятии, а год спустя - закон о кооперативной деятельности. Однако оба реформаторские законы были внутренне противоречивыми. Закон о государственном предприятии содержал принципы независимости предприятия и централизованного управления им. Последний осуществлялся через государственный заказ, на начало 1990 все еще превышало 80% валовой продукции государственных предприятий. Провозглашенная самостоятельность предприятий реализовалась с многочисленными трудностями, поскольку сохранялась старая практика распределения сверху вниз детальных задач и их материально-технического обеспечения. Ощутимыми были недостатки ценообразования. Предприятия, как и раньше, были скованы фиксированной системой финансирования и мелочной опекой

банков. Преимущественно административными методами продолжали действовать территориальные органы и министерства.

Половинчатый характер имело и внедрение кооперативов, которые оставались вне системы государственного снабжения и вызвали возмущение своими неотвратимыми связи с «серым» и «черным» рынком.

Горбачевская программа дальнейшего реформирования советского общества была обречена на неудачу. Внедряемый хозяйственный механизм основывался, как и раньше, в первую очередь на господстве государственной собственности, планомерного развития, распределения по труду, централизме, к которым только прилагались товарно-денежные отношения.

Резкая дестабилизация народного хозяйства. Распад единого экономического и политического пространства СССР.

Развитие советской экономики во второй половине 80-х годов прошлого века было очень противоречивым. Новые руководители, стремясь форсировать экономический рост, не учитывали экономические возможности страны. Поэтому развитие многих негативных процессов в экономике было заложено еще в «концепции ускорения» и мероприятиях по ее осуществлению. По конкретным количественным характеристикам она практически не могла быть реализована в установленные сроки. Так, предусмотренное опережение роста машиностроения в 1,7 раза требовало, чтобы производство оборудования для самого машиностроения развивалось еще в 2 раза быстрее. А это, в свою очередь, было невозможно без специальной целенаправленной подготовки в предыдущем периоде, которой, естественно, не было. По этой и другим причинам машиностроительный комплекс оказался неспособен эффективно освоить выделенные для него средства, а соответственно и обеспечить материальное наполнение инвестиций в другие сферы экономики. Конечным итогом интенсивного наращивания капиталовложений стало ускорение «скрытого удорожания» инвестиционных ресурсов и прежде всего оборудования. Дорожали и строительно-монтажные работы. Следствием развития указанных процессов

в инвестиционном секторе стало накопления инфляционного потенциала, который через цепочки межотраслевых связей распространился на все народнохозяйственные комплексы.

Преодолев инерцию застоя, новому руководству удалось резко увеличить темпы капитальных вложений. Однако благодаря этому был запущен механизм планового инвестиционного цикла. Он, как и классический цикл рыночной конъюнктуры, имеет свою логику, последовательность стадий. Заключается в том, что в результате наращивания инвестиций, импорта производственных ресурсов ускоряются темпы экономического роста; расширяются объемы начатого строительства, растет объем накопленных в нем ресурсов, которые пока не дают эффекта, ограничиваются закупки потребительских товаров; финансовое положение государства осложняется, темпы роста денежной массы повышаются, обостряется дефицит на потребительском рынке; нарастают внешнеэкономические трудности.

Во второй половине 80-х годов четко прослеживались два этапа.

Первый этап (1986-1988 гг.) характеризовался высокими темпами роста капитальных вложений, улучшением динамики основных макроэкономических показателей, наращиванием импорта (особенно ввоз производственных ресурсов). Однако высокая инвестиционная активность при крайне низкой эффективности вложений и неотвратимый при этом «перегрев» экономики вызвали инфляционные процессы сначала в самой инвестиционной сфере, а впоследствии и в народном хозяйстве в целом. Резко обострилось финансовое положение страны.

Главная черта **второго этапа** (конец 1988-1989 гг.) - перелом, начало поступлений инвестиций из западных стран.

Проблема дефицита государственного бюджета превратилась в острейшую проблему макроэкономической политики. Вследствие антиалкогольной кампании, роста расходов на социальные нужды и падение мировых цен на нефть в 1986 г., дефицит государственного бюджета вырос с

18 млрд. руб. в 1985 году. (1,8% ВВП) до 90 млрд. руб. в 1988 году. (9,2% ВВП) и 92 млрд. руб. в 1989 г. (8,7% ВВП). Приведенные Министерством финансов данные о существенном сокращении бюджетного дефицита за 1990 г. (с 8,7 до 6% ВВП) разительно противоречили растущим темпам увеличения денежной массы (в наличных за 1989 -19,5%, за 1990 гг. - 21 5%).

В 1984-1989 гг. отношение суммы вкладов населения в розничный товарооборот вырос с 64 до 86%, в то время как государственный долг увеличился с 16 до примерно 45% ВВП. По данным Госкомстата, избыток денежной массы («денежный навес») составил 165 млрд. руб., то есть около 40% ликвидных активов (наличные и в виде вкладов) населения.

В результате фактической отмены централизованного контроля над фондами оплаты труда предприятий заработной платы в 1989 г. выросли на 10,9%, а объем промышленного производства только на 1,7%.

Летом 1989 появились свидетельства, что руководство страны осознает глубину долгосрочных проблем и остроту краткосрочного кризиса. Однако, оказавшись перед необходимостью тяжелого и неприятного выбора, оно оказалось неспособным осуществить его. Госплан предложил «программу решительных мер», чтобы увеличить поставки потребительских товаров в 1990 году на 12%. Кроме чрезвычайных мер были запланированы «реформы системы ценообразования, компенсаций трудящимся социальных гарантий», а также закрытие или преобразования «всех убыточных промышленных предприятий на арендные, кооперативные и акционерные предприятия». Впоследствии, в 1991-1992 гг. предполагалось ввести новый экономический механизм с закрытием или преобразованием всех «неприбыльных совхозов и колхозов»; наконец, в 1993-1995 гг. с оздоровлением финансов и принятием антимонопольной программы рыночный механизм должен заработать в экономике.

Правительство не проявляло никакой склонности к радикализму, способного дать хотя бы какой-то эффект. Это объяснялось несколькими причинами: масштабами потрясений, которые, безусловно, наступят;

идеологическими шорами; противоречивостью аппарата, насчитывавшего около 18 млн. чел., причем весь аппарат имел фактические или потенциальные выгоды от власти и дополнительные доходы, обусловленные существованием дефицита в экономике, и, возможно, самое главное - антипатией населения, которое в течение 70 лет учили презирать все, что двигает рыночную экономику.

Исключительно важная роль в то время отводилась таким факторам, как состояние реальных доходов и жизненного уровня населения. За годы перестройки денежные доходы в бывшем СССР увеличились. Однако жизненный уровень снизился, поскольку производство не смогло справиться с задачей удовлетворения спроса. В результате на каждый рубль, находившийся в обращении, на начало 1990 приходилось товаров на 18 коп. Официальное обследование показало, что 989 основных видов товаров только 106 регулярно поступали в продажу. Советский потребительский рынок был похож на гигантскую центрифугу. Бесконечный поток товаров, исчезающий сразу же после поступления в продажу, был мощным фактором социальной дезинтеграции.

