

Лев Черной

ЭКОНОМИКА, РЫНОК, ГОСУДАРСТВО

Что нужно делать, чтобы возродить Россию

Москва, 2000 год

ЭКОНОМИКА, РЫНОК, ГОСУДАРСТВО

Что нужно делать, чтобы возродить Россию

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ЧТО ТАКОЕ РЕГУЛИРУЕМЫЙ КАПИТАЛИЗМ	10
2. КАКОЙ МОГЛА БЫ БЫТЬ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ, И ЧТО ПОТЕРЯЛО НАШЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СООБЩЕСТВО.	17
3. КАКИМИ БЫВАЮТ РЫНОЧНЫЕ ЭКОНОМИКИ.	22
3.1. Капитализм бывает разный	22
3.2. Экономика американского типа. Фундаментальные особенности американской модели	25
3.2.1. Экономика США	25
3.2.2. Специфический вариант зрелого рыночного хозяйства. Канадская экономика.	29
3.3. Рыночные экономики модернизационного типа.	29
3.3.1. Франция: 50-70-е годы.	29
3.3.2. Экономика ФРГ: 50-е годы – начало 80-х годов.....	31
3.3.3. Экономика Южной Кореи: 50-е годы – начало 90-х годов.....	32
3.3.4. Индийская экономика: 50-е – 80-е годы.	33
3.3.5. Экономика Тайваня: 50-е годы – первая половина 90-х годов.....	34
3.3.6. Экономика КНР: 90-е годы.	38
3.3.7. Некоторые выводы	41
4. КОНСЕНСУС ДЕСТРУКЦИИ: О КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОГРАММ "ВАШИНГТОНСКОГО" И "ПОСТВАШИНГТОНСКОГО" КОНСЕНСУСОВ.....	43
5. МИФ О МОНОПОЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.	50
5.1. Конкурентность российского рынка давно уже более, чем достаточна.	50
5.2. Экономика России бедна крупными экономическими структурами.	51
6. ПОЧЕМУ РОССИИ НУЖЕН МОЩНЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОСТЯК ИЗ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ, И КАКИМ ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ	64
6.1. Либерализованная экономика, лишенная ядра из крупных корпоративных структур, неэффективна.....	64
6.1.1. Подчиненная роль малых и средних предприятий в бизнесе	64
6.1.2. Вклад крупных корпораций в финансирование производственных капиталовложений и его зависимость от состояния банковской системы.	66
6.1.3. Вклад крупных корпораций в НИОКР и технологический прогресс.....	67

6.1.4. Вклад системы крупных корпораций в антиинфляционный потенциал экономики.	70
6.1.5. Почему и при каких обстоятельствах финансово-промышленные группы повышают эффективность рыночного хозяйства.	71
6.1.6. Специфика экономики, насыщенной крупными корпорациями	73
6.2. Какой должна быть система крупных корпоративных структур в России	74
6.3. О прецедентности реструктуризации системы негосударственных корпораций	76
6.4. Варианты структурной перестройки корпоративного ядра экономики России	77
7. МЕХАНИЗМ КРИЗИСА И ФИНАНСОВЫЙ КРАХ: ХАРАКТЕР СВЯЗЕЙ.....	82
7.1. Насколько глубока финансовая пропасть, в которую мы свалились	82
7.2. Фонд неэффективного потребления – застарелая язва.....	85
7.3. Государство из экономики может уходить по-разному.....	86
7.4. Роковые решения, разрушившие экономику и финансы России, и их последствия	89
7.4.1. Российская реформа: попытка войти в рынок, не думая.....	89
7.4.2. Последствия крупномасштабной субсидии частному сектору в 1991-1992 годах	90
7.5. Последствия стратегии борьбы с инфляцией методами сокращения денежной массы и «демонополизации».....	92
7.6. В плену у "демона демонетизации"	95
7.7. Анатомия бюджетного кризиса.	98
7.7.1. Демонетизация экономики как первопричина бюджетного кризиса	98
7.7.2. Антибюджетная идеология и ее вклад в финансовый кризис.....	99
7.7.3. Почему у российской экономики отсутствует кредит доверия	104
7.7.4. Статистические миражи как основания преобразования реальности	105
7.7.5. Склонность исходить из мифов, а не из реальности, обходится дорого.....	109
7.8. Главные ошибки и тупики российских неолибералов: минимальные констатации	111
8. ТАКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ РОССИЙСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НЕ БЫЛА НУЖНА.....	113
9. ПОЧЕМУ ОБАНКРОТИЛАСЬ ПРОВОДИВШАЯСЯ НЕОРЕФОРМАТОРАМИ В 1996-1999 ГОДАХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ	115
9.1. Несоответствие системы приоритетов, положенных в основу политики неореформаторов, реальностям российской экономики.	115
9.2. Экономическая политика неореформаторов – строительство здания без ясного представления о его фундаменте.....	119
9.3. Несоответствие экономической стратегии неореформаторов реалиям геоэкономической обстановки	120
9.4. Принципиальные дефекты проводившейся в 1995-1999 годах экономической стратегии	124
9.5. Неэффективность бюджетно-налоговой стратегии неореформаторов.....	126
9.6. Несоответствие идей неореформаторов в области инвестиционной политики реальности и инвестиционным потребностям	131
9.7. Реформа ЖКХ: подход неореформаторов и реальное положение	134

9.8. О базисных принципах действий неореформаторов: ошибки или интересы?	135
---	------------

10. НОРМАЛИЗАЦИОННЫЙ ВАРИАНТ ПРОГРАММЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИИ.	137
--	------------

10.1. Какой вариант рыночного хозяйства нужен России.	137
10.1.1. Какой должна быть российская экономическая политика, если исходить из мирового опыта.	137
10.1.2. О чем говорит отечественный экономический опыт	138
10.1.3. Степень либерализованности экономики должна соответствовать эффективности предпринимательского сообщества и его конкурентоспособности	140
10.1.4. Характер экономической политики должен обеспечивать возможность создания экономически мощного предпринимательского сообщества	141
10.1.5. Структура российской рыночной экономики должна отвечать требованиям эффективности и конкурентоспособности	143
10.2. Что нужно учитывать при планировании экономического возрождения России.	144
10.2.1. Невозможность самотрансформации рыночного хозяйства России из неэффективной формы в эффективную	144
10.2.2. Параметры российского статус-кво	145
10.2.3. Перелиберализованность экономики России	148
10.2.4. Бюджетно-финансовые отношения "Центр-регионы"	151
10.2.5. Экономические отношения России со странами СНГ	155
10.3. Что нужно сделать, чтобы трансформировать российское рыночное хозяйство из неэффективной формы в эффективную	157
10.3.1. Принципы, цели и основные задачи оздоровления положения в экономике России	157
10.3.2. Первоочередные нормализационные преобразования в российской экономике	159
10.3.2.1. Нормализационные мероприятия в области денежной политики	159
10.3.2.1.1. Ремонетизация российской экономики	160
10.3.2.1.2. Нормализационные меры в области обращения СКВ	163
10.3.2.2. Ключ к дезинфляции экономики – выключение немонетарных генераторов инфляции	165
10.3.2.3. Первоочередные мероприятия по приведению в работоспособное состояние кредитной системы	167
10.3.2.4. Ликвидация кризиса неплатежей и банкротного состояния экономики	168
10.3.2.5. Нормализационные преобразования в бюджетной системе	170
10.3.2.6. Принципы политики в области цен и субсидий в условиях решения задач экономического восстановления	174
10.3.2.7. Программа-минимум по финансовой стабилизации сельского хозяйства	176
10.3.3. Что нужно и можно сделать в рамках рассчитанной на 3-4 года антикризисной программы	177
10.3.3.1. Стартовые условия реализации и цели антикризисной программы	177
10.3.3.2. Меры по созданию антикризисного потенциала и антикризисного спроса	178
10.3.3.3. Механизм финансирования программ экономического восстановления и развития	180
10.3.3.4. Финансирование науки и разработки технологических инноваций	181
10.3.4. Первоочередные задачи в области оптимизации структуры народохозяйственного комплекса	184
10.3.4.1. Программа производства предметов потребления из промышленного сырья	185
10.3.4.2. Программа восстановления сельскохозяйственного производства и его развития	185
10.3.5. Легитимизация собственности и приватизация	186
10.3.5.1. Легитимизация собственности и реструктуризация экономики	186
10.3.5.2. Земельная политика	189
10.3.6. Как оптимизировать аппарат управления экономикой	190
10.3.6.1. Принципы нормализационной перестройки аппарата управления экономикой	190
10.3.6.2. Характер изменений нормативной базы и системы управления экономикой применительно к условиям ее трансформации из неэффективного состояния в эффективное	192
10.4. Нормализационные мероприятия в области социальной политики на этапе экономического восстановления	194
10.4.1. Общие нормализационные принципы социальной политики	194
10.4.2. Что означает в российских условиях привести системы образования и здравоохранения в соответствие с рыночными потребностями	195
10.4.3. Почему необходим возврат пенсионной системы в то состояние, какое она имела в 1990 году	197
10.4.4. Какой должна быть политика в области оплаты труда и что нужно сделать для ее нормализации	198

10.4.5. Какой должна быть система пособий и компенсаций	199
10.5. Основные задачи развития российской экономики на перспективу.	200
10.5.1. Подъем благосостояния народа.....	200
10.5.2. Структурная перестройка экономического контура страны	201
10.6. Некоторые завершающие замечания	201
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	203

Введение

Знаменитый экономический крах 1929 года, как известно, не был предвиден. Более того, в период, предшествующий этому краху, по крайней мере в США, считалось, что открыт секрет экономического процветания – за счет воздействия на экономику через Федеральную резервную систему (создана перед Первой мировой войной), за счет роста курса акций. Кроме того, считалось, что интернационализация мировых рынков денег и ценных бумаг также будет способствовать росту курса акций и на этой основе динамизации экономики. То есть в основу американского экономического плана 20-х годов были положены типично монетаристские рецепты управления экономикой.

Оказалось, однако, что эти принципы обладают ограниченной эффективностью и оказывают на экономику такое же влияние, как и допинг на человеческий организм: сначала экономика растет, затем она теряет устойчивость и наступает крах. Попытки предотвратить или хотя бы ослабить кризис чисто монетаристскими методами, путем массированных эмиссионных вливаний долларов в экономику, предпринятые в США в 1930-1931 годах, оказались безуспешными (заметим, что в 1930 - 1932 годах была эмиссионно влита гигантская по тем временам сумма, превышающая 10 млрд. долл.).

