

Государство и экономика: проблема оптимальности в соотношениях форм собственности

Р. И. Хасбулатов*

Аннотация. В статье предпринята попытка, с учетом мирового и российского опыта и уроков мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг., по-новому осмыслить проблему оптимальности в соотношениях различных форм собственности, присущих рыночной экономике. На этом фоне рассматривается проблематика эволюции главной цели капиталистического производства и социальных контрреволюций, два типа национализации.

Ключевые слова: формы собственности; рынок; государство; принцип оптимальности в смешанной экономике; «закон Вагнера».

State and Economy: The Problem of Optimal Correlations of Forms of Ownership

R. I. Khazbulatov

Abstract. The author has tried, in view of the world and Russian experience and the lessons of global financial and economic crisis of 2008–2010, to show the problem of optimal correlations of different forms of ownership inherent in market economy in a new way. On this background the author considers the problems of the evolution of the main aim of capitalist production and social counterrevolution, two types of nationalization.

Keywords: forms of ownership; market; the state; an optimality principle in mixed economy; «Wagner's law».

Многообразие форм и видов собственности в смешанной экономической системе

Любая экономическая система, с глубокой древности, всегда имела характер «смешанной» — то есть она состояла из разных форм (видов, типов) собственности: личной рабовладельческой (частной), индивидуальной, государственной, групповой и пр. И, также с глубокой древности, регулировалась разными актами государства. Эти отношения собственности всегда стояли в центре внимания Власти, как и вопрос о Государстве. Все это достаточно отчетливо описано знаменитыми античными авторами, в том числе Платоном и Аристотелем.

Но далеко не всегда современные представители правящих кругов и их теоретики отда-

ют себе отчет в том, что между разными видовыми формами собственности существуют объективные связи, определяемые в том числе технологическими факторами. Эти две связи очевидны, но проблема в том, что, во-первых, не установлены соответствующие «измерители» в соотношениях между разными формами и видами хозяйственно-экономической деятельности, оптимальность их количественных параметров в экономической системе. Во-вторых, отсюда преобладание политико-идеологических воззрений, уверенность в том, что Власть может чуть ли не директивно устанавливать численность разных форм организации хозяйственной деятельности. Как и при социализме, наблюдается сплошной волюнтаризм, субъективизм; высказываются взаимоисключающие суждения относительно

*Хасбулатов Руслан Имранович – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Мировой экономики» Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. E-mail: hasbulatov@rea.ro

но государственной и частной собственности: одна форма и тип ее противопоставляются другой, одна объявляется носителем прогресса и добродетели (частная), в то время как другая (государственная) выступает в образе исключительно тормоза общественно-экономического развития и чуть ли не «врагом общества». Обе эти точки зрения — ярко выраженные отголоски идеологической борьбы, характерной для XX века, уводящие далеко в сторону от реального понимания проблемы собственно мирового экономического развития в усложняющихся условиях XXI века. Уже первое десятилетие XXI века сопровождалось двумя мощными глобальными финансово-экономическими кризисами: 2001–2002 гг. и 2008–2010 гг. Похоже, что каждый наступающий мировой кризис становится более глубоким, обширным, наносит все более невосполнимый ущерб. Мир оказывается бессильным найти общие подходы как в предотвращении такого рода глобальных кризисов, так и в непосредственных общих мерах по нейтрализации последствий. Проблема заключается не только в циклическом развитии, неизбежно сопровождающимся кризисом, она усугубляется субъективизмом политики. В частности, это находит отражение в методологических основах экономической политики, основанной на ошибках ее исходных оснований. Поэтому найти некие общие подходы как в глобальной экономической политике, адекватной объективной реальности глобального экономического мира, так и в национальной хозяйственной ситуации становится попросту невозможной задачей. Влиятельные носители государственной власти во многих ведущих странах мира (в т. ч. и в России)отягощены крайними догматическими представлениями о том, что рыночная система, основанная исключительно на частной собственности, «сама по себе», чуть ли не автоматически действует «во благо человека». Это другая радикальная крайность, по сравнению с социалистической идеей о планово-директивной экономике. И эта радикальная рыночная концепция, как и социалистическая, — также ведет общество по пути тупикового развития. Это, собственно, и показал все еще продолжающийся мировой финансово-экономический кризис, спровоцированный во многом именно такого рода

представлениями о «всесильном рынке», способном якобы решить все общественно-экономические проблемы.

Рынок и государство

Основная проблема экономики — это спрос, поскольку производимые товары и услуги необходимо реализовать. Но как, каким способом обеспечить эту реализацию потребителю? Здесь и начинают выявляться главные «детали» проблемы спроса. Известно, что спрос можно регулировать многими способами. Первый — это производить как можно больше товаров и услуг для населения, а оно, предполагается, зарабатывает достаточно денежных доходов, чтобы приобретать нужные ему товары и услуги.

Это — некое идеальное общество, капиталистическое или некапиталистическое (можно допустить и это). Но чтобы это общество действовало по законам того типа свободного рынка, исторически сложившегося и с которым мы имеем сегодня дело, нужно вооружить общество огромным числом законодательных и иных нормативных актов, регулирующих действия как участников рынка, так и механизмы самого рынка, конкуренцию и правила игры и т. д. и т. п. Здесь — волей или неволей — мы сталкиваемся с необходимостью иметь дело не только с Рынком, но и с Государством, как силой, стоящей над Обществом: и над Предпринимателем, и над Работником. Это — объективная реальность, которую необходимо учитывать вне всяких идеологических пристрастий. И это — наиболее сложная задача, которая откровенно игнорировалась в последние три десятилетия под натиском крупных корпораций и их представителей в правительствах и научно-экономическом обществе.

Соответственно, вопрос в следующем: где пределы разумного вмешательства государства в экономику? Это — главный вопрос, который остался без ответа в XX веке и «плавно» перешел в век XXI. В то же время мировые кризисы первого десятилетия XXI века (2001–2002, 2008–2010 гг.) отчетливо показали необычайную прозорливость главной мысли великого экономиста XX века Дж. М. Кейнса о том, что эпоха свободного нерегулируемого

капитализма осталась в XIX веке. Эту мысль переформулировал выдающийся экономист П. Самуэлсон, сказав, что она, то есть эпоха «свободного капитализма», осталась в веке королевы Виктории.