Одной из причин дефицита на потребительском рынке был недостаток капиталовложений в легкую промышленность. Хотя она выпускала 14% общего объема промышленной продукции и около 37% товаров широкого потребления, на нее приходилось лишь 4% фондов, которые централизованно выделялись советской промышленности. Для того чтобы исправить положение, было решено удвоить объем инвестиций до 1995 г. с целью увеличения производства товаров широкого потребления к концу 2000 г. почти в 3 раза.

Однако капиталовложения были только частью проблемы. Переход предприятий на самофинансирование значительной мере разрушил цепочку снабжения розничной торговли. Ориентированные на прибыль предприятия отказались от государственных заказов на невыгодные виды продукции. Производители одежды перенастроили свои линии по пошиву дешевой

одежды для пожилых людей и детей на производство более дорогих изделий. В первой половине 1988 договорные цены на некоторые новые виды товаров выросли минимум на 50%. Качество товаров за годы перестройки также ухудшилась. В 1985 г. 209 тыс. стиральных машин было отправлено в гарантийный ремонт, а в 1988 году их количество возросло до 369 тыс. За этот же период количество магнитофонов, отремонтированных в гарантийных мастерских, увеличилась с 931 тыс. до 1190 тыс., что составляло пятую часть их производства за год. Качество многих товаров было настолько низкой, что их невозможно было продать даже в условиях значительного дефицита.

Попытка крупномасштабного структурного маневра в пользу производства товаров народного потребления опиралась не только на перераспределение инвестиций, но и на конверсию оборонных отраслей и тяжелой индустрии. Предполагалось, что предприятия этих отраслей смогут производить потребительские товары, эквивалентные по стоимости суммам, которые они будут платить своим работникам. Первичный анализ итогов ее осуществления, в том числе стоимостных характеристик развития потребительской сферы, казалось бы, давал основания для некоторого оптимизма. Резко ускорилось производство товаров народного потребления. Состоялись прогрессивные сдвиги в структуре экономики в целом: возросла доля продукции группы «Б» в промышленности и фонда потребления в национальном доходе увеличилась доля непроизводственных инвестиций. Однако более детальное изучение реальных процессов показало, что конверсия натолкнулась на серьезные препятствия. В частности, многие предприятия привыкли к значительным ассигнованиям на проведение исследовательских работ. Несмотря на преимущества сбыта на рынке, где царил продавец, много оборонных предприятий пришли к выводу, что переход к выпуску товаров широкого потребления оказался чрезвычайно сложным. Официальные лица признавали, что на некоторых заводах конверсия обернулась катастрофой.

Кризис советской экономики, нараставший летом 1990г. привел к тому, что новые органы власти союзных республик вступили в жесткую борьбу с союзным центром практически по всем политико-экономическим проблемам, в том числе по таким жизненно важным аспектам, как контроль над банками и финансовыми ресурсами. Быстро разрушалась система распределения продукции через общесоюзные фонды. Так, план поставки мяса и мясопродуктов на 1990 в общесоюзные фонды союзные республики выполнили на 69%, план поставок на внутренние республиканские потребности - на 92%.

Все эти события доказали, что административно-командная система не способна на любое реформирование, что вызвало кризис и «верхов», и «низов». Среди широких слоев общества все больше распространялось убеждение в необходимости демонтажа союзного государства и социалистического строя, росло осознание потребности в развитии рыночной экономики в национальных рамках.

Тема 6. Институциональные основы системной трансформации экономики

Программная аннотация:

1. Содержание и структура постсоциалистической трансформации
2. Особенности первоначального накопления капитала в инверсионной экономике
3. Структурная трансформация экономики Донецкого региона

1. Содержание и структура постсоциалистической трансформации

Для того чтобы раскрыть особенности постсоциалистической рыночной трансформации (инверсионного типа), нужно прежде всего уточнить содержание этого процесса. В литературе его часто характеризуют как

переход от административно-командной к рыночной экономике. Однако это довольно односторонняя характеристика.

Во-первых, в развитых странах мира функционирует не рыночная, а смешанная экономика.

Во-вторых, в СССР также существовала не чисто административная, а смешанная экономика, которая включала в себя товарно-денежные отношения, которые дополняли и определенным образом оформляли директивно-плановые связи.

Это означает, что реальный переход осуществлялся не от административно-командной экономики к рыночной, а от смешанной одного типа к смешанной другого типа, точнее от смешанной экономики, которая функционировала на директивно-плановых началах, к смешанной экономике, основанной на рыночных принципах.

Конечно, изменение основ - это также революционное преобразование, однако не такое, как демонтаж одной системы и замена ее на новую. Упрощенное понимание сущности перехода сказывалось на экономической политике и принятии хозяйственных решений.

В Украине этот переход имел свои весьма существенные особенности. По сути, в стране не существовало собственной экономической системы. Это была подсистема единого народнохозяйственного комплекса бывшего СССР, сформированная для его обслуживания. В ней не было многих элементов, присущих самостоятельной экономической системе. В Украине производилось только 20% конечного продукта. Поэтому здесь переходный процесс предусматривал изменения в экономической структуре, связанные не только с рыночной переориентацией, но и с созданием собственной экономической системы.

Таким образом, сущность переходного процесса в Украине заключалась в переходе от подсистемы, сложившейся для обслуживания данного народнохозяйственного комплекса бывшего СССР, который функционировал

на директивно-плановых началах, к целостной экономической системе, функционирующей на рыночных принципах.

Поскольку речь идет не об уничтожении одной системы и построении другой, а об изменении принципов, реструктуризации и создании новых форм развития, весь процесс можно назвать «трансформационным».

Важной особенностью такого трансформационного перехода являлся его инверсионный характер, связанный с изменением последовательности экономических преобразований.

Классический тип формирования рыночной экономики связан с переходом от аграрного общества к индустриальному. Развитие индустриальной системы создает научно-технологический базис для утверждения рыночных отношений.

Инверсионный тип рыночной трансформации - это формирование рыночной системы в условиях индустриального общества.

Директивно-плановая форма закреплена в материально-вещественной структуре производства и в размещении производительных сил. Поэтому рыночная трансформация предполагает не только функциональную замену плановых связей на рынке, но и структурную перестройку (в том числе изменения в размещении производительных сил). Эта задача намного сложнее функциональных изменений. Однако сначала она не была осознана ни политиками, ни многими экономистами, что затрудняло и без того непростую экономическую ситуацию.

Инверсионный характер рыночной трансформации проявлялся во всех экономических процессах. Классический тип формирования рыночной экономики включал процессы перехода от мелкой частной собственности к крупной, от свободной конкуренции к олигополии, монополии и разнообразию рыночных структур, от свободного ценообразования к включению механизмов государственного регулирования цен. Инверсионный тип рыночной трансформации предусматривает противоположные переходы от всеобщего огосударствления собственности к

многообразие ее форм, от государственной монополии к внедрению конкурентных основ, от директивно-плановых цен к свободному ценообразованию и тому подобное. Эти особенности рыночной трансформации должны быть учтены при анализе его структуры.