После этого политика максимизации эффективности экономики посредством монетарного регулирования и создания условий, максимально благоприятствующих росту объемов операций на финансовых рынках в целом (и рынках ценных бумаг в особенности), была надолго оставлена. В основу управления экономикой были положены два принципа:

(1) перестройки ее структуры таким образом, чтобы создать условия, наиболее благоприятствующие действию рыночных сил (определенные шаги в этом направлении делались еще до Первой мировой войны, когда в США было принято антимонопольное законодательство, созданы ряд комиссий по контролю за ценами и Федеральная резервная система);

(2) компенсации дефицитов эффективности рыночного механизма в определенных отношениях и, прежде всего, дефицита склонности предпринимательского сообщества финансировать капиталовложения.

В качестве инструментов воздействия на экономику стали широко использоваться, помимо эмиссионных вливаний и регулирования ставки процента:

- (1) нормативно-правовая система,
- (2) бюджетная система,
- (3) система внебюджетного регулируемого перераспределения ВВП,
- (4) государственный сектор экономики.

В рамках "нового курса", провозглашенного командой Ф.-Д.Рузвельта в области регулирования экономики, рост госсектора становился неизбежным уже по той причине, что задача экономической стабилизации потребовала резкого увеличения государственных инвестиций в экономику. Этому же требовали и сопровождавшие кризис массовые банкротства, делавшие в определенных ситуациях целесообразным огосударствление предприятий-банкротов с целью их финансового оздоровления. Этому же требовало и осознание того факта, что имеющимися экономическими механизмами кризис погасить не удастся, и что мощный госсектор оказывается необходим в качестве дополнительного инструмента для воздействия на экономику.

Именно таким образом, в ходе крупнейшего кризиса, возникла система многоканального регулирования экономики, которая затем, с теми или иными коррекциями, воспроизводилась и тиражировалась в кризисных фазах самыми различными государствами в самых разных регионах мира.

Эта система многоканального регулирования перед Второй мировой войной применялась в особенно крупных масштабах в Японии, где была создана эффективная регулируемая экономика, уровень управляемости которой (при сохранении рыночного качества!) сделал возможными исключительно высокие темпы экономического роста - удвоение объема промышленного производства каждую пятилетку.

После Второй мировой войны система многоканального регулирования экономики достигла расцвета в процессе решения задач экономического восстановления в странах Западной Европы и Японии, а несколькими десятилетиями позже - при решении задач экономической модернизации в целом ряде развивающихся стран.

Опыт антикризисного многоканального регулирования экономики, накопленный различными странами в 30-е годы, а также после Второй мировой войны, свидетельствует:

(1) переход к системе многоканального регулирования экономики произошел в условиях, когда альтернативная система управления экономикой, основанная на принципе воздействия по ограниченному числу каналов на финансовые рынки, оказалась несостоятельной,

(2) использование системы многоканального регулирования экономики создало предпосылки для быстрого роста объемов производства ВВП не только в госсекторе и экономике в целом, но и в частном секторе,

(3) в развитых странах многоканальная система позволила постепенно восстановить способность именно финансовых рынков эффективно регулировать протекающие в экономическом пространстве процессы,

(4) соответственно, активное использование многоканальной системы на этапе восстановления экономик - создало предпосылки для увеличения чувствительности экономик к воздействиям на них через систему финансовых рынков средствами денежно-кредитной политики, то есть для сокращения воздействий по "нерыночным" каналам и последующей экономической либерализации.

И заметим, что именно и только после восстановления необходимой "чувствительности" экономик к воздействиям через финансовые рынки и денежно-кредитные механизмы (лишь к 80-м годам XX века) - отчасти вернулась и начала в определенных условиях вновь доминировать тенденция перехода к монетаристским схемам экономического регулирования.

В связи с этим можно считать известном смысле справедливой метафору: между 1930 и 1980 годами мировая рыночная экономика находилась в своего рода госпитале. Результатом лечения были выздоровление и рост, позволившие воссоздать эффективные фондовые рынки и эффективную кредитную систему, то есть способность "выйти из больничного режима" и функционировать в "свободном", либерализованном состоянии.

Экономика России в том виде, какой она приобрела в 1992 году, после "входа в рынок", была гораздо менее способна к функционированию в либерализованном рыночном режиме, чем экономика США в 1932 – начале 1933 года. Менее способна уже хотя бы потому, что фондовый рынок (не говоря о других рынках - в частности, о рынке труда) в России находился в зачаточном состоянии, а ее кредитная система характеризовалась полной неспособностью обслуживать экономику и "чувствовала себя" намного хуже, чем американская кредитная система в 1932-1933 годах (в период принятия законов о ее реструктуризации и создания американских "антиспекулятивных" инвестиционных банков). Даже если принимать в расчет лишь эти причины, малоканальная, монетаристская система регулирования экономики применительно к России (впрочем, как и ко всем странам с переходными экономиками

и большинству стран с слабыми рыночными экономиками) не могла быть эффективной.

Формула эффективной либерализации проста.

Если налицо эффективный фондовый рынок (акций и других корпоративных ценных бумаг), способный реально оценивать соответствующие активы, и существует эффективная применительно к либерализованному режиму функционирования экономики кредитная система (способная, в частности, обеспечивать экономику средне- и долго-срочными кредитами для инвестиционных целей), то эффективное функционирование экономики в либерализованном режиме без сколько-нибудь развитой системы государственных банков и других регулирующих госканалов (включая бюджет), обеспечивающих финансирование инвестиций, возможно. Если же эти условия не выполняются, экономика в либерализованном режиме эффективно функционировать не может.

Настойчивые попытки динамизировать экономику РФ при управлении ею посредством малоканальной (почти чисто монетаристской) регулировочной системы, без принятия специальных мер для изживания дефицита рыночной эффективности в указанном смысле - производятся явно без учета перечисленных важнейших обстоятельств. А в числе главных симптомов, свидетельствующих о дефиците рыночной эффективности российской экономики - и низкая склонность предпринимателей к производственным инвестициям, и высокая склонность к вывозу капитала и тезаврации накоплений в СКВ, и многое другое.

То есть вопрос следует сегодня поставить так.

Если экономика России "больна", то ее надо "лечить"; ей следует прописать определенный экономический "больничный режим".

Если же экономика России "здорова" (хотя все ее основные подсистемы и, в частности, вся система финансовых рынков, явно неэффективны), то "лечить" ее не надо, и она может функционировать на тех же началах, что и экономика развитых стран.

Либеральная позиция базируется на последней посылке.

Реальное же положение дел соответствует первой посылке.

"Больному" нужны лекарства. Экономика России с ее неэффективным предпринимательским сообществом, с неконкурентоспособной обрабатывающей промышленностью, с полностью неспособной кредитовать реальный сектор кредитной системой (а капитализм - это прежде всего кредит!), с фондовым рынком, занижающим стоимость корпоративных активов в десятки раз, - это не копия развитой либеральной экономики. Поэтому ей нужна многоканальная система регулирования экономики. Но не любая и не просто многоканальная, а именно такая, которая позволит "вытащить" нашу страну из кризиса и придать ей мощную динамику экономического развития.

Именно к этому моему последнему тезису и сводится, в сущности, все то, что можно назвать "нашими разногласиями" и со сторонниками тотального огосударствления, и со сторонниками тотальной либерализации.

Содержание настоящей работы сводится, по сути, к обсуждению двух основных вопросов:

(1) почему и от чего экономику бывает нужно лечить, и почему лекарство в виде либерализации может в иных случаях убить экономику, и

(2) как лечить российскую экономику.

И, наконец, последнее вводное замечание.

Когда-то у нас в стране было принято предварять главы книг по экономике (не только научных, но и популярных) цитатами из классиков, прежде всего из Маркса.

Сейчас мы строим рыночную экономику. Одной из наиболее успешных и знаковых фигур современного рынка, одним из главных и искушенных адептов рыночного либерализма является крупнейшая фигура современного финансового мира - Джордж Сорос.

Потому, полагаю, читатель поймет, если я буду время от времени цитировать этого современного рыночного классика. Цитаты почерпнуты из книг Дж. Сороса "Алхимия финансов" (Москва, 1997) и "Кризис мирового капитализма" (Москва, 1999). При этом первый источник при ссылках обозначается как (А-**), а второй - как (К-**), где ** - номера страниц в соответствующих изданиях.

1. Что такое регулируемый капитализм

Доктрине невмешательства государства в экономику... я нашел подходящее название - "рыночный фундаментализм"... Рыночный фундаментализм представляет сегодня большую опасность для открытого общества, чем тоталитарная идеология (К-XVII, XIX).

В конце 20-х - начале 30-х годов, когда почти ничем не ограниченный рынок в целом ряде стран Запады потерпел тяжелый крах и началась Великая Депрессия, Джон Мейнард Кейнс в книге "Общая теория занятости, процента и денег" впервые предложил систематизированную концепцию регулируемого (государственного) капитализма.

Кейнс предлагал усилить государственное регулирование в экономике вплоть до прямого вмешательства государства в решение больных экономических проблем. Он фактически разработал теорию государственного управления экономикой в период депрессий и кризисов через регулирование спроса. При этом Кейнс призывал не бояться дефицитного бюджета и включать печатный станок, если в стране не хватает денег, ради стимулирования роста доходов домашних хозяйств и создания рабочих мест (то есть роста платежеспособного спроса, который и начинает двигать экономику). Теория Кейнса обобщила опыт антикризисного государственного регулирования и стала в известном смысле концептуальной базой для выхода США (впрочем, и ряда других стран) из Великой Депрессии.

Идеи, близкие к концепции Кейнса, реализовались и в других государствах. В частности, Людвиг Эрхард в 1931 году в статье "Чрезвычайный путь" писал о необходимости введения в Германии дополнительных вексельных денег для безналичных расчетов. По сути, он предложил, особо не афишируя, сделать то, что тогда запрещалось международными фондами, контролировавшими экономику поствеймарской Германии: увеличить объем денежной массы, контролируемой и регулируемой государством, для обеспечения финансового оборота и инвестиций.

После Второй мировой войны идеи Эрхарда, ставшего главой ФРГ, помогли в кратчайший срок восстановить разрушенную страну. А экономика "вексельных денег" с некоторыми модификациями успешно работает в Германии до сих пор, и понятие "жиросчета" прочно входит в любой немецкий экономический учебник.