Надо признать: необычайная сложность объективного подхода здесь связана с предыдущей столетней войной между капитализмом и социализмом (со второй половины XIX в. и вплоть до октября 1917 г. это была борьба между капитализмом и теоретическим марксистским социализмом; с 1917 г. по 1991 г. — борьба между капитализмом и практическим социализмом). Она наложила огромный отпечаток на сознание общества, в том числе ученых-теоретиков, государственных деятелей, на политические партии, общественную психологию. И сильнейшим образом отражается ныне как на экономических теориях, так и на экономической политике. В частности, существует тенденция связывать всякое объективное усиление экономической роли государства с «возвращением социализма», что ловко используется традиционными и «новыми» сторонниками догматического неолитерализма — учения, возникшего для защиты крупного капиталистического предпринимательства еще в период наступления кейнсианства, как его антипод. В 80–90-х годах XX века и вплоть до глобального кризиса 2008–2010 гг. эта идеология превратила весь мир в своего заложника, навязывая ему политику и идеологию. Крайне реакционную, предельно догматическую.

Эволюция главной цели капиталистического производства

На протяжении столетий, со времени формирования капиталистического производства, его главной целью выступала прибыль. Она определялась самой природой частной собственности. Собственник частной компании, естественно, исходит именно из своего главного интереса — мотива получения прибыли, что вполне естественно. И все существовавшие теории трактовали ситуацию таким образом, что столкновение частных интересов на рынке создает универсальный механизм — конкуренцию, которая уравнивает интересы производителей товара и

его потребителей, — что соответствует интересам и первых, и вторых. Роль государства сводилась к тому, чтобы уберечь экономику (рынок) от монополий, деформирующих механизмы конкуренции, и, соответственно, рыночное равновесие. Отсюда истоки того яростного ниспровержения экономистами-теоретиками в XVII–XVIII вв. жесткого государственного регулирования предпринимательства абсолютистскими государствами Западной Европы. Они внесли выдающийся вклад в развитие различных доктрин экономического либерализма. И на протяжении двух столетий, вплоть до Великой американской депрессии 1929–1933 гг., весь экономический мир руководствовался ими.

Но мировой кризис конца 20–30-х годов едва не опрокинул мировой капитализм. Его спасение было найдено в качественном изменении роли главных игроков, действующих не просто на «рынке», а во всей экономической системе капитализма: на первые роли выдвинулось государство как несущая конструкция системы, с мощными экономическими функциями; сформировалась теория макроэкономики. Вторая мировая война и ее последствия качественно изменили ситуацию — кейнсианская революция стала универсальной, она в конечном счете привела к формированию государства всеобщего благоденствия. Соответственно роль государства в особенности укрепилась на всем протяжении послевоенных десятилетий, вплоть до середины 70-х годов: стало очевидным для всех, что частное предпринимательство бессильно восстановить лежавшие в руинах европейские и азиатские государства, вдохнуть жизнь в развалины, оставшиеся от заводов и фабрик, дать работу сотням миллионов людей, реанимировать международные экономические связи и отношения, движение товаров, капитала, повысить конкурентоспособность компаний европейских стран и т. д.

В эти десятилетия цель капиталистического производства рассматривается уже не только с позиций исключительно прибыли, на первом месте — достижение «общего блага», то есть процветание общества. Большая часть прибыли частных агентов производства изымается государством в пользу общества. Разумеется, целью индивидуального частного

предпринимательства неизменно выступает прибылью. В то же время общей целью капиталистического производства является, конечно же, «погашение» спроса через массовое производство товаров и услуг и удовлетворение растущих потребностей людей. Эта же главная цель, напомним, провозглашалась социализмом. Но капитализм объявил, что ее можно достигнуть, используя эгоистические мотивы человека, посредством экономической свободы предпринимателей, и рынок. Социализм же утверждал, что эта цель может быть достигнута только через отрицание эгоизма и приобретательства и, соответственно, рынка, — посредством благородных мотивов всеобщего равенства, общественной собственности и директивного планирования. Кейнс нашел «золотое сечение» — он добавил третий элемент к двум крайним системам — экономическая свобода и рынок должны регулироваться государством (которое ограничивает беспредельное стремление предпринимателя к личной наживе в ущерб обществу).

Развитие наиболее процветающих стран (Западная Европа, Северная Америка, Япония, Австралия и Новая Зеландия) в 40–70-е годы прошлого века привело к коренным сдвигам их экономической политики, в частности, в оценках экономических функций государства и рынка. Это, как мы отмечали выше, произошло впервые за последние 200 лет, когда государство стало рассматриваться как главный субъект экономики, призванный не только регулировать экономические процессы через законодательные акты и защиту прав собственности, но и его активный участник, в том числе как производитель товаров и услуг, а также гарант социальной политики, обеспечивающей строительство общества процветания. В частности, оно обеспечивало социальную защиту людей, бесплатное здравоохранение и образование, доступность жилья, минимальные разрывы в распределении национального дохода между различными группами населения и т. д. Соответственно, произошли существенные сдвиги в самом понимании капитализма, деятельности его агентов рынка, что, собственно, и привело к формированию упомянутого выше «государства всеобщего благоденствия».

При этом в разных развитых странах госу-

дарство всеобщего благоденствия имело свои особенности. Так, если определенная «жесткость» социальной конструкции в США не была преодолена (децильный коэффициент 7:1), то в странах Западной Европы, в Канаде, Австралии, Новой Зеландии она была значительно сглажена — в этих странах социальные разрывы между стратами были наименьшими (4:1). Это и есть та платформа, которая формирует мощный слой среднего класса из состава: а) высококвалифицированных рабочих, б) инженеров, в) государственных служащих, г) учителей и ученых, д) людей творческих профессий, е) мелкого предпринимательства. Этот слой составлял 70–85% в указанных странах уже в 70-е годы XX века.