В структуре рыночной трансформации можно выделить три основных трансформационных потока:

- первоначальное накопление капитала как основополагающий процесс;
- изменение структуры экономики в соответствии с новыми закономерностями ее функционирования;
- социализацию экономики как противоположный первоначальному накоплению процесс, призванный смягчать напряженности, порожденные двумя предыдущими процессами.

2. Особенности первоначального накопления капитала в инверсионной экономике

В условиях классического типа формирования рыночной экономики сущность первоначального накопления капитала сводится, с одной стороны, к отделению производителей от средств производства, а также образованию крупных денежных состояний и преобразовании большей части населения в наемных работников, продающих свою рабочую силу, - с другой. В этом процессе формирование частной собственности получает естественное завершение.

При инверсионном типе перехода процесс первоначального накопления капитала имел свои особенности. Формально переход осуществлялся от общественной собственности, которая предполагает соединение наемных работников со средствами производства, к частной - с отчуждением основной массы работников от средств производства. Суть этого процесса является такой же, что и при классическом типе перехода: отделение производителей от средств производства. Отличие заключается в том, что при классическом типе перехода основным средством производства, от которого отчуждался

работник, была земля как естественное условие производства, а при инверсионном основными средствами производства выступают индустриальные, созданные трудом человека.

Однако экономически на этом уровне развития производительных сил общественная собственность не была и не могла существовать. Как, например, студент, который учился в Донецке, мог экономически реализовать свою собственность на станок, который использовался, например, на Камчатке? Ведь формально он был совладельцем всех средств производства, находящихся в общественной собственности. Если такая реализация и возможна, то только как волевое, а не экономическое отношение.

Общественная собственность предполагает свой объект, свой субъект и свое отношение. Реально она может существовать только как социальная собственность на способности, знания и т.д., то есть на объекты, присвоение которых каждым индивидом не является отчуждением других индивидов от этих объектов. Конечно, способность действительно может стать общественным достоянием, если ею овладеет каждый индивид. Собственность же на материальные блага в принципе не может быть экономически реализована как общественная.

Реально общественная собственность существовала в преобразованных формах: на более поверхностном уровне - как государственная и на более глубоком - как ведомственно-монополистическая, которая, по сути, является частной. В результате за формальным соединением работника со средствами производства скрывалось частично его отчужденность от них, частично закрепленность за ними (система прописки, трудности с получением паспортов в сельской местности и т.п.).

Другим аспектом общественной собственности было то, что работники должны были соединяться со средствами производства. Не было безработицы. Гарантировался определенный минимум потребления. Итак, отчуждение работника от средств производства в значительной степени

дополнялось принудительным закреплением за ними. Из-за такого двойного отрицания - отчуждения и принудительного закрепления - достигался эффект видимости непосредственно общественной связи работника со средствами производства.

При инверсионном типе рыночной трансформации сущность первоначального накопления состоит в закреплении и правовом оформлении отчуждения работников от средств производства и устранении их частичной прикрепленности к ним.

Двумя основными методами первоначального накопления капитала в современных условиях является приватизация, которая реально экономически зашла намного дальше, чем это представлено в формально-правовом выражении, и инфляция, которая дала возможность за короткое время накопить большое денежное богатство и перераспределить его.

Ситуация в Украине подтверждает научное положение о том, что сущность первоначального накопления состоит в формировании новых производственно-экономических отношений и их субъектов. Количественные характеристики в этом случае имеют производное значение, поскольку реального накопления капитала, которое бы отражалось в росте денежного и материального богатства общества, нет. Напротив, объемы производства сократились более чем в 2 раза, уменьшились общественное богатство и потребление благ в расчете на душу населения. Иначе говоря, в Украине осуществляется суженное воспроизводство, в котором имеет место не накопление общественного богатства, а его «проедание». Однако это не отрицает первоначального накопления крупных капиталов в руках немногих частных владельцев и образования капиталистических отношений, следовательно, новой формы общественного богатства. При общем уменьшении общественного богатства происходило его перераспределение через приватизацию и инфляцию.

Когда обедневший пенсионер недружелюбно смотрит на дорогие иномарки, которые проносятся мимо, то это не просто психологический

феномен. Под ним есть определенное экономическое основание. Ведь если, например, человек имел в советский период денежные накопления в сумме 7 тыс. советских рублей, то этому соответствовало вполне реальное богатство в обществе: пусть не на 100%, а на 70% (через товарный дефицит, который всегда существовал в то время и означал неполное товарное покрытие имеющихся средств), но оно было эквивалентно стоимости автомобиля среднего класса. Инфляция превратила эти накопления в пыль. Однако реальный их эквивалент не исчез - он перешел в руки тех, кто благодаря инфляции приумножил свое богатство.

Такое перераспределение не обязательно осуществлялось незаконным путем (хотя и такое часто случалось), просто государство не смогло проводить политику, при которой новые капиталы формировались бы в результате накопления общественного богатства, а не перераспределения имеющихся у населения средств.

Это не может означать призыв к новому перераспределению, который не может быть лучшим или более справедливым, чем тот, что уже состоялся, но в любом случае неплохо бы понять, что же произошло на самом деле и каковы кратковременные и долговременные последствия этого.

Особенность первоначального накопления капитала состоит в том, что оно осуществляется один раз и в дальнейшем не воспроизводится в той же форме, а просто превращается в процесс накопления капитала и экономического роста.

Период первоначального накопления капитала - это марксистский сюжет. Однако теперь Украине и другим государствам бывшего СССР необходимо переосмыслить сущность процессов, которые завершились в Западной Европе сто лет назад, причем в новых, необычных исторических условиях.

В обществе, которое стремится жить по современным рыночным законам, предпринимательские способности, так же как и собственность, и труд, должны быть признаны основанием для присвоения дохода. Но что

может служить основанием для присвоения собственности, накопленной предыдущими поколениями? Прошлый труд ? Или предпринимательские способности, которые вдруг оказались у людей, вкладов которых в накопленное богатство просто не было ввиду их возраста? Или способность по-хозяйски распорядиться имуществом? Если последнее, то кто ее будет определять? Ответов на эти и многие другие вопросы не было получено, и эти проблемы не были четко сформулированы теоретически. Ответы на них давала практика - в процессе борьбы группировок, кланов, состоявших из новых слоев социальной структуры. В результате процесс первоначального накопления капитала развивается в значительной степени неконтролируемо.

В структуре капиталов, которые возникли в результате первоначального накопления, следует различать:

- возникшие на легитимной основе, в рамках действующего законодательного поля;
- появление которых связано с законодательной неурегулированностью хозяйственных отношений, использованием законодательных «щелей», с обогащением за пределами действующего законодательного поля, но без его нарушения;
- криминальные капиталы, сформированные с нарушением законодательных норм.

Соответствующим должно быть и отношение общества к этим капиталам.