В 70-е годы Дж. Гэлбрейт разработал теорию конвергенции, в которой заявлял о возможности соединения рыночных преимуществ капитализма и государственно-регулирующих достоинств социализма. Эту концепцию многие подвергали насмешкам и, как представляется в России, в последние годы прочно забыли. Однако идеи Гэлбрейта, которые в значительной мере перекликаются с концепцией регулируемого капитализма, разработанной Кейнсом, вовсе не забыты на Западе и в мире новых индустриальных стран. Более того, целый ряд весьма квалифицированных западных экспертов признает, что эти идеи, без слишком откровенного афиширования их корней в теории конвергенции, последовательно воплощаются в большинстве развитых государств, практически приводя к становлению, в различных формах, модели именно регулируемого и даже государственного капитализма.

Но при этом неизменно возникает (и, подчеркну, не только в России) вопрос: не является ли регулируемый государством капитализм порождением властной бюрократии, не желающей расставаться с экономическими возможностями, и нужна ли подобная модель самому бизнесу?

В России бытует мнение, что не нужна, что государство для капитала является лишь фактором чистых издержек. И пока что наивность подобного мнения всерьез для широкой публики не анализируется и не опровергается. А потому следует попытаться понять, каково же истинное положение дел.

Прежде всего отметим, что разговоры о вреде государственного регулирования в развитых странах возникают лишь тогда и лишь в той мере, когда экономическая и политическая ситуация стабильна и благополучна. Это, видимо, можно сравнить с воздухом, которым мы дышим: когда он есть - никому не приходит в голову задумываться о том, зачем он нам, и хватит ли его до завтра. Но совсем иная ситуация возникает тогда, когда воздуха не хватает. А в экономике аналогом такой ситуации является кризис и депрессия.

И тогда о государстве, как о недостающем "воздухе" - вспоминают всегда и везде.

Никакая страна и никакой тип экономики никогда не выходили из кризиса без решающей роли сильного государства. Нет в истории примеров, когда бы в кризисной ситуации нормальное государство не брало бы на себя важнейших управляющих и регулирующих функций. И речь совсем не о каких-то "тоталитарных монстрах". Америка Рузвельта, послевоенные страны Европы, "драконы" и "тигры" Юго-Восточной Азии последних десятилетий - все они преодолевали кризисные тенденции на основе стратегического государственного планирования и активного, иногда решающего или даже подавляющего, участия государства в экономической жизни.

И уж совсем бесспорной является решающая экономическая роль государства в ситуациях военных и предвоенных, когда речь начинает идти уже не о преодолении кризисных тенденций, а о вопросе "быть или не быть". Для ответа на вызовы такого масштаба государство обязательно усиливает все свои регулирующие механизмы, и экономические - в первую очередь. Причем неважно, о каком типе экономики идет речь - план, рынок, смешанные модели. Реализуется МОБИЛИЗАЦИОННАЯ экономика, то есть используются все необходимые способы форсированной концентрации сил, активности и ресурсов на необходимых стратегических направлениях. И направления эти определяет государство.

Поскольку ситуация в России и мире сегодня не просто кризисная, а явно сходная с предвоенной (и именование операции в Чечне антитеррористической ничего в сути дела не меняет), без мобилизационной экономики нам не обойтись. А поскольку попытка возврата к планово-распределительным экономическим механизмам сегодня в России уже недопустима и невозможна (она неизбежно скачком повысит уровень социально-политической кризисности и взорвет страну), то единственно возможным типом мобилизационной экономики, способным решить проблему, является мобилизационный регулируемый капитализм, который имеет все основные черты госкапитализма.

Госкапитализм - общественная форма, при которой реализуется стратегический курс, основанный на осознанном единстве главных целей и интересов государства и бизнеса, в первую очередь крупного. Одной из исторически первых и наиболее хорошо изученных является такая его структурная форма, как корпоратизм (корпоративизм), когда в серьезные долговременные (по сути, договорные) отношения с государством вступают не отдельные представители элиты предпринимательства, ученых, военных, работников культуры и т.д., а их уже выстроенные корпорации. Успешность этой формы заключается прежде всего в том, что укрепление корпораций и

межкорпоративный договор позволяют выстроить эффективную систему регулируемой рыночной экономики, и в том числе - мобилизационного госкапитализма - в кратчайшие сроки.

Однако этот тезис следует дополнительно пояснить.

В современных крупных государствах с рыночной экономикой главным распорядителем ресурсов оказывается бизнес. Возникает коллизия между сложно устроенными и нередко хаотичными интересами бизнеса и стратегическими целями государства. Эта коллизия ставит под вопрос возможности государства осуществлять свои функции. Проблема разрешается на уровне выстраивания определенного паритета ресурсных возможностей бизнеса и государства.

Чаще всего этот паритет реализуется в форме баланса госкапиталистического и корпоративного сегментов экономической власти. Здесь существует важная закономерность: чем более крупным и консолидированным является бизнес, чем больше ресурсные возможности каждого из крупнейших корпоративных экономических субъектов, - тем более мощным, как правило, должен быть госкапиталистический, в широком смысле этого слова, сегмент экономики для обеспечения стратегических государственных целей. История развития регулируемого капитализма и госкапитализма в XX веке показывает, что реальная доля валового внутреннего продукта, распределяемая через государственные бюджеты, неизменно возрастала по мере укрупнения корпораций и особенно их транснационализации.

Наряду с указанной тенденцией в современном мире капиталистических государств существует также тенденция легального встраивания крупнейших корпоративных субъектов (в широком, не чисто экономическом, смысле) в государственную власть.

Описываемая выше модель так называемого "государственного корпоратизма" была, в частности, использована в первой половине XX века в ряде государств Европы (Германия, Италия, отчасти США времен Ф.-Д.Рузвельта), а позже в голлистской Франции, ряде стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Замечу, что в последние десятилетия корпоративистская модель госкапитализма в политической теории в определенной мере дискредитирована, главным образом по той причине, что ее когда-то использовали фашистские режимы. Однако при этом данная модель, теряя публичную легальность, все равно в действительности успешно реализуется в подавляющем большинстве наиболее развитых стран, рождая так называемую "новую олигархию".

Новая олигархия сегодня является формой объединения и диалога различных корпоративных элит в межинституциональном пространстве демократического государства. Олигархический контур в этом новом смысле включает, в отличие от старых типов олигархии, не капитал, ставший властью и поставивший себе на службу государство, а широкий элитный консенсус с участием:

- крупной бюрократии государственных органов власти;
- крупнейшего бизнеса;
- элиты публичной политики;
- стратегических интеллектуальных проектно-аналитических центров;
- элиты спецслужб и силовых ведомств;
- элиты научных, культурных и образовательных сфер.
- лидеров СМИ и масскульта, и т.д.;

Подобный консенсус удается реализовать далеко не всегда. Это не вполне удавалось даже тогда, когда существовали отчетливо обозначенные внешние угрозы государству и всем его корпорациям, включая бизнес-корпорации, и само наличие ясного "врага" неизбежно консолидировало элиту. Распад биполярного блокового мира ослабил элитную консолидацию практически во всем мире и вызвал к жизни то

ожесточение элитно-клановой борьбы, которое мы наблюдаем в большинстве развитых стран.

Следует подчеркнуть, что чаще всего элитно-клановая проектная борьба в своей "надводной", легальной форме реализуется преимущественно как межпартийная политическая конкуренция (демократы - республиканцы в США, тори - лейбористы в Великобритании, голлисты - социалисты во Франции, христианские демократы - социал-демократы в Германии и т.д.).

Но как же при этом организуется сам бизнес?

Законы конкуренции за внутренние и особенно внешние рынки объективно всегда подталкивают организации бизнеса к функциональному усложнению и укрупнению. И дело здесь не только в экономических эффектах для бизнес-корпораций от картелизации, синдикатизации и, в конечном итоге, монополизации сегментов рынка, которые подробно рассмотрены еще в классической экономической теории.

Дело еще и в том, что сам глобальный сегодняшний рынок в очень высокой степени построен на очень сложном маркетинге, который предполагает "создание и навязывание" потребностей, о которых покупатель еще может и не догадываться. Это означает, что современная эффективная и конкурентная корпорация должна быть достаточно мощной, чтобы позволить себе, с одной стороны, крупные затраты на активную политику "создания нового спроса", а с другой - резервы внутрикорпоративной гибкости, позволяющие оперативно удовлетворять новый спрос.

Но дело еще и в том, что неустойчивость и частая смена тенденций на современных рынках требует от корпораций создания структур, позволяющих, с одной стороны, слабо зависеть от изменений рыночной конъюнктуры, а с другой - самим активно влиять на эту конъюнктуру, что под силу только крупным корпорациям. Конкурентные преимущества крупных компаний реализуются в очевидной и особенно наглядной в условиях мировых кризисных экономических волн политике слияний и поглощений, создающей сверхкрупных интегрированных экономических субъектов с полным производственным циклом по широкому спектру продукции. Некоторые из таких корпораций уместно охарактеризовать как "производственные мини-государства".

В этих условиях главной тенденцией обеспечения устойчивости государства и бизнеса оказывается сращивание крупного капитала с властью в сфере уяснения и обеспечения согласованных целей. Первоочередной из таких целей оказывается взаимопомощь государства и капитала в захвате чужих и охране своих рынков.

В этом процессе важная роль, которую часто (или даже как правило) исполняет государство - "выращивание" суперкорпораций, которые затем берут на себя роль проводников государственных целей. Инструменты государства в данной сфере - во-первых, прямое государственное бюджетное кредитование (более характерное для Юго-Восточной Азии - например, так называемые "чэболи" в Южной Корее), во-вторых - государственное индикативное планирование, в ходе которого парламент формирует распределяемый между корпорациями инвестиционный бюджет (например, во Франции), в третьих - механизм конкурсных госзаказов, при помощи которых бюджетные средства целенаправленно идут конкретным ФПГ (например, в США и Великобритании), а также ряд других механизмов.

В рамках выращенных суперкорпораций государство и руководство ФПГ вырабатывают и реализуют совместную долгосрочную стратегию игры на внутреннем и внешних рынках. К главным элементам такой стратегии относится политика таможенно-тарифного и нетарифного протекционизма, обеспечивающая суперкорпорациям необходимые возможности роста и завоевания рыночных ниш. Системы мер, которые разрабатываются и реализуются в рамках подобных государственно-корпоративных игр, обязательно поддерживаются ответственными за

данный экономический сегмент звеньями госбюрократии, а также (в отношении игры на внешних рынках) государственными аппаратами МИД, внешнеторговых ведомств, представительств государства в международных организациях самого разного типа - от научных и культурных до неформальных молодежных и пр.