Социальные контрреволюции

Ситуация в капиталистическом мире коренным образом изменилась с конца 70-х — начала 80-х годов прошлого столетия (мы не рассматриваем в данной статье причины). «Старые» либеральные (точнее — либертарианские) экономические доктрины XVIII–XIX вв., проповедующие неограниченную свободу частного предпринимательства и объявляющие «незаконным» государственное участие в экономике, снова стали доминирующими. Они буквально взламывали институты кейнсианского регулирования, демонизировали экономические функции государства и постепенно создали обстановку нерегулируемой деятельности крупных корпораций, банков, глобального движения финансовых ресурсов на совершенно легализованной спекулятивной основе. Достижение прибыли, большей прибыли, прибыли любой ценой — этот лозунг стал альфой и омегой философии неолиберального капитализма в последующие десятилетия (80–90-е гг. XX в.). Культ денег, наживы, паразитарного потребления (в полном соответствии с описанием этого явления Торстейном Вебленом в «Теории праздного класса») агрессивно навязывается обществу, исчезают морально-этические барьеры в деятельности бизнеса, государства капитулируют перед ним, сносятся регулирующие механизмы. Менеджеры компаний и банков, деятели шоу-бизнеса, актеры и футболисты, игроки в теннис, и пр. и пр. стали получать

колоссальные деньги, несоразмерные их труду и способностям. Почему? Потому что «новая философия» экономики разорвала связи денег с реальной экономикой, разрушив сами основы ее нормального функционирования.

Стали доминировать легкомысленные суждения о безграничном процветании корпоративного капитализма на базе «самовозрастания» финансово-кредитного элемента и спекуляций на фондовых рынках (в экономических теориях), движение денежных потоков «оторвалось» от ситуации в сфере реального производства товаров и услуг. Цены стали формироваться вне связи с затратами, подчиняясь спекулятивной рыночной конъюнктуре.

А между тем глобальная экономика и ситуация в отдельных странах уже с 90-х годов показывали порочность безудержного разгула экономического неолиберализма. В частности это отразилось в глубоком спаде мировой экономики в 1991–1992 гг., в Азиатском кризисе 1997 г., российском дефолте 1998 г., в мировом экономическом кризисе 2001–2002 гг. Однако мировая политическая и экономическая элиты предпочитали не замечать эти тревожные «звонки-сигналы», они продолжали вести гибельную финансово-экономическую политику на базе примитивных догматически-фундаменталистских конструкций МВФ, который откровенно и грубо насаждал их повсюду в мире.

И лишь разрушительная динамика современного мирового финансово-экономического кризиса (конца первого десятилетия XX века) привела к необходимости ревизии указанных догматических экономических доктрин XIX века, абсолютно не адекватных условиям конца XX–XXI вв. и имеющих, по словам П. Кругмана, не объективно-теоретическое, а скорее политико-идеологическое содержание. Самые крупные мировые банки и промышленные корпорации, ранее с презрением отвергавшие государственное вмешательство, буквально выстроились в очередь за получением государственной финансово-экономической помощи в условиях кризиса 2008–2010 гг. По всему миру прокатывались волны национализации, ранее отвергавшиеся как якобы «социалистические реквизиции».

Все это заставляет по-новому рассматри-

вать целый комплекс сложнейших проблем и вопросов, связанных с экономической ролью государства в XXI веке, а также те концептуальные положения, которые находятся в основе демонизации государства в последние 30 лет, и в не меньшей мере те внутренние закономерности, которые свойственны экономической системе с позиций динамики современной «смешанной» экономики.

По мере свертывания механизмов кейнсианского регулирования и его замены неолиберально-монетарной экономической идеологией, возвращались старые догматические либерально-экономические подходы, хотя формально они декларировали «возвращение» экономических свобод, «якобы экспроприированных государством». На деле же речь шла исключительно о «снятии» любых ограничений в деятельности крупных корпораций и банков. Культ денег и накопительства, стремления к сверхвысоким прибылям, свойственные эпохе первоначального накопления капитала, захлестнули весь мир. Резко стала возрастать социальная дифференциация в странах, государства всеобщего благоденствия теряли свою социальную природу, несправедливость торжествовала повсюду. Фактически стала формироваться новая, крайне реакционная модель капитализма, несущими конструкциями которой стали крупные корпорации, банки, транснациональные структуры, осуществляющие агрессивное массированное наступление на общество и государство. Теоретики же, в том числе экономисты, идеологически обосновывали «вредность» вмешательства государства в экономическую жизнь, в «дела бизнеса». Сломать устоявшиеся модели государства всеобщего благоденствия в развитых странах было нелегко, но тем не менее они подверглись «жесткой обработке» и некоторые их свойства оказались реформированными. Но разрушительную, буквально роковую роль этот контрреволюционный поворот сыграл в новых капиталистических странах, в которых не было первоначально никакой модели, особенно в России, — в них стали формироваться неконструктивные (мягко говоря) типы модели.

В соответствии с новой идеологией, снижались налоги на крупные корпорации и банки, свертывалась деятельность государственных

регулирующих институтов, крупный бизнес все шире и глубже стал вторгаться в социальные отрасли, приватизируя здравоохранение, образование, пенсионные системы и т. д. Подвергалось ревизии законодательство 40–70-х годов XX в., регулирующее деятельность крупных финансово-банковских институтов, безмерно и бесконтрольно расширив их агрессивную экспансию. Это, несомненно, было реакционным направлением в развитии экономической цивилизации, поскольку главный акцент был перенесен с развития общества на собственно экономический рост, в котором главной силой рассматривались корпорации и банки, а движущей силой — громадное наращивание потребления во имя прибыли. В погоне за огромными прибылями (что влекло огромный рост дивидендов менеджеров) они теряли квалификацию, стали менее эффективными, но более агрессивными, испарились свойства социальной ответственности бизнеса.

В условиях формирования новой, реакционной неолиберально-монетарной модели капитализма в его предельно потребительской форме, в группе развитых стран оба типа национализации стали искусственно отождествляться, тем самым кейнсианство стало рассматриваться идеологами неолиберализма как «форма социализма», что явно обедняло инструментарий экономической политики, в то время как усложнение экономики требовало обогащения этих инструментариев. (Не случайно, что в правящих кругах России и в научном сообществе, обслуживающем их интересы, кейнсианство даже не рассматривалось в качестве альтернативы экономической политике.) Отсюда — проявившаяся беззащитность самых крупных экономических стран перед глобальным кризисом. И — неизбежный возврат кейнсианских инструментариев регулирования, начиная с США.