3. Изменение структуры экономики

Вторым основным трансформационным потоком является переструктуризация экономики, которая включает:

- Структурную ломку (выведение основных фондов из производства без замены и возмещения, устранение ряда социально-экономических форм и т.д.);

- Капиталоинновацию (создание новых производственных структур на базе новых технологий);

- Структурные трансформации (охватывают два предыдущих фактора, объединяя их в процесс замены старых фондов и экономических форм на новые).

Переструктуризация экономики включает такие процессы, как конверсия, изменение соотношения между военно-промышленным комплексом и гражданской экономикой, между материальным производством и сферой услуг, между I и II подразделениями производства, между промышленностью и сельским хозяйством, между товарным производством и рыночной инфраструктурой, а также изменение доли амортизации и заработной платы в структуре валового внутреннего продукта, соотношение различных форм собственности и хозяйствования, т.п.

При этом в отличие от классического типа рыночной трансформации, при его инверсионном типе, процесс первоначального накопления капитала не начинался с отраслей легкой промышленности, а происходил широким фронтом при решающей роли большой индустрии.

Следует учитывать, что рыночной экономике соответствуют совсем другие производственная и территориальная структуры хозяйства. То, что в директивно-плановой экономике (с ее структурой цен, расходов и т.п.) и в рамках единого народнохозяйственного комплекса бывшего СССР было выгодно (например, когда создавалось новое производство, строилось новый город, прокладывались пути), в рыночной экономике самостоятельного украинского государства оказалось нежизнеспособным, таким, что не окупает себя. Многие из тех, кто рассчитывал, получив экономическую свободу, улучшить результаты своей работы и добиться успеха, выяснили, что в рыночной экономике такое предприятие в таком месте вообще не имеет перспектив для развития.

Сложность заключалась в том, что структура экономики Украины должна быть ориентирована на рыночные потребности. Но следствием

полной либерализации и пассивности государства стало приспособление экономической структуры Украины к рыночным потребностям западных стран, которые нуждаются только в дешевых сырьевых ресурсах. Что привело к формированию полуколониальной структуры украинской экономики. И дело здесь не в чьем-то злом умысле, а в том, что, нарушив рыночное равновесие, Украина может взаимодействовать с Западом только как сырьевой придаток.

Капитализм, который возникал и развивался в Украине, имеет периферийный характер. Это означает, что он отличается от капитализма промышленно развитых государств не только степенью развития, но также, и это главное, моделью способа производства и распределения материальных благ.

Капитализм центров возникал и развивался на национальной почве как длительный, органический и взаимосвязанный процесс постоянного накопления.

В Украине он возникает и развивается как **имитационная модель в результате вливания иностранного капитала, технологий и идеологий**. Здесь отсутствуют органические взаимоувязки развития элементов модели. Имитация начинается с создания рынка, на котором привилегированные слои населения могут приобрести все необходимое. А это почти всегда автоматически исключает из участия в рынке и обрекает на бедность значительные слои населения.

Новые технологии, которые внедряют ТНК, преимущественно не являются новейшими. Периферийный капитализм развивается асинхронно, неравномерно. Экономический прогресс и политическая демократия развиваются не параллельно, а часто, наоборот, отстают друг от друга.

Поэтому необходима активная роль государства именно в структурной перестройке экономики, в стимулировании и поддержке рыночными

методами производств, необходимых для осуществления нормального воспроизводственного процесса в самостоятельном государстве, в переходе к инновационному развитию. И с программы такой структурной перестройки на инновационной основе следовало начинать, она должна была приобрести приоритетное значение.

Между тем структура украинской экономики не только не улучшилась, а ухудшилась. Доля сырьевых отраслей и промежуточного потребления возросла. Основные фонды изнашиваются и нормально не воспроизводятся, структурная ломка не компенсируется капиталоминновациями.

Процесс первоначального накопления капитала, формируя новые производственные отношения, должен сочетаться с реструктурированием экономики, направлением их в общее русло подъема национального производства.

Тема 7. Проблемы формирования экономической политики в условиях трансформации

Программная аннотация:

1. Государственное регулирование экономики: понятие, цели и принципы.
2. Концепции трансформации моделей экономики
3. Основные направления экономической политики

Государственное регулирование экономики означает целенаправленные процессы, которые обеспечивают поддержание или изменение экономических явлений и их связей.

Регулирование экономики осуществляется в рамках хозяйственного законодательства через систему устанавливаемых им норм и правил. Оно обусловлено действием законов экономического развития и опирается на законодательную базу, на широкое использование системы

централизованного финансирования и кредитования, на отношения предприятий с бюджетом, на ценообразование, на применение поощрительных стимулов и различных экономических санкций.

ГРЭ представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые осуществляются правомочными государственными учреждениями.

Для разработки стратегии, соответствующей существующей власти, выбираются цели, направления, методы и средства.

Экономических целей много, но основными являются:

- 1) обеспечение роста ВВП;
- 2) минимизация безработицы;
- 3) стабильность уровня цен;
- 4) справедливое распределение доходов;
- 5) внешнеэкономическое равновесие, выражающееся в бездефицитном платежном балансе;
- 6) охрана окружающей среды и природных ресурсов.

Целевые установки реализуются на основе использования целого ряда определенных **принципов государственного регулирования экономики.**

Основные принципы государственного регулирования экономики:

- принцип научной обоснованности - учет требований объективных экономических законов, а также реалий экономической, политической, социальной жизни общества;
- принцип согласования интересов - государственное регулирование экономики должно быть механизмом согласования интересов различных субъектов экономики: общегосударственных, региональных, групповых (предпринимателей и работников; потребителей и производителей т.д.), индивидуальных интересов;

- принцип системности - учитывая тот факт, что функционирование национальной экономики как большой сложной системы предполагает существование различных уровней и элементов, государственное регулирование экономики, охватывая различные объекты, должна исходить из системных принципов в решении экономических, политических, социальных, научно-технических, внешнеэкономических, культурных, экологических и других проблем;

- принцип целенаправленности - государственное регулирование экономики должно быть направлено на достижение конкретных стратегических целей общества путем решения текущих задач и решения текущих проблем, возникающих в функционировании и развитии экономической системы общества;

- принцип приоритетности - выделение основных социально-экономических проблем развития страны, на решение которых государству принадлежит сосредоточить свои текущие усилия (ввиду ограниченности имеющихся государственных ресурсов - финансовых, материальных, трудовых, информационных и других);

- принцип комплексности - необходимость использования государством всего арсенала средств и инструментов, которые есть в ее распоряжении (правовых, экономических, административных, прямых, косвенных; неформальных);

- принцип альтернативности - учет в принятии решений возможностей различных вариантов развития экономики;

- принцип адаптации - государственное регулирование экономики должно основываться на непосредственной оценке результатов оперативного анализа и корректировки влияния государства на социально-экономические процессы в зависимости от внутренних или внешних условий развития страны;

- принцип минимальной достаточности - государство должно выполнять только те функции, реализацию которых не может обеспечить рынок; причем

функции государственного управления должны определенным образом распределяться - на высших его уровнях предстоит решать те проблемы, которые не могут быть решены на низших;

- принцип эффективности - управление экономикой обязаны осуществлять специальные органы государственной власти и управления с четко определенными правами, компетенцией и обязанностями путем использования определенных рычагов, адекватных целям и ситуации, сложившейся с обеспечением оптимального соотношения между расходами на содержание государственного управленческого аппарата и результатам государственного вмешательства в экономику.