Проблема соотношения власти и капитала – одна из острейших при построении буржуазной государственности. И ее можно решать по-разному. Есть прусский, американский варианты, есть французский, английский, итальянский. Наверняка есть и российский. Но одного нет – нет возможности строить капиталистическое государство, не выстраивая, не конструируя в ускоренном порядке МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КАПИТАЛА И ВЛАСТИ.

Исходя из изложенного, первым шагом на пути такого строительства должен быть союз самих крупных капиталистов России. Учитывая принципиальный индивидуализм капитала и его безусловное стремление к выгоде, такой союз на этапе выхода России из кризиса может быть реализован в формах своего рода картельных соглашений, способных на следующих стадиях, по мере освоения механизмов коллективного взаимодействия, превратить крупный российский капитал в корпорацию.

Но вне последовательного строительства капитала как корпорации в России не будет ни капитализма, ни вообще какого-либо разумного и дееспособного хозяйственного уклада. Капитал должен договориться между собой о строгом соблюдении не только законов, но и правил внутрикорпоративной игры. И выстроить механизмы, карающие за отклонения от этих правил.

Вторым шагом на этом же пути должен быть равноправный, в смысле согласования и совместной реализации стратегических целей, союз власти и бизнеса. И не надо, повторю, пугаться слов вроде "олигархии". Госкапитализм, когда государство является крупным и активным собственником, плюс определяет и контролирует правила хозяйственной игры - гарантия от вырождения олигархии в неэффективные и коррупционные формы.

Основа современного капитализма - мощный государственный экономический блок, реализующий функции рамочного экономического регулирования и задающий нормы экономического поведения, и крупный капитал - банки, способные создавать промышленные империи. То есть - выстроенная структура экономики с опорой на крупного собственника. То, какие масштабы принял процесс слияний и поглощений в мировой экономике в последние десятилетия и особенно в последние годы, показывает это с абсолютной непреложностью. Любая эффективная рыночная экономика сегодня структурно выстраивается вокруг ядра, состоящего из системы банков и корпораций мирового масштаба. А действует такая экономика на основе выработанной совместно бизнесом и государством долговременной стратегии.

И теперь, обсудив проблему соотношения между государством и капиталом в развитых эффективных рыночных экономиках, можно ответить на один очень важный вопрос: почему СССР, имея ключевые политические позиции на половине земного шара, разорился, а США обогатились?

Ответ почти очевиден. США приходили на политические рубежи ВМЕСТЕ С КАПИТАЛОМ. Спецслужбы США, силовые структуры, политики - почти что молились на американский капитал. Конечно, они держали этот капитал в рамках, не давали ему оседлать государственные интересы и интересы других элитных групп. Но в этих рамках поддержка политиками и спецслужбами капитала США была полной и чрезвычайно эффективной. В результате затраты государства на политическое присутствие в той или иной стране, в том или ином регионе - компенсировались приобретениями бизнеса, - который, в свою очередь, часть своих приобретений отдавал

в бюджет для новых трат и новых приобретений. Возникал замкнутый цикл расширенного воспроизводства власти и капитала.

А в СССР этот цикл был просто невозможен. И уже одного этого, без множества других причин, было достаточно для того, чтобы США выиграли геоэкономическую, а затем и геополитическую войну против Советского Союза.

Переходя к взаимоотношениям между властью и капиталом в России, сразу можно заметить, что возможности российского капитала на внутренних и внешних рынках - резко ограничены его "безгосударственностью". Он не получает практически никакой помощи государства при восстановлении, модернизации и расширении производства. Он практически не получает помощи при выводе его продукции, будь она даже вполне конкурентоспособна, на мировые рынки. Но ему, более того, просто не дают как следует "встать на ноги".

Однако и в том случае, если капитал сумел решить перечисленные проблемы и готов на стратегические инвестиции, на модернизацию производств - он не может всерьез прогнозировать: где будет рынок для его продукции, какой емкости, что надо производить, а что не надо. Государство ему никаких внятных знаков не подает, стратегических приоритетов не определяет. И, более того, государство не дает пока что (признаемся в этом честно) капиталу никаких надежных гарантий того, что его инвестиции кто-нибудь не присвоит самым грубым образом.

Хотя бы поэтому российскому бизнесу нужно государство, которое в союзе с ним окажется способно очень жестко соблюдать правила экономического поведения. Только тогда инвестор (в том числе наш, отечественный) будет знать, что он рискует только лишь на уровне возможных собственных ошибок, а не на уровне непредсказуемых appetites криминальной конкуренции, и только тогда он решится вкладывать в Россию крупные деньги.

Но по той же причине нам нужно государство, которое само контролирует значительную часть бизнеса (не только инфраструктуру, которую только государство и может всерьез содержать, но и другие эффективные госпредприятия). Только такое государство оказывается всерьез озабочено разработкой действительной, практической экономической стратегии, и имеет волю ее реализовать. Государство - крупный субъект рынков - не может уклониться от такой стратегии, и оно, с участием всего общества, такую стратегию принимает и исполняет. А бизнес, ориентируясь на подобную стратегию, начинает разрабатывать собственные стратегические проекты и по-настоящему, по-крупному в них инвестировать.

Подчеркну, что если для экспорториентированных отраслей последняя проблема не столь актуальна (их стратегию в значительной мере определяет внешний рынок), то для отраслей, удовлетворяющих внутренний спрос, без государственной стратегии вообще никакой серьезный инвестиционный процесс невозможен.

Таким образом, необходимо категорически избавляться от мифа, гласящего, будто в рыночной экономике бизнес враждебен государству и мечтает избавиться от его опеки. Действительно мечтает об этом, видимо, криминальный бизнес. А настоящее, честное предпринимательство в государстве и его регулирующих функциях крайне нуждается! Что такое эмиссионная и валютно-курсовая политика, как не регулирование? Что такое госзаказ, как не регулирование? Что такое индикативные планы, как не госрегулирование? Что такое, наконец, прочное и неукоснительно исполняемое законодательство, как не госрегулирование?

Но есть и еще одна важнейшая причина, по которой в эффективной рыночной экономике государство и бизнес просто обязаны идти рука об руку. Бизнес, особенно крупный бизнес, очень не любит неопределенности. Точнее, есть его очень узкая часть, связанная с финансовыми спекуляциями, которая такую неопределенность любит, поскольку сама ее создает и конвертирует в собственные прибыли.

А в реальном секторе, где вложения окупаются годами, неопределенность - смерть серьезного бизнеса. Он просто в таких ситуациях работать не может и не хочет. Ему стратегия как условие определенности просто необходима. Поэтому крупный бизнес реального сектора - главный потребитель и одновременно главный якорь долгосрочной государственной стратегии.

Но у нас почему-то, как только речь заходит о государственном регулировании экономики и о госкапитализме, сразу начинают пугать народ возвратом к сталинскому тоталитаризму. Однако США, которые можно упрекать в чем угодно, только не в тоталитаризме, не отменяли ни рыночных экономических отношений, ни демократических свобод, когда президент Франклин Делано Рузвельт ради выхода из тяжелейшего экономического кризиса провозглашал свой "новый курс". Просто тогда власть и бизнес одновременно поняли, что могут потерять страну. И объединили свои усилия для ее спасения.

Государственный капитализм есть не только в Швеции, Норвегии или Франции, которых обвиняют в чрезмерной роли государства во всей хозяйственной сфере. Он есть и в Германии, где крупный бизнес не делает ни одного по настоящему серьезного шага без согласования с государством и учета его интересов, и в США, где государство владеет и капиталистически управляет огромной собственностью, и в Японии - везде в развитых и эффективно развивающихся странах.

Российская власть сделала огромную ошибку, попытавшись почти совсем уйти от регулирования экономики. Такого нет нигде в мире. Точнее, там, где это есть (а есть такое только в слаборазвитых странах), на место государства обязательно приходят крупные иностранные корпорации и банки, которые, исходя из своих собственных интересов, начинают решающим образом влиять и на финансы, и на хозяйство, и на политику.

И сейчас, в результате проводимой в годы реформ стратегии, нечто подобное уже вполне отчетливо грозит России. Но эта стратегия настойчиво сохраняется под уже давно замшелыми лозунгами о том, что "либо администрирование, либо рынок, и третьего не дано". Экономика, мол, не может быть "немножко рыночной", как женщина не может быть "немножко беременной".

На деле - "немножко рыночным" не может быть только базар (да и то, как показывает практика, почти любой базар в России оказывается объектом жесткого криминального регулирования). А вот реальные государственные экономические модели всегда оказываются регулируемые и смешанными. И из развитых стран - лишь в нашей России безоглядная и неосмысленная либерализация всего и вся превратила космическую державу в гигантский практически не регулируемый "базар".

Но усиление государства отнюдь не противоречит целям строительства в достаточной степени либерализованной экономики. Наоборот, без этого усиления последовательная либерализация зачастую просто невозможна. Хотя бы потому, что "базар" - тоже не может без регулирования, без правил. И если эти правила не есть законы, гарантированные и соблюдаемые государством, то дефицит правил восполняется законами криминальных "крыш". А правила криминальной "либерализации", как известно, ни с рынком, ни со свободой ничего общего не имеют.

2. Какой могла бы быть рыночная экономика России, и что потеряло наше предпринимательское сообщество.

Трудности, переживаемые на периферии мировой финансовой системы, столь велики, что некоторые страны стали выходить из мировой системы капитализма или просто оказываются выброшены на обочину... Неурядицы в мировой капиталистической системе имеют непропорционально серьезные последствия для периферии по сравнению с центром. Как гласит поговорка, когда Уолл-стрит заболевает простудой, остальной мир страдает пневмонией (К-ХI, К-136).

Неолиберальный экономический эксперимент продолжается в России уже 10 лет, и принес не просто неутешительные, но воистину удивительные результаты.

Сельское хозяйство – в состоянии глубочайшего упадка. Производство зерна и мяса в живом весе на душу населения опустилось до уровня Китая. В РФ в 1999 г. произведено соответственно 55 и 6,9 млн. т., а в Китае еще в 1997 г., – 459 млн. т. (с соебобами) и 59 млн. т. соответственно. И это – при соотношении численности населения 1:8.

Легкая промышленность, которой, казалось бы, самой судьбой положено процветать в странах со слаборазвитой экономикой и низким жизненным уровнем (во всяком случае, это правило в мире рыночной экономики действует практически повсеместно), – развалилась.

Производство разнообразных предметов потребления из промышленного сырья, и в том числе продукции электроники и бытового машиностроения, упало катастрофически (если не брать во внимание производство легковых автомобилей, которое, хотя и сократилось, но все же, в правдоподобных размерах).