Иллюстрация: отметим, что XX век использовал два широкомасштабных типа национализации. Первый тип — это тотальный, политико-идеологический, то есть социалистический. Второй тип — капиталистический, обусловленный объективными потребностями экономического развития, подчиненный задачам оптимизации структур и строения национальной экономики, повышения конкурентоспособности, — это кейнсианский тип

национализации (кейнсианская революция).

Экономическая история мира, различные трансформации и экономические реформы, национализации и денационализации с предельной очевидностью показывают следующие взаимосвязанные положения:

- во-первых, можно определенно утверждать, что нет убедительных доказательств того, что крупная частная собственность есть абсолютное благо;
- во-вторых, точно так же неверно и противоположное утверждение, что абсолютным благом является государственная собственность;
- в-третьих, неверны утверждения, что существуют «высшие» (основные) формы собственности и «низшие» («промежуточные», «остаточные»). Все формы собственности в смешанной экономике взаимосвязаны и взаимообусловлены, и каждая из них выполняет свою экономическую и социальную роль. Между ними в разных странах, в зависимости от множества различных факторов (прежде всего такого универсального фактора, каким предстает понятие «технологическая зрелость»), при отсутствии административного давления, устанавливается своего рода оптимальное соотношение. Очевидно, что только в этом случае национальная экономика будет работать эффективно — то есть в режиме высокой конкурентоспособности. Несомненно и то, что в условиях рациональной экономической политики в соотношениях между типами предпринимательства объективно устанавливается определенный оптимум.

Частные и государственные предприятия: несовпадающие интересы и цели

Частные предприятия. Рыночная экономика базируется, естественно, на принципе частной собственности и свободной деятельности самого разного рода частных агентов производства товаров или услуг, в сфере обращения денежных ресурсов и т. д. Частная фирма — это своего рода «микрокосм» экономической системы капитализма, по образному выражению французского экономиста Раймона Барра. Нет смысла повторять преимущества частных предприятий, они не требуют ни дополнений, ни пояснений.

Но не следует забывать об органических пороках частного предпринимательства, особенно крупных корпораций, — а это происходит сплошь и рядом. При этом следует учитывать одну особенность: частному предпринимательству органически чужды попытки вообще учитывать макроэкономические цели государства, в том числе равномерность размещения факторов производства на территории страны, сбалансированность экономики, задачи по диверсификации отраслей народного хозяйства, социальные цели государства и т. д. Единственный мотив его функционирования — получение максимальной прибыли. В этом — его суть, которая органически ему свойственна. Всякие рассуждения о некоей изначальной социальной ответственности, гуманизме и пр., якобы присущих частному агенту производства, — или от лукавого, или мечтания наивных людей. Капитализм жесток, неумолим и ворует от природы; «мягким» он становится исключительно как следствие государственного регулирования и эффективного общественного контроля.

Отсюда задача государства — использовать в национальных интересах эгоистические начала частного предпринимательства, но не подчинять цели общества мотивам крупных предпринимателей. Необходимо понимать принципиальные различия общественных целей (и целей государства) и частных целей и мотивов предпринимательства. Между ними — глубокая пропасть, которая в развитых странах, как мы отметили, все последние десятилетия, вплоть до 80-х годов, «сглаживалась» политикой государства, деятельностью профсоюзов, контрактными соглашениями между корпорациями и союзами рабочих (профсоюзами) и т. д. У управляющей системы государства должно быть четкое представление о том, что может решить предпринимательство (в регионе, отрасли), а что оно не может решить. И, соответственно, нужно обозначить отрасли и сферы с исключительным преобладанием или частного, или государственного функционирования, либо «смешанной» их деятельности в рамках государственных планов и программ.

Государственные предприятия. Все послевоенные десятилетия, да и в наше время, в развитых странах мира (Западной Европе,

Канаде, в меньшей мере — в США и Японии) успешно действовало множество государственных предприятий (фирм) в самых разных отраслях и сферах производства. Этот госсектор постепенно сокращался по мере «вызревания» капитализма, решения крупных задач в области строительства мощной производственной инфраструктуры (дороги, мосты, электростанции, военная промышленность, автостроение, военная и гражданская авиация и пр.), а также создания современных отраслей (атомной, космической, радиоактивной, химической, судостроительной) промышленности. Но тем не менее и сегодня государственные предприятия во всех отраслях и сферах хозяйства достаточно распространены во многих странах (Франция, Италия, Скандинавия, Канада), и они не подвергаются остракизму, как это происходит в России. А в Китае государственные компании — это основное ударное звено всех позитивных преобразований; если иметь в виду крупные компании и банки — здесь на государственный сектор приходится более 80% всей этой собственности.

Преимущества, органически свойственные государственным предприятиям, если они действуют реально с позиций интересов общества (а не менеджеров-хищников, находящихся в альянсе с бюрократией власти), следующие:

- во-первых, они устремлены не на максимизацию прибыли; они и не должны ставить перед собой такие цели, поскольку их задачи связаны с общественным производством в более широком понимании. И менеджеры не должны приравняться (по бонусам) к менеджерам частных компаний, поскольку в этом случае немедленно начинает разлагаться любая государственная компания. Здесь должны действовать свои особые уставы и характер регулирования. Разумеется, эти компании должны также быть устремлены на достижение прибыльного результата, но не «любой ценой», и не выступать, наподобие «Газпрома», «Роснефти» и других российских компаний, принадлежащих государству, пионерами в гонке цен и тарифов. Это ухудшает материальное положение людей, а в целом формирует нездоровую ситуацию в «ценовой гонке»;

- во-вторых, они осуществляют общегосударственные задачи и реализуют общенациональные, региональные или отраслевые проекты — то есть они ориентированы не только на цели экономического, но и социального порядка, социально-культурные задачи политики;

- в-третьих, в крупных акционерных компаниях с участием государства представители правительства в менеджменте должны обладать не просто «правом голоса» — они должны в них проводить государственную политику (не свою лично точку зрения, а именно «государственную», с позиций интересов общества). Это следует особо подчеркнуть, учитывая современное крайне инертное поведение представителей государства в крупных корпорациях и банках (включая членов федерального правительства). Они не только не представляют реальные интересы, но скорее — благословляют эти бизнес-организации на деятельность, не совпадающую с интересами общества, выступая как бы звеном в формировании альянса политической и деловой элиты. А это — опасно.