Приоритетные направления, формы, масштабы ГРЭ определяются характером и остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период.

Государство для реализации целей своей экономической политики и регулирования развития экономики использует различные формы и методы, которые и образуют инструментарий государственного регулирования экономики.

В зависимости от выбранного критерия и способа функционирования различают методы прямого и косвенного воздействия.

Прямое воздействие - это такое регулирование со стороны объекта (в данном случае - государства), при котором субъекты хозяйствования приходят к решениям, основанным не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях органов власти, т. е. по принуждению.

Прямое воздействие осуществляется в следующих формах:

- а) финансовая помощь и финансовое участие государства (в деятельности регионов, предприятий);
- б) антимонопольный контроль;
- в) контроль над ценами;
- г) контроль за трудовым и социальным законодательством, лицензирование хозяйственной деятельности;

д) определение точек роста, которые должны служить стимулом развития всей страны;

е) госсектор, государственные корпорации - основа функционирования проблемных территорий страны (Северный Кавказ, Дальний Восток и т. д.).

Как правило, высокая эффективность таких методов достигается при их оперативном применении.

Прямые методы (реализуется в форме безвозвратного адресного финансирования секторов, территорий и отдельных предприятий). К ним относятся субвенции и субсидии, которые включают в себя различного рода дотации, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различного уровня (общенационального, регионального, местного). Сюда же входят льготные кредиты и налоговые льготы. Прямые формы регулирования способствуют выравниванию финансового положения отдельных звеньев хозяйства. В то же время они искажают реальное соотношение цен и издержек, реальную конкурентоспособность предприятий, снижая тем самым действенность рыночных регуляторов.

Вместе с тем государство использует методы прямого регулирования в сферах и видах деятельности, конкурентоспособность которых по тем или иным причинам не может быть обеспечена только рыночными механизмами:

1) сектора, где решаются крупномасштабные стратегические задачи (оборона, фундаментальная наука, здоровье населения, образование);

2) отрасли, где частные инвестиции связаны с высокими рисками и на их основе не осуществимы или трудно осуществимы долгосрочные и наиболее дорогостоящие проекты (аэрокосмическая промышленность, атомная энергетика, другие наукоемкие отрасли);

3) сферы, где общественная выгода значительно превышает выгоду отдельных предприятий или влечет за собой дополнительные расходы (например, в сфере экологии).

Вмешательство государства в рыночную экономику необходимо и в случаях, когда имеют место так называемые «*провалы*» рынка, в частности некоторые макроэкономические проблемы:

- общее неравновесие национальной экономики;
- взлеты и падения производственного цикла;
- занятость и инфляция.

Должна быть обеспечена государственная поддержка:

- а) социально ориентированного бизнеса;
- б) малого и среднего предпринимательства;
- в) отечественного производителя в конкурентной борьбе с иностранными компаниями;
- г) глобализации российского бизнеса и его выходу на зарубежные рынки.

Методы **косвенного воздействия** заключаются в том, что объект не оказывает прямого действия на субъект хозяйствования и на принимаемые им решения. Законодательные структуры, правительство создают предпосылки, нормативную базу к тому, чтобы при самостоятельно выбранных решениях субъекты строили свою политику в соответствии с экономическими целями государства. Такие методы, как правило, предполагают соблюдение экономического равновесия на протяжении достаточно длительного времени, и в кризисных условиях их эффективность проявляется в меньшей степени.

Косвенные методы: регулирование объема денежной массы, определение условий предоставления централизованных кредитов и ставки процента, политика в области налогов, валютного курса, таможенных пошлин и др. Косвенные формы государственного регулирования задействуют экономические стимулы и открывают простор для действия механизмов рыночного регулирования. Так, снижение налога на прибыль предприятия, так же как и ставки процента за кредит, ведет к расширению производства в соответствии со спросом.

Формами косвенного воздействия выступают:

- а) налоговая политика;
- б) региональная политика;
- в) регулирование занятости и профессиональной подготовки и переподготовки и т. д.

Экономическая политика реализуется посредством совокупного механизма государственного воздействия на хозяйство с помощью разнообразных методов. По содержанию различают административные, правовые и экономические методы.

Административные методы регулирования: это разрешение; принуждение; запрет (лицензирование) - выдача лицензий, разрешающих какую-либо деятельность, установление различных квот (на экспорт и импорт, квот для молодежи при создании новых рабочих мест, контроль над ценами, качеством продукции, доходами и др.). Для каждой сферы экономики степень их применения различна. К примеру, административные методы часто применяются при охране окружающей среды, при регулировании разрешений на ведение предпринимательской, индивидуально-трудовой деятельности. В России при ее переходной экономике пытались отказаться от принятия административных мер при регулировании цен. Но итоги кризиса 2008–2009 гг. показали, что это преждевременно.

Правовые методы реализуются на основе гражданского и хозяйственного законодательства через систему норм и правил, устанавливаемых ими.

Экономические методы воздействия государства на рынок содержат в себе следующие глобальные направления прогнозирования;

- планирование;
- государственное целевое управление;
- денежно-кредитное и бюджетное регулирование.

Макроэкономические инструменты регулирования экономики базируются на аналитических исследованиях имеющихся данных, выявлении внешних и внутренних связей анализируемого объекта макроэкономики, системном изучении рассматриваемых явлений или процессов, формулировании суждений определенной достоверности относительно настоящего и будущего объекта макроэкономики. Данные методы можно сгруппировать по следующим признакам: степени формализации; способу получения и обработки информации; способу получения параметров макроэкономической модели; принципу действия модели и т. д.

Макроэкономические методы включает в себя также статистические методы, позволяющие добиться количественной обработки информации по принципу изучения содержащихся в них математических закономерностей развития и математической взаимосвязи, и методы аналогий, направленные на обнаружение общих черт и закономерностей развития процессов. В результате на их основе возможна разработка прогнозов экономического развития и перспективных планов.

Методы государственного регулирования подразделяются на общие и программно-целевые. Первые предназначены всем организациям и предприятиям при выполнении ими определенных условий (финансовая ситуация, рыночная и инвестиционная активность и т. д.), программно-целевые же методы применяются органами власти к территориально-административным субъектам, способным проявить активную хозяйственно-финансовую деятельность при поддержке государства, или индивидуально к производителям отдельных товаров, которые могут оказать определенные услуги.

В рыночной экономике правительство осуществляет свою экономическую политику в основном через бюджет и построение соответствующей налоговой политики. С каждым десятилетием в развитых странах возрастает доля ВВП, которая перераспределяется через бюджет для решения социальных проблем, целей и задач структурной, инвестиционной и

инновационной политики страны. Можно утверждать, что если власти ориентированы на решение проблем благосостояния населения, то больше внимания они уделяют именно своей налоговой политике.