Объем производства в машиностроении в целом – рухнул минимум вдвое. И оказался ниже, чем объем производства только в оборонной промышленности России по состоянию на 1989 г..

Но это не главные "достижения". Главные "достижения" у нас в области именно тех показателей состояния народного хозяйства, которые характеризуют его капиталистическое, рыночное качество.

Вот не очень правдоподобная на первый взгляд, но совершенно реальная цифра: "рынок" оценил стоимость двухсот крупнейших российских промышленных компаний по состоянию на 1 сентября 1999 г. в 749 млрд. руб.. или (считая по курсу на 1.09.1999 – 24,81 руб. за долл.) в 30,2 млрд. долл. ("Эксперт", 1999, № 36, с. 100-101). И даже, если взять поправку на заниженность курса рубля по сравнению с паритетом покупательной способности, "рыночная" стоимость активов 200 крупнейших российских компаний составит всего около 60 млрд. долл. Это – вместе с "Газпромом" и еще не раздробленным, единым "РАО ЕЭС"!

Для сравнения: рыночная капитализация "Дженерал Электрик Ко" на 31.12.1995 г. – 150,3 млрд. долл. ("Финансовые известия", 27.02.1996, с. 6), а рыночная стоимость

семи (всего лишь!) крупнейших компаний Тайваня в конце того же 1995 г. составляла 28,5 млрд. долл. ("Финансовые известия", 14.03.1996, с. 6).

Отсюда следует очевидный вывод: если говорить о рыночных критериях и рыночных способах накопления и использования капитала, миллиардером в России не станешь...

Печальное положение с рыночной капитализацией основных компаний, стоимость акций которых занижается в десятки и сотни раз, означает, что у нас не работает фондовый рынок. Здесь такая деталь: экономика может быть очень либерализованной и даже перелиберализованной, а фондовый рынок не будет проявлять склонности к адекватной оценке акций котирующихся на нем компаний, не будет реагировать ни на их активы, ни даже на их прибыльность. Именно такой ситуация бывает в разгар кризиса или в момент перехода от экономики гражданской к экономике военной, или в случае отсутствия в стране сколько-нибудь эффективной кредитной системы (ибо акции принято покупать в кредит).

В России мы получили одновременно и кризис, и неэффективную кредитную систему. В конце 1999 г. банковские вклады составляли 427 млрд. руб., то есть лишь около 8% ВВП. Это – вопиющий факт, говорящий о полной неспособности банковской системы обслуживать реальный сектор, ее полной неспособности финансировать инвестиции, ее полной неспособности обслуживать даже потенциальных приобретателей акций.

Итак после 10 лет невиданно радикальных реформ, разрушивших гигантскую экономику, ни фондовый, ни кредитный рынок не работают. А не работают они не в последнюю очередь потому, что деньги потенциальных вкладчиков идут мимо банков на рынок СКВ. Эта оговорка здесь делается порядка ради, ибо у нас в известных кругах сложилась привычка – объяснять любые дефекты российского "рынка" недостаточной либерализованностью экономики России.

Но, если ни фондовый рынок, ни кредитный рынок не работают, если необходимые экономике ресурсы не поступают по регулируемым каналам (в том числе через бюджет), то более или менее либерализованная экономика работать не может. Именно эту ситуацию мы и получили в России.

То есть у нас создана такая "рыночная" экономика, которая принципиально не позволяет генерировать именно рыночных, то есть законных и эффективных, долларовых миллиардеров.

Миллиардером у нас можно было стать только на этапе так называемого "входа в рынок", то есть в процессе приватизации созданных в советский период материальных и оборотных фондов, составлявших внушительную величину минимум в 600 миллиардов долларов (считая по покупательной силе тогдашнего рубля), и практически даровых кредитов Центробанка стоимостью в несколько сотен миллиардов долларов.

Что же касается финансовых активов домашнего сектора, то и они претерпели неблагоприятные изменения, даже если включить в счет и наших самых благополучных сограждан. В 1989 г. вклады населения составляли 191,9 млрд. руб. Считая по покупательной силе рубля (с учетом таковой в сфере услуг), это составляло около 500 млрд. долл., а если брать покупательную силу рубля лишь в товарной сфере, то минимум 300 млрд. долл.

В настоящее время вклады населения в России меньше 1/10 от их вкладов в 1989 г., ценные бумаги, как мы видели, у нас почти ничего не стоят, плюс существует обращающаяся внутри страны масса СКВ (вероятно, все еще не меньше 100 млрд. долл.). При этом, даже если прибавить к указанным активам то, что "осело" за рубежом в банковских вкладах и ценных бумагах (то есть полностью или частично потеряно для страны), все же получится не больше, чем в 1989 г. Отсюда вывод: финансовые

активы населения с 1989 г. по 1999 г. не только не выросли, но, видимо, даже сократились.

Между тем, если оценить развитие ситуации с российскими активами с точки зрения тенденций, существовавших, в 1989 году, то получается очень любопытный результат: если бы дело шло "своим чередом", без всяких потрясений, сумма финансовых активов населения с 1989 г. по 1999 г. удвоилась бы. Иными словами, как ни кощунственно может звучать такое утверждение, без "либеральных реформ" и если бы государство продолжало смотреть сквозь пальцы на теневое предпринимательство (сразу подчеркну, что я лично к теневому бизнесу отношусь крайне негативно и к его легализации ни в коем случае не призываю), инерция событий дала бы больший капиталистический эффект, чем все неолиберальные усилия наших реформаторов в русле советов американских экспертов и рецептов МВФ.

Поэтому хочу подчеркнуть: даже если мы, допустим, согласимся с "капиталистической" точкой зрения, согласно которой можно не принимать в расчет падение отечественного "неконкурентоспособного" производства и обрушение жизненного уровня населения, - все равно (с той же "капиталистической" точки зрения), нельзя не принимать в расчет ситуацию с рыночной стоимостью акций и финансовыми активами домашнего сектора. И именно поэтому есть, к сожалению, все основания считать, что именно с капиталистической точки зрения - реформа в России по ее главным параметрам - с треском провалилась.

Посмотрим теперь, каким положение могло бы быть, если бы... Если бы мы меньше верили МВФ.

Предположим, что реформы у нас проводились бы таким образом, чтобы за 3-5 лет в основном скопировать экономическую и финансовую структуру Тайваня (обладающего, как известно, феноменально конкурентоспособной экономикой). В этом случае экономика России в 1995 г. приобрела бы вид, указанный в таблице 2.1. То есть ВВП остался бы без существенных изменений.

Табл. 2.1.

Экономическое положение РФ, каким оно могло бы быть при копировании тайваньской модели, в сопоставлении с фактическим.

№	Показатель производства	1990 факт.	1995	
			факт	Тайвань- ская модель
1.	Электроэнергия, млрд. КВт.ч.	1082	860	800-900
2.	Стальной прокат, млн. тонн	64	39	62
3.	Бумага и картон, млн. тонн	8	4,1	21
4.	Легковые автомобили, млн. ед.	1,1	0,8	3
5.	ВВП, трлн. долл.	1,4	0,718	1,6 ¹
6.	Инвестиции, трлн. долл.		0,1	0,4
7.	Доходы бюджетной системы с внебюджетными фондами, трлн. долл. в том числе: - налоги и взносы - займы и кредиты	0,6	0,28 0,26 0,02	0,47 0,25 ² 0,09
8.	Расходы по бюджету, трлн. долл. в том числе: - на культуру, образование, здравоохранение, социальное обеспечение - на капиталовложения на оборону	0,6	 0,11 0,03 ³ 0,02	0,47 0,17 0,11 0,06
9.	Денежная масса, трлн. долл.	0,1	0,03 ⁴	Больше 0,4
10	Депозиты, трлн. долл.			3
11	Ценные бумаги, трлн. долл.			4

Источники:

Тайвань – "Китайский статистический ежегодник", Бэйцзин, кит. яз., 1994, с. 694-704.

Россия – "Экономическое развитие России", 1996, № 1; "Вопросы экономики", 1996, № 2, с. 102, 104, 113, 114; "Эксперт", 1996, № 45, с.50.

¹ Здесь и ниже стоимостные показатели на душу приравниваются Тайваньским 1993 г.

² Только налоги

³ Данные на 1994 г.

⁴ В среднем на год, считая по паритету покупательной способности рубля.

Примечание: На 1990 и 1995 г. (факт.) все стоимостные показатели исчисляются исходя из паритета покупательной способности рубля (2311 руб. за 1 долл. в среднем за год).

В случае, если бы российская экономика сумела в достаточной мере приблизиться к "тайваньской" модели, жизненный уровень населения вырос бы в основном за счет сокращения доли инвестиционного фонда в ВВП примерно на треть и существенных сокращений военных расходов. Это позволило бы увеличить в долларовом исчислении его (населения) товарное потребление на несколько десятков процентов – в основном, за счет изделий из промышленного сырья и, прежде всего, развития автомобилизации.

Уровень потребления был бы примерно вдвое больше фактического в 1995 г. (втрое выше, чем мы имели в 1999 г.), социальные расходы в 1995 и 1999 годах были бы, соответственно, выше в полтора и два раза. А экономика - получала бы капиталовложения в размере около 400 млрд. долл. в год!

Получало бы кое-что и государство. Бюджет бы вырос против фактического уровня 1995 г. примерно на 2/3. Военные расходы могли бы быть доведены до приличного уровня примерно в 60 млрд. долл.

Но наиболее значительные изменения произошли бы в финансовом секторе. В России оказалось бы, по крайней мере, 20-40 банков, которые бы вошли в состав 500 крупнейших банков мира. Общая сумма депозитов достигла бы 3 трлн. долл., суммарная стоимость ценных бумаг - примерно 4 трлн. долл.

Дореформенные вклады населения не были бы обесценены и были бы интегрированы в новую кредитно-денежную систему. Российские предприниматели были бы весьма уважаемыми и влиятельными членами международного сообщества.

Грубо говоря, - общество оказалось бы в 10-20 раз более богатым!

Принципиальная особенность проведенной в нашей стране реформы состоит в том, что, понизивши удельный вес России в мировом производстве в 2 раза, она понизила ее удельный вес в мировых финансах (против нормальных для рыночного режима условий) в 10-20 раз. Избавив российских предпринимателей от государства, их избавили также от способных играть заметную роль в мировом разделении труда финансовых активов стоимостью в 2-3 трлн. долл.

Таким образом, российский предпринимательский мир в ходе перехода к "рынку", то есть реформ по неолиберальному образцу, получил фактически лишь «отступные». Признаем, - довольно крупные по размерам. Но отступные – это всего лишь отступные...