Принцип оптимальности в смешанной экономике

Любая национальная экономика — самая передовая и самая отсталая — неизменно предстает в качестве смешанной экономики. Это — аксиома. Это означает, что экономическая система состоит из разных видовых (типовых) форм собственности: частной, индивидуальной, кооперативной, акционерной, коллективной, групповой, государственной, семейной и т. д. Частная собственность также имеет множество разновидностей: крупная частная собственность, средняя, мелкая и т. д. Государственная собственность также выступает в разных типах, в том числе действующих как под непосредственным государственным управлением, так и на фирменных принципах, в режиме аренды, концессии, в лизинговых формах и т. д. Далее, существуют государственно-частные, государственно-акционерные и иные виды государственной или полугосударственной хозяйственной деятельности и т. д. Есть и общественная форма собственности, коллективная (народные пред-

приятия) и т. д.

Борьба двух тенденций — полной свободы частного предпринимательства и попытки осуществлять над ним общественный контроль, но часто — совершенно неразумный, вплоть до объявления частной собственности «антинародной», — сопровождает экономическую историю мира на протяжении столетий.

Попытки насильственного удаления какой-либо из форм и типов собственности из системы смешанной экономики постоянно предпринимались в разных странах и на разных этапах их развития и всегда наносили ущерб целостности самой экономической системы. Естественная эволюция общества в конечном счете определяет те формы собственности, которые, сокращаясь, уходят в небытие, в то время как она же приводит к жизни ее новые типы и формы. Споры и конфликты возникают, как правило, между сторонниками государственной и частной собственности — и появились они впервые много столетий тому назад, и, очевидно, нет оснований утверждать, что они завершатся в наше время. И сегодня нередко попытки рассматривать частную собственность как «высшую форму», а государственную — как неполноценную, «низшую»; они проникли в сознание носителей власти, нанося огромный ущерб обществу, поскольку на такого рода неверных методологических подходах часто разрабатывается политика государства. У них далеко не всегда есть понимание того, что все формы собственности, представленные в современных экономических системах, обладают равным естественным статусом. И каждая из них должна выполнять свои особые функции и задачи: частная — свои, государственная — свои. У каждой из них существует своя «ниша» в экономической системе, задача политики — не уничтожать их, а определить эти «ниши».

В то же время, длительный опыт национализации и денационализаций, различные режимы функционирования хозяйственных организаций в течение последних двух столетий достаточно наглядно выявили связь между величиной государственного экономического вмешательства и уровнем развития факторов производства (производительных сил), или иными словами, уровнем технологической зрелости страны. Страны мира, естественно,

находятся на разных уровнях технологической зрелости. Эта связь, на мой взгляд, определяется целой группой интегральных составляющих этой зависимости, которые ниже и рассматриваются.

Эти внутренние связи действуют в направлении установления определенной оптимальности в соотношениях между разными видовыми формами собственности. Эта оптимальность, однако, имеет подвижный характер, она связана со многими факторами, которые нами ниже будут рассмотрены.

Закон Вагнера

Экономисты и ранее, еще в XIX веке, очень далекие от марксизма, отмечали, что в будущем экономическая роль государства не только не будет снижаться, но, скорее, будет возрастать. В конце XIX века немецкий экономист Адольф Вагнер выдвинул гипотезу, в которой утверждалось, что будущее промышленное развитие неизбежно будет сопровождаться ростом доли государственных расходов в национальном доходе (ЯД) и ростом государственного регулирования в разных формах. Он отметил главные причины этой исторической закономерности:

1. Относительный рост затрат на государственное управление, законность и порядок, а также на регулирование экономической деятельности по мере развития общества, включая научно-технический прогресс.

2. Рост эластичности спроса на культурную и благотворительную деятельность государства, поскольку спрос на эти услуги растет быстрее роста доходов частного предпринимательства.

3. Экономическое развитие будет в дальнейшем сопровождаться ростом промышленных монополий, что также потребует укрепления институтов государственного регулирования.

Это было необычайным прозорливым предвидением (названным «законом Вагнера»), но ученый не доказал свои суждения, он лишь уловил общую тенденцию мировой экономической динамики. А в последующие десятилетия «закон Вагнера» оказался предан забвению, если не иметь в виду параллельное возникновение кейнсианской интервенции государства в экономическую жизнь общества. Конец эпо-

хи экономического неолиберализма, особенно в связи с глобальным кризисом, подвиг меня снова поднять эту проблему, хотя и в предыдущие годы я уделял ей внимание (моя статья «Какая экономическая политика нужна России? — оптимальность экономической системы» в Интернете в 2005 г. вызвала тогда большую дискуссию). Эту проблему я рассмотрел в четырех измерениях, или уровнях:

Первое. С позиций разных стадий экономического развития, или уровней развития факторов производства (производительных сил).

Второе. С позиций отраслевой специализации народного хозяйства, в особенности группы социальных отраслей.

Третье. С позиций пространственной протяженности: редконаселенности и региональных разрывов в экономике страны (через сравнительные показатели инвестиций на 1 кв. км, или на 100 тыс. населения, живущего в регионе).

Четвертое. С позиций соотношений между агентами производства по их величине: крупные, средние и мелкие предприятия (компания).

Зависимость форм собственности от уровня развития факторов производства или технологической зрелости экономики.

Эта группа факторов связана с разными стадиями экономического развития и, соответственно, параметрами развития факторов производства, которые определяют уровень технологической зрелости национальной экономики. Если, допустим, высший уровень технологической зрелости некой страны принять за 10, то низший уровень другой страны будет равен 1.

Соответственно, появляется возможность выявить коэффициент технологической зрелости. Основные индикаторы этого понятия следующие:

а) показатель производительности труда — $Пт$;

б) ВВП на душу населения — $ВВП^д$;

в) индекс развития человеческого потенциала — $ИРЧП$;

г) инвестиции на 1 км² (или на 100 тыс. населения) — $К$;

д) могут быть и другие факторы.