2. Концепции трансформации модели экономики

Аксиомой стало утверждение о том, что основой научно обоснованной политики является экономическая теория. Однако прежде чем рассмотреть наиболее распространенные концепции трансформации экономической системы, существовавшей в Украине в советское время, отметим, что сложность ситуации, в которой оказалась страна после распада Советского Союза, заключалась в том, что невозможно было воспользоваться для построения новой экономической политики ни классическими теориями, ни концепциями, которые лежат в основе экономической стратегии стран с различными моделями развитой рыночной экономики, в управлении которой государство играет разную роль.

Мировой опыт показывает, что конкретные рекомендации для экономической политики являются эффективными только в том случае, если они опираются на общую теорию. Причем последняя реализуется не в чистом виде как абсолютная, а как один из элементов теоретических взглядов. Особенностью методологии экономического анализа является сочетание трех (или более) составляющих в разных пропорциях: теории рациональных ожиданий; теории предложения; теории институциональных преобразований. В Германии в большинстве случаев четвертым элементом (или иногда в сочетании с третьим) является теория хозяйственного права.

Разработка экономической политики в развитых странах основывается на взаимодополняющих теориях, одна из которых становится доминирующей, их эффективность подтверждается или опровергается результатами макроэкономической деятельности.

Наиболее распространенными концепциями трансформационных процессов в Украине являлись:

- либеральная модель экономики;
- модель государственного управления экономикой;
- модель развития, основанная на поддержке национальных макротехнологических приоритетов.

На практике, с 1994 г. в Украине осуществлялась макроэкономическая политика, которая основывалась на принципах либеральной модели экономического развития. Акцент делался на том, что только жесткая монетарная политика может обеспечить быстрое преодоление инфляции и одновременное углубление рыночных реформ.

Однако схема «низкая инфляция - рост производства» не только не сработала, но и дала отрицательный эффект. Это отразилось в кризисном состоянии экономики, искажении товарно-денежных отношений, обострении кризиса платежей, бартеризации экономики, уничтожении отечественного производителя. В 1990-1999 гг. экономика Украины понесла огромные совокупные потери, произошли негативные структурные деформации: чрезмерно возросла доля сырьевых и перерабатывающих отраслей. Это не только не соответствовало национальным интересам страны, но и делало ее зависимой от других стран и не только по большой номенклатуре товаров и услуг, а главное - в сфере научно-технических исследований и разработок. Для выработки экономической стратегии на основе всестороннего учета требований объективных экономических законов первостепенное значение имеет реалистичная, объективная оценка, с одной стороны, достижений в решении социально-экономических задач, выяснение причин возникших трудностей, а с другой - оценка имеющихся возможностей, ресурсов для дальнейшего социально-экономического развития. Научная объективность в политике требует учета присущих обществу противоречий и трудностей.

Экономическая стратегия на начальном этапе рыночных преобразований в Украине не ориентировалась на четко определенную модель. Не было

учтено многообразие экономических факторов. Причины этого следует искать прежде всего в субъектах, которые формировали политику. В условиях переходной экономики количество их значительно увеличивается. К ним относятся различные партии, быстро трансформируют старые политические и силовые структуры, а также предприятия, финансовые и другие организации, которые обладают материальными, финансовыми и человеческими ресурсами.

В этом процессе участвуют как государственные, так и негосударственные институты (союзы предпринимателей, потребителей, профсоюзы, региональные организации), политические и религиозные организации, средства массовой информации, органы законодательной и исполнительной власти, в которых проникают или сами эти субъекты, или люди, которые зависят от них. Эти силы в Украине в условиях трансформации старой системы, пытаясь найти свое место в новой системе, определяли способы и пути построения нового общества, место и роль государства в этом процессе.

Радикальной реформой провозглашалось построение рынка.

Сделать целью построение рынка в Украине могло быть как ошибкой, так и глубоко продуманной стратегией. Ведь такой подход был направлен, с одной стороны, как на быстрое разрушение старой идеологии, так и на деидеологизацию общества в целом (что являлось негативным следствием), а с другой - в ходе этих преобразований смещается критерий успешности преобразований. Последний сводится к собственно рыночным параметрам. Это означает, что эффективность рыночных трансформаций должна измеряться количеством частных предприятий, новых субъектов собственности, банков, бирж, посредников и т.п. Успех реформ оценивается по объему предоставляемых услуг такими секторами, как торговля, финансы и т.п.

Нобелевский лауреат П. Самуэльсон определяющей целью экономической политики считал триединую задачу: обеспечение эффективности экономической системы, ее справедливость, стабильность.

Согласно концепции социального рыночного хозяйства главными общественными ценностями являются четыре глобальные цели экономической политики: свобода, справедливость, безопасность, благополучие.

Итак, современное развитое общество, вступившее в постиндустриальную эру, выбирает такую стратегическую цель, которая должна обеспечить существующей экономической системе эффективность, справедливость, свободу и стабильность.

Сторонники рыночного критериального подхода предлагали для стран постсоветского пространства, где экономика была тотально огосударствленной и менталитет людей - государственным и потребительским, либеральную стратегию преобразований, основанную на курсе «дерегулирования экономики».

Многие экономисты отстаивают подход, согласно которому залогом успеха является темпы либерализации экономики, решительность и воля политиков, а существующие неудачи объясняются медленными системными реформами и политическими просчетами.

Аргументом в пользу ускоренной либерализации экономики приводились значительные успехи, достигнутые странами Центральной Европы. Но всегда эти успехи были реальными?

Основой успеха или неуспеха трансформации экономики является рост чистых инвестиций и объемов ВВП. В связи с этим сравнение стран Восточной Европы, где вводились методы «шоковой терапии», и Китая, который шел другим путем, используя государственные методы регулирования, не в пользу первых.

Заслуживает внимания и то обстоятельство, что либеральные реформы в Польше, Чехии, Венгрии осуществлялись при финансовой поддержке стран

Запада. Несмотря на это они потеряли в своем развитии от 7 до 10 лет, от 1/3 до 1/2 ВВП состояния экономики 1989-1990 гг. Следует учитывать и то, что ни одна страна-лидер по уровню либерализации не смогла обеспечить условия для эффективной модернизации экономики и уменьшения разрыва с более развитыми странами.

В Украине предпосылки для внедрения методов «шоковой терапии» были неблагоприятными вследствие высокого уровня монополизации экономики, чрезмерного централизма, антирыночного сознания населения. Однако в середине 1993 полемика о двух путях перехода к рыночной экономике - «шоковой терапии» и постепенного продвижения - завершилась в пользу «шоковой терапии». Бытовало мнение, что вместе с мерами по повышению объемов кредитных вложений такая политика позволит в относительно короткий срок (5-7 мес.) увеличить уровень сбалансированности товарно-денежного обращения, свернуть деятельность неэффективных предприятий. Предполагалось, что после определенного спада производства, оживление экономики будет происходить на качественно новой основе и достаточно быстрыми темпами.