Если использовать классические метафоры и признать сравнение российского бизнеса с волками, а остального общества - с овцами, которых волки готовы загрызть, то реформа могла бы быть проведена так, что и волки были бы сыты, и овцы целы. А в настоящее время от овец осталась кожа да кости, а волки клацают зубами от голода и набрасываются друг на друга.

3. Какими бывают рыночные экономики

Маркс и Энгельс 150 лет назад дали очень хороший анализ капиталистической системы, который, я должен сказать, в чем-то даже лучше, чем теория равновесия классической экономической науки... Артур Брайан и другие ученые разработали концепцию растущей доходности, которая... подорвала одно из самых свято охраняемых заключений экономической теории, а именно оптимальность свободной торговли. (К-XIV, К-44)

3.1. Капитализм бывает разный

Социализм рухнул в нашем Отечестве, не в последнюю очередь, по той причине, что и наверху и внизу верили, что социализм бывает только один (тот, который есть), и порода этой "священной коровы" не поддается решительно никакому улучшению. И даже лечить ее, если она заболела, нельзя.

Капитализм привел в нашей стране к совершенно удивительным результатам - опять-таки в ситуации, когда и наверху, и внизу уверовали, что капитализм только один, и никакие изменения в том порядке вещей, который создавался у нас при содействии американских экспертов и в соответствии с рекомендациями МВФ, если мы хотим остаться в рамках капитализма (который до сих пор стыдливо именуется рыночным хозяйством), недопустимы. Нужно лишь идти вперед, невзирая на потери.

О том, почему господа западные эксперты внушали россиянам эти странные мысли, мы поговорим ниже. А пока займемся вопросом о единственности модели капитализма.

Разумеется, утверждение, что капитализм может быть один-единственный – это абсолютный вздор.

Это вздор уже потому, что все без исключения рыночные экономики, сохранявшие рыночные качества в течение двух-трех столетий, прошли в течение этого времени через целую серию структурных перестроек, в результате которых от их первоначального "естественного качества" не осталось ничего. Достаточно посмотреть на метаморфозы денежной системы. Минимум два столетия она почти непрерывно перестраивается. И кончилось это тем, что все самые развитые экономики (которые считаются наиболее либерализованными и близкими к рыночным истокам), как известно, после отмены золотого обеспечения валют оказались деметаллизированными и, следовательно, управляемыми денежными системами.

Переход к системе регулируемых денег, конечно же, был абсолютно антилиберальным мероприятием, создавшим повсеместно ситуацию, когда (как и в России) Центробанк в любой стране может простым изменением курса или размера эмиссии уничтожить все личные состояния, имеющие денежную форму. Но так велика сила психологической инерции, что это сугубо антилиберальное мероприятие, которое у "классических" рыночных либералов эпохи золотого стандарта вызвало бы ужас, благополучно получило имидж самой что ни есть либеральной меры.

Впрочем, теперь уже появились и "электронные деньги", и утверждается, что современный капитализм становится информационно все более прозрачным.

А между тем классическое рыночное либеральное хозяйство – это хозяйство, принципиальной особенностью которого являлась информационная непрозрачность и наличие существенных ограничений на информационные ресурсы агентов рынка. Причем существует достаточно основательная точка зрения, согласно которой лишь при наличии такого рода информационных ограничений классическая рыночная система наиболее эффективна. Именно информационная непрозрачность действительного рынка обеспечивает успех его "невидимой руки" в процессе сравнения издержек, стоимостей и суммарной эффективности.

Но, как бы то ни было, ясно, что "электронный" капитализм современного американского образца, зажатый в рамки нормативно-правовой системы, насчитывающей "всего лишь" свыше 500 тыс. (!!!) законов, - это уж совершенно точно не либеральное рыночное хозяйство времен Адама Смита. Это что-то другое.

Но и в рамках нынешнего "электронного" капитализма и капитализма расчетных счетов существуют очень большие вариации стратегий и способов хозяйственного регулирования. Это, подчеркну, справедливо применительно ко всем рыночным экономикам, и в том числе к экономикам, считающимся эталонами либерализованности. О чем вполне убедительно говорят, например, весьма существенные различия в структуре налоговых систем (таблица 3.1.).

Табл. 3.1.

Структура налоговых поступлений в развитых странах в 1987 г. в сравнении с данными СССР за 1989 г. и РФ за 1993 г. (% к ВВП).

№	Страна	Всего	Налоги подоходный и на прибыль			Поступления от взносов на социальное обеспечение			Налоги на товары и услуги		
			Все-го	На физ. лиц	На корпорации	Всего	На работающ. Лиц	На работодателей	Всего	На потребление	Специальные налоги на тов. и услуги
1	США	30,0	13,3	10,9	2,4	8,6	3,3	5,0	5,0	2,2	2,2
2	Фран-Ция	44,8	8,1	5,7	2,3	19,3	5,4	11,9	13,1	8,7	4,0
3	ФРГ	37,6	12,8	10,9	1,9	14,0	6,1	7,2	9,6	5,9	3,7
4	Швеция	56,7	23,4	21,1	2,3	13,7			14,6	8,9	5,7
5	Англия	37,5	14,0	10,0	4,0	6,8	3,1	3,5	11,8	6,0	5,8
6	Япония	30,2	14,2	7,2	7,0	8,6	3,1	4,5	3,9		
7	РФ (1993 г.)	46,7 ¹	13,0	2,7	10,3	10,8	10,8	14,1	8,9	5,2	

Источники: Statistical Abstract of the United States. 1990, 845; "Вопросы экономики", 1994, № 5, с. 50.

¹ Включая доходы внебюджетных фондов социального и производственного назначения.

Эпоха так называемых либерализационно-приватизационных преобразований (80-е и 90-е годы), даже если абстрагироваться от таковых в бывших соцстранах, была эпохой структурной перестройки экономики, в результате которой чисто искусственно, без особой к тому экономической необходимости (а во многих случаях и вопреки такой необходимости) один тип рыночной системы, основанный, как уже говорилось выше, на использовании преимущественно многоканальных систем управления экономикой, был заменен другим типом рыночной системы. Типом, предполагающим увеличение экономического значения банков и вообще финансового сектора и (существенная деталь!) - якобы, автоматически действующих систем нормативно-правового регулирования экономики, которые разрослись вместе с обслуживающими их аппаратами до необычайных, совершенно гипертрофированных размеров.

В развитых странах капитализм менеджеров финансовых корпораций и государственных планировщиков - оказался замещен капитализмом банкиров и юристов. В этом отношении - действительно произошел возврат к системе, напоминающей ситуацию 1928 года. Но оказалось это возможным только после того, как западный капитализм 50 лет регулировали.

В странах же, которые не относятся к категории развитых, дело обстоит сложнее: здесь капитализм нефинансовых менеджеров и государственных планировщиков в полном расцвете. В том числе, если перечислять, идя с Запада на Восток, - в Турции, в Иране, в Индии, до недавнего времени в Индонезии, в Малайзии, на Тайване, в новых рыночных странах - Вьетнаме и КНР.

Хотя здесь и требуются некоторые оговорки, но можно в целом утверждать, что капитализм, названный выше капитализмом банкиров и юристов - это зрелый ("развитый") капитализм, а капитализм, названный выше капитализмом нефинансовых предпринимателей и менеджеров и государственных планировщиков (или регулировщиков) - это капитализм, решающий модернизационные задачи и способный функционировать в условиях всевозможных ограничений на эффективность рыночных механизмов. И в том числе ограничений, связанных с низкой эффективностью предпринимательского сообщества (типичная ситуация при капитализме модернизационного типа).

Россия в момент входа в рынок созрела лишь для модернизационного капитализма. Ей - навязали, причем в усеченном виде, модель зрелого, развитого капитализма. Это и привело закономерно к катастрофе. Экономическое возрождение России в принципе невозможно без ориентации на ту или иную модель модернизационного капитализма.

Выдвинув этот тезис, займемся его обсуждением путем анализа и сравнения обозначенных типов экономических моделей на конкретных примерах. Начнем с рассмотрения капиталистических моделей США и Канады, а затем перейдем к моделям модернизационного капитализма, реализованным в разное время в европейских и азиатских странах.

3.2. Экономика американского типа. Фундаментальные особенности американской модели

3.2.1. Экономика США

Главная, фундаментальная особенность экономики США - это то, что ею руководит высокоэффективная, в достаточной степени лояльная по отношению к населению экономическая элита. Руководство экономикой США осуществляется с трех взаимосвязанных терминалов:

(1) правительством,

- (2) Федеральной резервной системой,
- (3) системой негосударственных финансовых структур, контролирующих через механизмы участия в капитале почти всю экономику страны.

В этом плане уникальную ценность имеет проведенное при Дж.Картере исследование, которое показало, что 122 корпорации США, на долю которых приходится половина общей рыночной стоимости акционерных компаний, принадлежат всего 12 финансовым институтам. Причем ведущим в этой сфере выступал "Морган гаранти траст" (функционирующий и во второй половине 90-х годов), который контролировал тогда 21 компанию из указанных 122, а вместе с 4 другими финансовыми институтами – еще 56 таких компаний ("Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1977 г. и начало 1978 г.", М., 1978, с. 107).

Очевидно, что:

1. через систему участия в капитале упомянутые 122 компании, в свою очередь, контролировали большую часть экономики;
2. соответственно, 12 финансовых институтов в середине 70-х годов контролировали практически всю экономику США;
3. руководители этих институтов не могут не координировать свое экономическое поведение между собой и с правительством, поскольку их представители в органах управления соответствующими компаниями вынуждены совместно принимать ключевые решения, определяющие характер их деятельности;
4. соответственно, экономика функционирует в условиях неформального, но реального (фактически имеющего силу формального) согласования экономического поведения и экономической политики между крупнейшими корпоративно-финансовыми институтами, правительством и руководством ФРС. То есть, эти структуры руководят экономикой совместно и могут в принципе рассматриваться как единый орган, контролирующий экономическое развитие США ("система 1+2+3");
5. в рамках такой экономики США конкурентные механизмы оптимизируют в основном экономическое поведение структур нижнего уровня; взаимодействие на высших уровнях в подобных условиях имеет не столько конкурентный, сколько согласительный характер;
6. в этом одна из основных причин исключительно высокой чувствительности экономики США к воздействиям на нее средствами бюджетной и денежно-кредитной политики, а также через систему законодательного обеспечения функционирования экономики.

Тем не менее, экономика США функционирует в условиях использования для воздействия на экономику значительного объема достаточно эффективных по своей природе регулировочных средств и механизмов.