Таким образом,

$Пт + ВВП^д + ИРЧП + К$

Выявленные связи между секторами экономики (по собственности), в частности, масштабами экономического вмешательства и частным предпринимательством, их соотношениями, показывают, что они непосредственно диктуются уровнем (коэффициентом) технологической зрелости: чем ниже этот коэффициент, тем выше уровень вовлеченности государства в непосредственный экономический процесс. Этот вывод позволяет осуществить классификации государства мира по $K^{\text{та}}$; следовательно, появляется возможность выделить группы государств, в которых могут быть минимальные или максимальные величины государственного сектора экономики (независимо от экономической политики правительства, то есть с позиций закона оптимальности).

Таким образом, в разных странах, в зависимости от «технологической зрелости» их экономической системы, должен быть разный уровень государственного экономического вмешательства, соответственно, разные размеры государственного сектора экономики, разное соотношение между прямыми и косвенными методами регулирования. Причем государственный экономический динамизм имеет подвижный характер. По мере возрастания коэффициента технологической зрелости от 1 до 10 (предельная величина) предприятия этих секторов постепенно могут стать объектами разгосударствления (в разных формах — частные, акционерные, смешанные, народные хозорганизации, иностранные). Это, однако, должно происходить постепенно, по мере «созревания» коэффициента технологической зрелости в экономической системе. При этом многое определяется размерами территорий страны, наличием в них «зон застоя» и «депрессий». Поэтому в регионах стран с большой пространственной протяженностью должны действовать разные элементы экономической политики: в них не следует стремиться проводить одну политику, определяемую центром; к такому типу государств в первую очередь относится Россия. Внутренние связи между уровнем развития факторов производства (или технологической зрелостью экономической системы) и величиной государственного сектора экономики

отчетливо прослеживаются на динамике последнего в группе развитых стран (табл. 1.).

Таблица 1.

Величина государственного сектора в группе стран, 1960, 1975 и 2005 гг., в %

Годы	США	ЕС	Япония	Канада	Швеция	Россия
1960	28	42	28	43	46	100
1975	22	38	18	32	44	100
2005	16	24	12	26	30	20

Источники: расчеты автора на основе данных национальной статистики стран.

Данные таблицы весьма выразительны: на более низких уровнях развития факторов производства во всех развитых странах доля государственного сектора была значительной с 1960 по 1975 гг., постепенно уменьшаясь. К 2000 г. она стала предельно низкой, не соответствующей усложняющимся задачам воспроизводства. Отметим, ныне общий уровень развития производительных сил в России намного отстает от уровня развития США, ЕС и Японии 1960–1975 гг. В частности, коэффициент технологической насыщенности, производительность общественного труда, ВВП на душу населения, показатели региональных «разрывов», размеры оплаты труда и социальной обеспеченности населения — все это намного ниже, чем соответствующие показатели развитых стран в 1960–1975 гг. Однако «сплошная приватизация», которая была осуществлена в 90-е годы и которой остаются привержены нынешние власти, привела к тому, что государственный сектор экономики России в настоящее время более чем вдвое меньше по сравнению со средней его величиной в развитых странах в 60–70-е годы: он составляет 18–20% от стоимости всех активов страны. Следовательно, государство лишило себя экономической силы, опираясь на которую, оно могло бы модернизировать крайне отсталые структуры национальной экономики. Здесь одна из причин технологического отставания страны в последние два десятилетия, поскольку «сплошная приватизация» в пользу олигархического капитализма нарушила более или менее оптимальное соотношение между частным и государственным секторами

экономики и заодно «вымыла» общественные и коллективные формы собственности (кооперацию и народные предприятия) — они оказались «ненужными» олигархату.

Все современные национальные государства можно сгруппировать исходя из величины государственного сектора экономики; условно можно классифицировать их на 9 групп. Первые три из них — с минимальным его объемом, далее — по нисходящей; по нашей шкале — от 1 до 9 коэффициента.

Первая группа государств — США, Япония и Швейцария (коэффициент 1).

Вторая группа государств — Великобритания и Германия (коэффициент 2).

Третья группа государств — Франция, Италия, Канада, Испания и другие развитые страны, входящие в Евросоюз (коэффициент 3).

Четвертая группа государств — восточно-европейские страны — новые члены ЕС, Грузия, Молдавия (коэффициент 4).

Пятая группа государств — участники СНГ, в том числе Россия, Казахстан, Украина, новые балканские страны, не являющиеся участниками ЕС; а также Турция, Южная Корея, Тайвань, Грузия, Молдавия (коэффициент 5).

Шестая группа государств — НИС первой и второй волн (преимущественно из Азии и Латинской Америки).

Седьмая группа государств — Бразилия, Индия, Китай, Узбекистан, Белоруссия, Туркмени, Азербайджан и Армения (коэффициент 7).

Восьмая группа государств — нефтедобывающие страны Ближнего Востока, Латинской Америки и некоторые другие: Саудовская Аравия, Египет, Ирак, Сирия, Иран, Венесуэла, Нигерия, Куба (коэффициент 8).

Девятая группа государств — основной массив бедных развивающихся стран на всех континентах, в том числе некоторые члены Содружества (СНГ), включая Узбекистан, Киргизию, Таджикистан (коэффициент 9).

В трех последних группах государств государственный сектор экономики должен активно быть абсолютно преобладающим в силу слабости, «недоразвитости» частного сектора. Он будет сокращаться постепенно, по мере укрепления самой базы капиталистического производства, формирования из среды мелких форм средних и крупных частных,

акционерных и прочих предприятий и банковских институтов.

Оптимальное соотношение между государственным и частным секторами экономики можно вывести по формуле:

$$a = a^t + a^k x k,$$

где a — доля государственного сектора экономики в стране определенной группы;

a^t — значение доли государственного сектора экономики в странах первой группы при $k = 1$; принятое здесь значение $a < 0,16$;

a^k — коэффициент пропорциональности; принятое здесь значение $a^k < 0,06$;

k — коэффициент группы стран; принятое здесь значение $k = 1, 2 \dots 9$.

При принятых значениях формула обретает вид:

$$a < 0,16 + 0,06 x k.$$

Таким образом, в соотношении между частными и государственными секторами (а) разные страны имеют свой оптимальный уровень; выявляется достаточно строгая зависимость, которую можно измерить. Но эта объективная закономерность часто разрушается неадекватной государственной политикой, часто связанной с идеологическим оппортунизмом, непониманием внутренних закономерностей национальной экономики как большой системы.