В то же время нельзя утверждать, что в Украине четко и последовательно воплощалась единственная доктрина, например, монетаристская. К ней примешивалось много других направлений. Монетаризм, который отражает экономическую философию неолиберализма, предусматривает увеличение дополнительных источников финансирования путем стимулирования роста частных сбережений соответствующей налоговой политикой. Последняя в Украине имела немонетарные направления, а следовательно, отсутствовала критическая масса частных сбережений. К тому же стратегия рыночной трансформации не учитывала реальное состояние экономики, ее структуру и место в бывшем Советском Союзе, политическую ситуацию, социальный климат, исторические представления, сложившиеся у людей о роли и месте государства в

экономике, социальном обеспечении граждан, того, что национальная психология не воспринимает многих ценностей западной цивилизации.

Важной составляющей успеха реформ, как показывает мировой опыт, политическая приемственность властных структур. Так, в Китае не осуждали старую систему, не предавали анафеме все, что отличалось от нее. Вместо этого постепенно осуществлялись коррекция цели и соответственно изменение политической идеологии. Начав в 1978 году экономические реформы, Китай применил, во-первых, стратегию градуализма, то есть поэтапного реформирования, во-вторых - «метод ведущего сектора», на котором должна основываться стратегия реформ. Выбрав аграрный сектор экономики ведущим, китайское правительство сначала либерализовало одну-две сферы экономики, а затем перешло к другим, не теряя при этом административной способности контролировать направление реформ и сохранять постепенный характер изменений. Это позволяло находить на той или иной стадии реформ оптимальные модели хозяйствования, которые, с одной стороны, стимулировали инициативу предпринимательской деятельности, с другой - с их помощью государство активно влияло на экономические процессы.

Комбинация административного и рыночного механизмов хозяйствования, которая сложилась за годы реформ в Китае, позволила провести реформы в различных областях, а также в различных провинциях страны со значительным разрывом во времени, предоставить льготы определенным хозяйствующим субъектам, создать замкнутые экономические зоны с особым режимом быстро направлять ресурсы в зоны хозяйственных прорывов, «перекачивать» средства в неприбыльные сферы, включая социальную. В частности, была успешно прекращена массовая безработица и эффективно используются средства для создания новых рабочих мест.

В начале 90-х годов прошлого века командно-рыночный гибрид исчерпал свой позитивный потенциал, и в 1992г. был провозглашен курс на переход к рыночной экономике. К сожалению, опыт Китая - стратегия

градуализма и метод ведущего сектора - субъектами, формирующими и осуществляющими экономическую политику в Украине, был проигнорирован.

В экономической политике государства не был учтен мировой опыт, свидетельствующий, что ни одна страна, которая стала на путь независимости, никогда не достигала успехов, копируя чужой опыт. Наоборот, выдающиеся достижения Японии, Германии, новых индустриальных стран основываются на том, что они опирались на собственную экономическую специфику, свои исторические и культурные традиции.

Итак, программа рыночных преобразований в Украине, которая осуществлялась бессистемно и непоследовательно, привела к следующим последствиям:

1. ускоренный переход к конкурентной среде путем схематического изменения централизованного планирования введением института частной собственности и простого высвобождения цен, оказался ошибочным;
2. это привело к углублению кризисных явлений в экономике страны как на макро-, так и на микроуровне.
3. субъекты власти потеряли контроль за коренными преобразованиями в экономической и социальной сферах, что способствовало построению не рыночной, а теневой экономики, ограблению и доведению до обнищания большинства населения, а также обогащению немногих лиц.

Вышеуказанное позволяет сделать вывод, что определяющей причиной ситуации в народном хозяйстве Украины, которая сложилась на момент образования Донецкой Народной Республики, являлась осуществляемая экономическая политика реформ, основанная на принципах либеральной модели экономического развития.

Понятно, что развитие в данном направлении не позволит Украине и далее выйти на уровень развитых стран мира, будет способствовать превращению ее в технологический придаток с соответствующей моделью

рыночной экономики, когда никакие реальные структурные преобразования невозможны.

Все это свидетельствует, что в Донецкой Народной Республике экономическая политика должна быть направлена на построение социально-ориентированной модели экономики, которая бы учитывала как общие закономерности экономического развития, так и специфические особенности, присущие нашему региону.

3. Основные направления экономической политики

Разработка новой модели экономической политики, которая должна стать важным фактором роста уровня экономики, формирование на этой основе качественно нового общества, адекватного современным достижениям науки, техники, культуры, является первоочередной задачей.

Целью экономической политики является воссоздание экономического и научно-технического потенциала, улучшение качества жизни населения и оптимизация среды его обитания, достижение реального суверенитета страны, создание условий для динамичного развития структурно обновленного и сбалансированного народнохозяйственного комплекса.

Понятно, что реализовать указанные задачи одновременно не удастся. Сначала необходимо обеспечить восстановление и рост экономики. Это задача, решение которой позволит создать эффективное рыночное хозяйство.

Социально ориентированная модель рынка как основа стратегического развития экономики страны требует новой экономической стратегии, которая бы учитывала радикальные изменения, происходящие во всех ее направлениях.

В основе такой стратегии должен лежать комплекс взаимосвязанных, четко согласованных мероприятий и программ, которые бы включали:

- новую концепцию государственного регулирования экономики.

Прежде всего речь идет о масштабах инвестиционной деятельности

государства, а также его обязательствах по социальной защите граждан; рациональной структуре государственных расходов на всех уровнях власти, которая должна стать базой для построения в нынешних условиях модели перераспределения ВВП через бюджет, а также принятии уровня налоговой нагрузки на народное хозяйство и построение соответствующей модели налоговой системы;

- программы отраслевого, инновационного и инвестиционного развития, структурной перестройки экономики.

Республика может претендовать на высокий уровень развития экономики только в том случае, если удастся достичь определенного уровня инновационно-экономического развития, который бы способствовал возрождению экономики на уровне постиндустриальной эпохи. Для этого необходимо обосновать и ввести:

а) систему долговременных приоритетов экономического развития современных отраслей машиностроения, энергосберегающих технологий, направленных на возрождение отечественного производства;

б) программу инвестиций с четко определенными финансовыми источниками.

В Донбассе, несмотря на огромные потери, существуют объективные предпосылки для развития высокотехнологичных производств, привлечения в эту сферу значительных инвестиций, в том числе зарубежных. Речь идет прежде всего о технологии по разработке новых материалов, биотехнологии, электросварка и некоторые другие. В республике целесообразно развивать отрасли с быстрым оборотом капитала, в частности пищевую и перерабатывающую промышленности.

Стратегия аграрных преобразований должна быть направлена на преодоление зависимости от внешних поставок продовольствия в республику и утверждения в перспективе как государства с высокоэффективным сельским хозяйством, способным производить экспортно-способную продукцию. Эффективность стратегии аграрной политики в ДНР зависит, с

одной стороны, от активной поддержки государства по созданию соответствующих правовых и экономических условий для развития различных форм хозяйствования в этой сфере, с другой, сформированной соответствующей социально-психологической обстановке вокруг реформы, механизма ее осуществления.