В числе таких средств и механизмов следует указать:

1. системы компенсации дефицита склонности частного сектора к инвестициям за счет регулирования (дифференцированно по отраслям) нормативов амортизационных отчислений, прямого финансирования капиталовложений через бюджетные каналы (около 3% ВВП), регулирования ставки процента по кредитам разной срочности (причем еще раз напомним, что экономика США, в силу своей описанной структуры, достаточно чувствительна к соответствующим регулировочным воздействиям);
2. комиссии по регулировке цен на продукцию так называемых естественных монополистов, а на деле – на стратегически важные виды товаров и услуг;

3. регулирование нижнего порога оплаты труда на уровне, действительно обеспечивающем прожиточный уровень минимум двух человек;
4. налоговую систему;
5. компенсации через бюджет дефицита способности рыночного механизма обеспечивать финансирование системы образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, НИОКР, капиталовложений в инфраструктуру сельского хозяйства;
6. балансирующее бюджетное программирование финансирования экономики; его эффективность определяется тем, что на долю бюджета приходится 1/2 ВВП (за вычетом условной платы собственников жилья самому себе, или приписной ренты, платежей процентов по потребительскому кредиту и фонда оплаты труда госслужащих);
7. нормативно-правовое регулирование условий протекания экономических процессов;
8. регулирование внешней экономической среды и ее активная адаптация к потребностям экономики США (!);
9. воздействие на экономику через систему гособслуживания.

Американская система прямого и косвенного регулирования цен позволяет эффективно регулировать цены на:

- (1) энергоносители и электроэнергию,
- (2) сельскохозяйственную продукцию,
- (3) стратегически важные материалы (чему способствует наличие системы стратегических запасов);
- (4) продукцию оборонного назначения,
- (5) труд,
- (6) деньги (% кредита);
- (7) государственные ценные бумаги.

В РФ из этого перечня государство сегодня не в состоянии регулировать фактически ничего, кроме цен на продукцию оборонного назначения.

В доленом отношении к ВВП затраты на социальные нужды в США идут на уровне бывшего СССР, система государственного пенсионного обеспечения централизованна (как в СССР), причем соответствующие затраты включены в федеральный бюджет.

Верно, что промышленный госсектор США относительно (в долях общего производства) невелик.

Однако по абсолютным размерам системы государственного хозяйства США, если не считать бывший СССР и Китай, давно уже мировой лидер.

Американскому государству принадлежали (по состоянию на 80-е годы), помимо огромных финансовых активов, пропускаемых через бюджет:

1. сооружения и оборудование стоимостью свыше 2 трлн. долл., из которых основная часть приходится на объекты инфраструктуры;
2. 2/5 земельного фонда, из которых 1/3 – в собственности Федерации, а прочее – в собственности штатов и других госсубъектов, плюс весь шельф страны.

В настоящее время государство в США практически располагает в десятки раз большими материальными и финансовыми активами, чем государство в России. Но при этом России постоянно "читают мораль": мало у вас приватизации.

Экономика США характеризуется огромными "запасами" экономической субъектности не только в силу общей мощи и позиций доллара как основного инструмента международных обменов и главной резервной валюты, но также и потому, что:

(1) в распоряжении американского государства находятся огромные финансовые ценности и материальные активы и

(2) крупнейшие компании США защищены от захвата нерезидентами эффективной системой закрепления их контрольных пакетов за небольшим числом чрезвычайно мощных экономических структур.

Низкий уровень инфляционности экономики США определяется вовсе не высокой либерализованностью и конкурентностью экономики США, а, напротив, ее высокой зарегулированностью. Почему и как - требуется пояснить.

Во-первых, система контроля банков за экономикой исключает возможность повышения цен основными корпорациями в размерах, превышающих ставку процента по средне- и долгосрочным кредитам. В противном случае банки будут разорены контролируемые ими компаниями, - чего банки, конечно же, ни в коем случае допустить не могут и не допустят.

Во-вторых, "страховкой" от эксцессов "грабительского" поведения со стороны отдельных экономических субъектов является система государственного контроля за элементами отдельных категорий цен (в том числе через налоги, нормативы амортизационных отчислений, путем контроля за заработной платой) и ценами в целом на ряд видов товаров и услуг. В общем итоге таким путем государство контролирует 50-60% вариаций цен.

В-третьих, ценовая политика корпораций дополнительно (на 2/3) контролируется системой назначения цен в порядке следования за ценовым лидером отрасли, плюс неформальными, картельного типа, соглашениями.

В результате реальный нерегулируемый капиталистический сектор занимает нишу объемом всего лишь примерно 30% экономики США. И одновременно государство в США в очень высокой степени контролирует ряд сфер хозяйства и социальных услуг через бюджет. Так, номинальная доля госрасходов в ВВП США в период с 1960 по 1998 год возросла с 28,3% до 43,8% ("Полис", 2000, №1, с. 52).

Реакция экономики с такими параметрами на высокий уровень либерализации системы внешнеэкономических связей – принципиально другая, чем у экономик российского типа. Можно с высокой степенью достоверности предположить, что руководство США пытается максимально расширить сектор нерегулируемого, либерализованного рыночного хозяйства за пределами США (пропаганда и навязывание беспредельного, максимального разгосударствления и "минимального государства") именно по той причине, что этот сектор слишком мал внутри США.

Если говорить совсем грубо, то России, как и ряду других стран, "продают" именно ту модель нерегулируемого капитализма (к тому же в зависимом варианте), которая совершенно "не имеет сбыта" на самом внутреннем американском рынке.

Еще раз подытожу: рыночное хозяйство США – это предельно зарегулированное квазилиберализованное корпоративное рыночное хозяйство.

Что, кстати, лишний раз и демонстрирует нынешнее антимонопольное дело по корпорации "Майкрософт". Коль скоро решением суда можно попытаться разорить одну из крупнейших и эффективнейших корпораций страны (причем, видимо, "по заказу" ее конкурентов), о либерализованности экономики США говорить всерьез не приходится.

При этом стоит подчеркнуть, что значительным ресурсом "экономической свободы" в США располагает, помимо сверхкрупных корпораций, еще сфера теневой экономики. Которая, по американским экспертным оценкам, в 80-е годы контролировала 14-27% ВВП США.

3.2.2. Специфический вариант зрелого рыночного хозяйства. Канадская экономика

Специфика экономики Канады состоит в том, что, характеризуясь высокой степенью интегрированности с экономикой США, она обслуживается в значительной степени американскими крупными компаниями. Экономика Канады представляет собой в чистом виде тип высокоразвитой экономики с очень значительными позициями иностранного капитала в народном хозяйстве. В этом отношении она, по-видимому, достаточно близка к идеалу российских неолибералов.

Вместе с тем, канадская экономика характеризуется и значительными отличиями от этого идеала. В ней, с периода до Второй мировой войны и по начало 80-х годов, позиции государства были практически решающими, но и сейчас остаются очень значительными. Причем это присутствие государства в экономике, по оценкам канадских и международных экспертов, не в последнюю очередь связано с территориальными и климатическими особенностями страны.

Уже до Второй мировой войны в Канаде государству принадлежали и железные дороги, и основная часть электроэнергетической промышленности. По состоянию на начало 80-х годов государству принадлежали практически полностью электроэнергетика, 3/4 железных дорог и авиалиний (Э.С.Савас. Приватизация: ключ к рынку. М., "Дело", 1992, с. 223).

Далее развитие экономики страны в значительной мере определялось процессом приватизации собственности. Однако одновременно, что является существенной особенностью канадской экономики, отмечался высокий и возрастающий размер бюджетного перераспределения ВВП. В 1960 году доля бюджетных расходов в ВВП Канады составляла 28,6%, в 1979 году - 39,0%, а в 1993 году - уже 51,5% ("Российский экономический журнал", 1995, № 2, с. 78, "Полис", 2000, № 1, с. 52).

Таким образом, исторически основным фактором экономической субъектности Канады являлась, очевидно, государственная хозяйственная система и, прежде всего, система государственных финансов.

3.3. Рыночные экономики модернизационного типа

3.3.1. Франция: 50-70-е годы

Характерной особенностью экономики Франции в этот период является относительно низкая доля крупнейших корпораций в промышленном производстве (сравнимая с таковой в обрабатывающей промышленности России) и компенсация создаваемых этим негативных эффектов за счет развития госсектора. В середине 70-х годов на долю государственного сектора Франции приходилось:

- 1/3 производственных инвестиций,
- 25% основного капитала,
- 100% добычи угля и железнодорожных перевозок,
- 99% добычи газа,
- 90% выработки электроэнергии,
- около 3/4 выплавки стали,
- 90% перевозок на самолетах,
- 80% производства самолетов,

40% производства автомобилей¹.

На три депозитных банка, национализированных по закону от 2 декабря 1945 г., по состоянию на 1976 г. приходилось 70% вкладов частных лиц, 60% вексельного портфеля, краткосрочных и среднесрочных кредитов, 56% операций с ценными бумагами, 67% долгосрочных кредитов (Л.Н.Красавина, указ. соч., с. 84). Деятельность крупных банков контролировалась правительственными комиссарами. Более того, в 1947-1948 гг. действовала система государственных разрешений на предоставление кредитов в сумме больше 100 тыс. франков, а с 1966 г. – свыше 10 млн. франков, замененная затем системой государственного контроля за финансовым состоянием фирм, получивших кредит от 25 млн. франков и выше.

В 1946 г. при Национальном совете по кредиту было создано Центральное бюро банковских рисков, концентрирующее информацию о кредитных операциях и, в частности, так называемые декларации по кредиту, которые поступали в эти бюро буквально сотнями тысяч в месяц.

Вся финансовая и экономическая система Франции пронизана учетными и контрольными сетями. Так, только Банк Франции в 70-е годы ежегодно подвергал анализу предоставляемые ему 20 тысяч балансов предприятий. И это в стране с одним из наиболее эффективных в мире предпринимательских сообществ!

С целью усиления воздействий на экономику по неправительственным каналам, по примеру Итальянского института промышленной реконструкции (ИРИ) и Английской Корпорации промышленной реорганизации, во Франции был создан Институт промышленного развития (ИДИ), выполнявший (выступая в качестве структуры банковского типа) функции поощрения слияний и поглощений в целях концентрации и модернизации важнейших отраслей экономики, ускорения экономического роста, и участвовавший с этой целью в капитале предприятий.