Оптимальность форм собственности в пространственном измерении

Мощное влияние на соотношение между государственным и частным секторами экономики оказывают такие факторы, как протяженность территории, развитость производственной инфраструктуры, климатические и географические условия, редконаселенность, производственно-экономические «разрывы» в территориальном аспекте, инвестиции на 1 км^2 (инвестиционная насыщенность). Они в нашей формуле обозначены:

Г. — государственная собственность,

Т — территориальная протяженность страны,

КГ — климатические и географические условия,

ПИ — развитость производственной инфраструктуры,

РН — редконаселенность,

$I^{нт}$ — инвестиционная насыщенность территории.

Примечание: индикатор $I^{нт}$ — инвестиционная насыщенность территории — может исчисляться суммой вложений на 1 кв. км (или суммой вложений на территории региона в расчете на 100 тыс. чел. населения). Он отражает содержание технологической зрелости территории — ареала экономической деятельности населения. И, соответственно, показывает региональный разрыв в территориальном размещении факторов производства. Чем выше этот показатель, тем меньше возможное присутствие государства, и наоборот, чем ниже показатель (то есть меньше инвестиций на 1 кв. км), тем больше (пропорционально) присутствие государства в данном регионе.

Соответственно, величина государственного сектора может исчисляться следующим образом:

Регион страны в соответствии с известным для данного региона коэффициентом технологической зрелости, значениями G , T^A , KGu , PI , RH , $I^{нт}$, также можно отнести к одной из 9-ти групп.

Тогда формула для определения доли государственного сектора экономики в регионе страны имеет вид:

где a — доля государственного сектора экономики в регионе страны; a_j — значение доли государственного сектора экономики в регионах страны первой группы при $k = 1$; принятое здесь значение $0, < 0,16$;

a_k — коэффициент пропорциональности; принятое здесь значение $0 = 0,06$;

k — коэффициент группы регионов страны; принятое здесь значение $k = 1, 2 \dots 9$.

При принятых значениях формула обретает вид:

$$a < 0,16 + 0,06xk.$$

Далее, хорошо известно, что сферы и отрасли народного хозяйства с низким коэффициентом технологической зрелости не привлекают частный капитал, поскольку они не дают быстрых и крупных прибылей. Это прежде всего инфраструктура, дороги, мосты, энергетика, трубопроводы, водопроводы (ЖКХ) и т. д. Даже в самых развитых странах они менее прибыльны или вообще убыточны — если не предпринимаются искусственные (часто, «несоциальные») действия для достижения

прибыльности, например, через непрерывное повышение цен на специфические продукты общественного пользования («общественные блага»).

Оптимальность форм собственности в отраслевом измерении

Не стоит доказывать, почему частный собственник не заинтересован в участии в указанных отраслях (секторах) народного хозяйства, — он избегает вкладывать крупные средства в их развитие. Поскольку они не сулят быстрой прибыли, да и риск немалый, поэтому попросту вредными представляются последние действия российских властей, направленные на «приватизацию» ЖКХ и всей социальной сферы. Это лишь ухудшает их состояние, ведет к росту тарифов и налогов для населения и обогащению частных компаний, связанных с местными властями. А что говорить о российских бескрайних просторах Севера, Сибири, Дальнего Востока, крайне редконаселенных? Даже предполагать невозможно, что их можно освоить без крупных государственных вложений и без опоры на крупные государственные предприятия (федеральные, провинциальные, муниципальные и пр.). А совершенно запущенная европейская центральная часть страны, юг России и Северный Кавказ — что сделал здесь капитализм? Да ничего, кроме запустения, в котором, соответственно, интенсивно возрастает роль «подпольной экономики» со всеми видимыми последствиями, включая социально-политическую напряженность.

Но «интерес» частных компаний резко повышается, когда государство направляет в эти сферы крупные средства государственного бюджета для их «освоения» частными компаниями, искусственно делая их «прибыльными» (в т. ч., как отмечено выше, за счет ценовой политики). В то же время жизненная важность рассматриваемой группы отраслей требует огромных государственных инвестиций. Это, прежде всего, автомобильные и железные дороги, мосты, крупные энергетические объекты, авиастроение, да и многие другие отрасли и сферы народного хозяйства.

Отрасль страны, в соответствии с известными для данной отрасли значениями коэф-

фициента технологической зрелости, значениями Г, Т, КГ, ПИ, РН, И и др., также можно отнести к одной из 9-ти групп.

Тогда формула для определения доли государственного сектора экономики в отрасли страны имеет вид:

$$a_0 = a_0I + a_0kXK >$$

где a_0 — доля государственного сектора экономики в отрасли страны, в %;

ат — значение доли государственного сектора экономики в отраслях страны первой группы при $k = 1$; принятое здесь значение $a_0k = 0,06$;

ко — коэффициент группы отраслей страны; принятое здесь значение $k = 1, 2 \dots 9$.

При принятых значениях формула обретает вид:

$$a_0 < 0,16 + 0,06kx0.$$

Принцип адекватности

Не только требование оптимальности, но и адекватности, диктует необходимость сохранения в стране мощного государственного сектора во всех отраслях экономики: в добыче и переработке нефти, газа, металлических и неметаллических руд, строительстве (гражданском, дорожно-мостовом и т. д.), обрабатывающей промышленности, включая машиностроение, химическую и прочие отрасли промышленности. Специальное ведомство должно быть организовано для создания крупных объектов в Сибири и на Дальнем Востоке, производственной инфраструктуры; необходимо восстановить единую систему РАО ЕЭС (частный сектор в этой сфере принесет обществу огромные беды, трагедии Саяно-Шушенской ГЭС, на шахте «Распадская» — тому подтверждение). Все провинциальные власти должны иметь в своем ведении областные, краевые, республиканские предприятия, банки (земельные, инвестиционные, промышленные и т. д.), прочие хозяйствующие и финансово-банковские учреждения. Должен получить развитие муниципальный сектор экономики. Необходимо вдохнуть жизнь в кооперативное движение, развитие народных предприятий; создать сильное министерство по малому предпринимательству; принять специальный закон по корпоративному управлению, нечто напоминающее закон Сэрбенс-Окли, принятый

Конгрессом США в 2002 г. (который под давлением крупных корпораций «не заработал» в США). Следует оказывать реальную помощь не только крупным корпорациям и банкам, а прежде всего мелким и средним — именно здесь основа технологического прорыва и будущего потенциального процветания общества, это надо понять. Следует исключить вторжение частных компаний в социальную сферу, в том числе в ЖКХ, — в ней должны действовать исключительно муниципальные организации, а также региональные и федеральные институты. Здесь необходимо создание федерального министерства по ЖКХ. Министерство регионального экономического развития должно заниматься разработкой и руководством (совместно с местными структурами) крупными строительными проектами в регионах, прежде всего в «депрессивных» и «застойных».