Социальная политика, исходя из задекларированных в Конституции Донецкой Народной Республики социальных прав и концепции построения рыночной экономики, должна обеспечить свободу и суверенитет личности и семьи, активность и ответственность индивида за свои действия в сфере труда, потребления и образования. В свою очередь, государство должно обеспечить политические, правовые и экономические условия для реализации личности, не допуская развития патернализма, характерного для командной экономики.

В функции государства также входит: обеспечение минимальных социальных гарантий, поддержка различных слоев населения, установление правового пространства в обществе, охрана окружающей среды.

В основе социальной политики должно лежать оптимальное согласование социальных гарантий и социального страхования, которые предотвращают ухудшение условий существования личности в основных сферах жизнедеятельности по безработице, болезни, старости, необходимости повышения квалификации.

Бесспорно, быстро достичь такого уровня социальной защиты и социальной поддержки в нынешних условиях не удастся. Поэтому социальная политика переходного периода должна основываться на механизме, который сочетает элементы государственных гарантий, социальной поддержки и либерализма. Роль социального страхования для всех членов общества выполняет определенный круг благ, предоставляемых как государственная гарантия. Такие гарантии (прежде всего минимальные заработная плата и пенсия, право на бесплатное лечение и образование) должны обеспечивать прожиточный минимум всем членам общества,

создавать им равные стартовые возможности. Тот, кто по независящим от него причинам лишен их, нуждается в социальной защите (например, больные, инвалиды, старики).

Инвестиционная политика занимает ведущее место в стратегии социально-экономических преобразований страны. Только активизация инвестиционного процесса будет способствовать реальному обновлению производственных фондов и структурным преобразованиям, что будет способствовать реализации стратегической цели - обеспечению стабильного экономического роста.

Важно активизировать роль государства в целях преодоления инвестиционного спада начавшегося с началом боевых действий.

Государственные инвестиции целесообразно направлять в те отрасли и сферы, которые являются неэффективными для частного бизнеса. Прежде всего это касается производственной и социальной инфраструктуры, фундаментальной науки, экологии, ресурсосбережения. Это будет способствовать прогрессивным структурно-технологическим преобразованиям, решению задач социального характера, в том числе сдерживанию безработицы, а также стимулированию частных инвестиций.

Очень важно восстановить роль сбережений населения в инвестиционном процессе. Сегодня практически отсутствует механизм трансформации личных сбережений в инвестиции, так как подавляющее их большинство конвертируется в иностранную валюту.

Необходимо стимулировать привлечение иностранных инвестиций, особенно в реальный сектор экономики, в том числе в экспортоориентированные отрасли и производства по импортозамещению. Важно, чтобы данные инвестиции направлялись на реализацию конкретных проектов модернизации производства с максимальным использованием отечественных товаров и услуг, выполнения программ экологической безопасности.

Большой потенциал для активизации инвестиционной политики имеет банковская система. До последнего времени коммерческие банки всячески уклонялись от кредитования реального сектора экономики. Подавляющее большинство коммерческих банков не имеет достаточного капитала для финансирования крупных и долгосрочных проектов в производственной сфере. Незначительное количество ведущих банков, способных осуществлять весь спектр банковских операций, переживает тяжелые времена. Прежде всего это обусловлено значительными объемами невозвращенных кредитов, и, как результат - большая часть банковских активов стала распыленной и обесцененной. К тому же, до сих пор отсутствует механизм санации, реструктуризации и банкротства банков, повышение уровня их капитализации.

Рост эффективности инвестиционной деятельности требует сохранения приоритетности денежной и валютной стабилизации: снижения цены кредитных ресурсов, развития банковской системы.

Республиканский банк должен проводить взвешенную денежно-кредитную политику и обеспечить постепенное повышение уровня монетизации экономики. Вместе с тем необходимо усовершенствовать структуру денежной массы, обеспечить уменьшение ее доли, находящейся в обращении, вытесняя из платежного оборота иностранную валюту и некачественные денежные суррогаты.

Коррекции также нуждаются валютная и бюджетная политики. Политика завышенного валютного курса и значительного дефицита платежного баланса себя исчерпала. Основой новой стратегии должна стать политика паритетного с темпами инфляции валютного курса, а также поддержка валютных резервов страны в достаточном количестве. Ключевой задачей бюджетной политики должно стать достижение максимальной экономии бюджетных ресурсов и на этой основе уменьшение объемов финансовых заимствований, что гарантирует рост объема кредитных ресурсов для производственной, в том числе инновационной, сферы.

Налоговая политика является не только органической составляющей экономической стратегии, но и является одним из важных рычагов, с помощью которых государство воздействует на экономические процессы в стране. Для того чтобы такое влияние было положительным нужно, чтобы система налогообложения обеспечивала рост налоговых поступлений за счет расширения базы налогообложения, способствовала легализации теневого сектора экономики, стимулировала функционирование и развитие производства, создание дополнительных рабочих мест, обеспечивала стабильность налоговых поступлений в бюджет, способствовала выравниванию социально-экономического развития региона, была простой для административного управления, начисления и уплаты налогов, не допускала двойного налогообложения, основывалась на научно-обоснованных налогах и налоговых ставках. Достижение этих целей возможно при введении таких принципов государственного регулирования и построения новой налоговой системы:

- обеспечение высокой степени сборов налогов;
- сбалансирование общегосударственных и местных интересов;
- равномерность в поступлении налогов во времени;
- единство налогового режима;
- верховенство налогового закона;
- единство регулирования налоговых отношений, обеспечивается

Налоговым кодексом.

Внешнеэкономическая политика ДНР должна включать систему согласованных мер, реализуемых государством для повышения конкурентоспособности товаров и услуг национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках и преодоление угроз экономической безопасности.

Институциональная политика является тем звеном, от которого зависит достижение главной цели политики реформ - экономической эффективности.

Вектор социально-рыночного развития вызывает необходимость разработки действенного государственного регулирования, которое будет способствовать развитию рыночных отношений и обеспечению социальной защиты субъектов рыночных отношений от различных проявлений дискриминации. Исходя из этого, все **ветви власти должны** действовать слаженно и **решать следующие задачи:**

- способствовать возрождению отечественного товаропроизводителя, стимулировать его деятельность и обеспечивать защиту;

- создать благоприятные условия, чтобы финансово-кредитные потоки направлялись в материальное производство, инвестиции использовались для обеспечения реального сектора экономики новейшими технологиями;

- обеспечить условия для легализации экономики, защиты субъектов хозяйствования, которые работают в рамках закона, от криминала и коррупционеров;

- наладить эффективное управление государственной собственностью, от чего во многом зависит состояние экономики в целом. Речь идет о восстановлении управления государственными предприятиями (безусловно, с применением новых методов, соответствующих современным требованиям рынка), разработке механизма управления государственными пакетами акций;

- содействовать формированию мощных национальных и транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп, холдинговых компаний, образованию вокруг них дочерних фирм и малых предприятий, которые были бы адекватны потребностям нового времени и конкурентоспособными на региональных и международных рынках.

Экономическая политика должна стать фактором эффективного экономического развития страны, способствовать повороту экономики в сторону потребностей человека, к формированию контуров гражданского общества.