Многие сторонники «свободы предпринимательства» скажут: «Эти рекомендации означают возвращение к социализму». Глупости! Я не ставлю вопрос об ограничении частной свободной деятельности капиталистических предприятий в стране. Во-первых, речь идет о необходимости непредвзятого анализа российского капитализма: он чрезмерно молод (на Западе его история в пять столетий, у нас — менее двух десятилетий); он у нас сформирован искусственно: не «снизу» — «вверх», а «сверху» — «вниз», через декреты Ельцина-Гайдара-Черномырдина-Чубайса; он у нас малоэффективен, вороват, чрезмерно циничен, плохо управляется и не способен стать экономическим стержнем создания общества процветания (или «благосостояния»). Эту роль государство еще на долгие годы должно взять на себя, что неизбежно, если высшие должностные лица действительно хотят осуществить модернизационный прорыв. Поэтому следует не сокращать численность стратегических предприятий, а осуществить «инвентаризацию» всей экономической системы и упорядочить ее организационное строение, увеличив значительно масштабы государственного сектора, а в ряде случаев — национализировав крупные корпорации! Например, такая национализация в области добычи и переработки нефти принесла бы казне в 3 раза больше дохода, по сравнению с нынешними поступлениями. Необходимо

воссоздать единую государственную систему РАО ЕЭС, что избавит общество от потенциальных катастроф, уменьшит стоимость электроэнергии, сократит государственные затраты. Разве это нормально, когда государство несет огромную финансовую нагрузку, ликвидируя последствия варварской деятельности директоров частной энергетической компании, допустившей трагедию Саяно-Шушенской ГЭС? Или миллиардер Абрамович, владелец шахты «Распадская», бороздит океан на яхте размером с авианосец, а премьер Путин разгребает последствия аварии, успокаивает разгневанных шахтеров и семьи, потерявших отцов, братьев, мужей-кормильцев?

Во-вторых, напомним об уникальной по масштабам территориальной протяженности страны, для которой характерна многовековая запущенность в деле создания производственной и социальной инфраструктуры. В этом, кстати, главная причина редконаселенности и оттока населения из Сибири и Дальнего Востока (и притока населения соседнего государства, для которого характерны низкие стандарты жизни).

Строя систему управления (в т. ч. структуру правительства), надо не «рисовать схемы» с западных образцов, а отталкиваться от су-ровых реалий страны — объекта управления; здесь следует иметь в виду принцип адекватности. А он фактически разрушен, причем в немыслимых масштабах. Например, почему не существует классического Министерства здравоохранения? Без «и социальной политики». Это министерство должно возглавляться крупным, авторитетным доктором (уровня Рошаля), а не бухгалтером. Разве это серьезно? У нас что, решены задачи здравоохранения, чтобы «растопить» эту отрасль в громадных по объему социальных проблемах? Надо восстановить Министерство труда и социальной политики как самостоятельное министерство, и т. д.

Во всем этом деле существует и другая серьезная проблема: если сохранится нынешняя система подбора руководящих кадров — и в госаппарате, и в финансово-экономическом механизме, и в директоратах государственных предприятий и банков, и в управлении частными компаниями и банками, — никакие оптимальные модели экономики срабатывать

не смогут. Здесь, в кадровой политике, должен действовать исключительно один принцип — профессионализм, обширные знания руководителями отрасли, огромный опыт и предельная честность человека. Это те качества, которые напрочь отброшены нынешней практикой подбора кадров — циничной, вызывающей, откровенно предполагающей отношения рабской зависимости: «господин – подданный». Это видно всем и уже давно является предметом злых насмешек и сарказма в обществе. Эта практика, кстати, относится к руководителям слабым и неуверенным — но зачем она нашим государственным руководителям, которых вряд ли следует отнести к этому типу? При этом следует понять одну истину: никаких современных менеджеров в стране нет, их еще надо воспитать. Поскольку весь так называемый менеджмент заражен проказой (коррупцией), единственная среда, откуда следовало бы брать управленческие кадры, — это профессорско-академическая среда; здесь очень много талантливых специалистов, превосходно знающих и экономику, и финансы, и теорию управления, и в целом страну. И самое главное — не зараженных болезнью стяжательства.

Реалии страны, ее сложные проблемы и нерешенные задачи, вся современная мировая обстановка требуют совершенно нового взгляда со стороны власти на организационное строение народного хозяйства, его структуру, выявление «узлов торможения» и элементов развития. Нуждается в коренной модернизации сама система федеральной власти, промышленно-экономические, финансово-экономические и социальные ведомства (министерства); необходимо придание адекватности управляющих систем объектам регулирования. И самое главное — повсюду в высшем управлении должны быть классические специалисты с соответствующей отраслевой подготовкой и с большим практическим опытом работы именно в данной сфере. С этим делом в государстве — полный волюнтаризм, причем самый поверхностный, несовместимый с интересами государства, общества. И он дорого обходится всем. Это тоже следует понять и осмыслить.

Цинизм — далеко не лучшее свойство государственного деятеля. Его почему-то в на-

шем «мыслящем обществе» часто оправдывают, ссылаясь на некие «государственные интересы». Но если цинизм, проявляющийся в кадровой политике, произрастает из личных ничтожных интересов и несуществующих в реальности политических страхов, он ведет к деградации всей управляющей системы, кри-

зису, застою. Что и наблюдается в стране, при необычайной личной активности дуумвирата верховной власти, который, однако, руководствуется рефреном известного старинного шлягера: «Все хорошо, прекрасная маркиза! Все хорошо, все хорошо».