В то время как в России с ее неполноценной в организационном и финансовом отношении экономикой в сфере финансовых операций "царствует свобода", во Франции при возникновении проблем в области валютного обмена даже в 70-е годы валютная сфера без колебаний подвергалась дополнительному регулированию. Так, в 1971-1974 гг. действовали два курса франка: курс по текущим операциям, поддерживавшийся на заниженном уровне (с целью стимулирования экспорта), и курс по финансовым операциям ("финансовый франк"), который свободно колебался в зависимости от спроса и предложения (Заметим в связи с этим, что наличие аналога "финансового франка", видимо, позволило бы России избежать многих неприятностей, и в том числе финансового обвала августа 1998 г.).

Все это практиковалось в условиях, когда внешний долг Франции составлял около 30 млрд. долл. И никто не попрекал Францию антирыночностью ее экономической политики. Вопрос этот даже не вставал.

При этом необходимо заметить, что уже в 70-е годы 1/4 национального промышленного потенциала Франции контролировалась иностранным капиталом. И потому понятно, что в этой ситуации мощный госсектор, плюс система регулирования экономики (а в фазе ее слабости – жесткого государственного валютного регулирования) - являлись основными "держателями" экономического суверенитета страны.

Значительное свертывание госсектора в 80-е годы (после его краткосрочного временного расширения) было связано вовсе не с его неэффективностью. Во-первых, к этому времени французский национальный капитал уже сумел воссоздать множество достаточно мощных рыночных корпоративных субъектов и систему их регулируемого

¹ Л.Н.Красавина. Финансовая и денежно-кредитная система Франции. М., "Финансы", 1978, с. 52; Мир капитализма. М., 1965, 159, 160.

взаимодействия с государством. Во-вторых, наличие избыточного госсектора создавало серьезные затруднения в реализации политических целей Франции в связи с планами объединения Европы.

При этом, сокращая присутствие государства в сфере непосредственного производства, Франция продолжала сохранять тесное взаимодействие между государством и корпоративным и частным предпринимательством через развитую и разработанную систему индикативного планирования и госзаказов. Кроме того, уходя из собственно бизнеса, государство во Франции сохраняло и наращивало рычаги опосредованного контроля за экономической сферой. Так, в частности, доля госрасходов в ВВП Франции с 1960 по 1998 год возросла с 34,6% до 54,3% ("Полис", 2000, №1, с. 52).

Заметим, что экономика Франции в том виде, какой она имела в 70-е годы, отнюдь не представляла собой единственную в своем роде европейскую экономику. Она имела очень много общего с экономиками Италии, Испании, Австрии и отличалась от экономик Англии и Германии в основном существенно большими размерами присутствия государства в кредитной сфере.

3.3.2. Экономика ФРГ: 50-е годы – начало 80-х годов.

Будучи достаточно развитой уже в 50-е годы, экономика ФРГ вплоть до начала 80-х годов развивалась в режиме, близком модернизационному. Что, видимо, было не в последнюю очередь связано с "приграничным" положением государства в отношении конкурирующего соцлагеря и потребностями "соревнования" с ГДР.

Характерная особенность экономики ФРГ, как и Франции, по положению на 50-е годы – это большой удельный вес иностранного капитала и вместе с тем наличие мощного госсектора. Иностранцам в 50-е годы принадлежало 15% акционерного капитала частных компаний ФРГ. Они контролировали, в частности, автомобильные компании "Опель" и "Форд" (в Германии было отделение Форда), производившие 40% выпускавшихся промышленностью ФРГ автомобилей, и всемирно известную компанию "Телефункен" (электротехническое машиностроение). Если бы принцип, в соответствии с которым наличие капитала относительно более передовой страны в экономике относительно менее развитой страны решает все проблемы, был справедлив, то у ФРГ в послевоенный период вообще отсутствовала бы потребность в сохранении и развитии госсектора.

Между тем, уже в 50-е годы на долю госсектора ФРГ приходилась 1/4 всего акционерного капитала (около 60% контролировалось местным частным капиталом).

Развитие госсектора продолжалось и в дальнейшем.

Непосредственно перед началом глобальной приватизационной компании, в начале 80-х годов, через свои компании государство в ФРГ контролировало, наряду с телекоммуникациями, железными дорогами и авиалиниями, 95% выработки электроэнергии, 75% добычи каменного угля и 85% - бурого угля, 80% добычи железной руды, 50% выплавки алюминия, 40% выпуска автомобилей.

В числе компаний с значительным государственным участием, либо же полностью принадлежавших государству, в этот период находились "Феба" (энергетика, химия), "Рурколе" (каменный уголь), РВЭ (электроэнергия), "Зальцгиттер" (металлургия, машиностроение), "Пройсаг" (энергетика), "Фольксвагенверк" (автомобилестроение).

Кроме этого, в основном в собственности государства находилось коммунальное хозяйство, плюс государству принадлежал ряд важнейших научно-исследовательских центров.

В общей сложности к началу 80-х годов государство в ФРГ контролировало почти тысячу компаний. ("Современный капитализм", М., 1985, с. 289, 290).

Свертывание государственного присутствия в экономике ФРГ началось лишь с конца 1982 г. То есть только тогда, когда экономика страны приобрела необходимую мощность и структуру, когда стало очевидно, что соседний германский "социалистический конкурент" не тянет, и что с ним можно успешно соревноваться и при либерализации экономики. Но и в этих условиях доля госрасходов в ВВП в 1998 году составила в Германии 49,6% ("Полис", 2000, №1, с. 52).

3.3.3. Экономика Южной Кореи: 50-е годы – начало 90-х годов.

Характерными особенностями экономики Южной Кореи периода ее модернизации являлись:

1. в начальный период - чрезвычайно высокий удельный вес сформировавшегося на базе конфискованной японской собственности государственного сектора (в 1948 г. на долю госсектора приходилось 45% работающих в промышленности и 90% прибыли);
2. постепенное уменьшение доли госсектора в экономике по мере ее индустриализации (до 15-18% ВВП в начале 90-х годов);
3. создание государством в процессе экономической модернизации капиталоемких отраслей промышленности, инфраструктуры и способствование развитию сельского хозяйства (тем самым автоматически создавались предпосылки для развития частного сектора в относительно менее капиталоемких отраслях экономики). В результате доля государства в экономике постепенно уменьшалась, хотя в абсолютном выражении госсектор вплоть до начала 90-х годов быстро рос;
4. экономическое развитие носило жестко планируемый характер - начиная с 1962 г., была разработана и реализована серия детальных пятилетних планов, предусматривающих, в том числе, достижение конкретных результатов в области социально-экономического развития;
5. заемные и кредитные ресурсы, получаемые из внешних источников, концентрировались в руках государства и использовались под плотным государственным контролем для расширения производственной базы экономики;
6. государство интенсивно способствовало созданию крупных финансово-промышленных групп и объединений - "чэболей" (около 50 ед.), не дожидаясь, пока они сложатся естественным путем в процессе конкурентной борьбы на рынках, и в дальнейшем оказывало активное регулирующее влияние на их деятельность;
7. в период экономической модернизации государство сохраняло за собой права собственности на подземные богатства, водные и энергетические ресурсы, а также право накладывать ограничения на использование земельных угодий.

На заключительном этапе модернизационного процесса (в середине 80-х годов) экономика Южной Кореи состояла из следующих трех основных секторов:

- (1) группы крупных интегрированных финансово-промышленных групп - ФПГ (из которых 10 вошли в число крупнейших компаний мира),
- (2) госсектора,
- (3) прочих предприятий и производственных единиц.

При этом на предприятиях с участием иностранного капитала в начале 90-х годов было занято 10% рабочей силы, и они давали около 1/3 экспортной продукции.

Ядро негосударственного сектора экономики Южной Кореи уже в 80-е годы составляли ФПГ ("чэболи") "Хендэ", "Самсунг", "Лаки Голдстар" и "Дэу". На их долю приходилось около 50% экспорта и 60% национальных инвестиций в сферу НИОКР.

Основные параметры этих ФПГ на 1989 г. приведены в таблице 3.3

Табл. 3.3

Основные показатели чэболей Южной Кореи в 1989 году

	Оборот, млрд. долл.	Число занятых	Число компаний
Самсунг	31,9	176947	29
Хендэ	39,1	165861	28
Лаки Голдстар	25,0	100 тыс.	28
Дэу	19,2	91056	26
Всего	115,2	534 тыс.	111

Ист: М.Е.Тригубенко, В.И.Моисеев. Республика Корея. М., 1992, с. 54-63.

В это же время (в 1989 году) у 11 более мелких ФПГ суммарный объем продаж составил 49,6 млрд. долл.

Активы 5 крупнейших банков Южной Кореи составили в 1989 г. 82 млрд. долл., в том числе у крупнейшего банка "Ханиль бэнк" - 20,3 млрд. долл.

По состоянию на 1980 г. государству принадлежали примерно 3/4 электроэнергетики и черной металлургии и целиком – железные дороги.

В течение всего периода модернизации государство сохраняло в Южной Корее прочные позиции в банковско-кредитной системе. Находящийся в центре финансовой системы Банк Кореи не был отделен от государства, как в России, и его возможности активно использовались для решения задач в области экономического регулирования. Вплоть до конца 80-х годов государству принадлежали также 7 специализированных банков, включая банк, специализирующийся на операциях в иностранной валюте (приватизирован в 1989 г.), Корейский банк развития, финансирующий развитие ключевых отраслей экономики, Экспортно-импортный банк (кредитует экспортеров и иностранных импортеров корейской продукции) и др. В государственных банках находилось в этот период около 37% от общего объема депозитов (М.Е.Тригубенко, Г.Д.Толорая. Очерки экономики Республики Корея. М., Наука, 1993, с. 20).

Заметим, что позиции государства в финансово-кредитной сфере и в экономике в целом в период решения модернизационных задач во Франции, Германии и Южной Корее сравнимы. Сравнимы и полученные результаты: были достигнуты очень высокие темпы развития экономики в целом и в частном секторе, причем удельный вес частного сектора постепенно увеличивался. Объектом государственных капиталовложений во всех рассмотренных случаях были преимущественно капиталоемкие отрасли промышленности и инфраструктура. Тем самым экономились средства частного сектора для его капиталовложений в относительно более прибыльные и экспорт-ориентированные секторы экономики.

3.3.4. Индийская экономика: 50-е – 80-е годы.

В исходном состоянии экономика Индии характеризовалась наличием довольно значительного сектора, принадлежащего местным и западным капиталистам. Однако ни те, ни другие не хотели вкладывать деньги в капиталоемкие проекты. Это, увы, обычная дилемма, которая почти всегда ускользает из поля зрения приватизаторов:

частный капитал может хотеть (и быть способен) вкладывать деньги в определенные капиталоемкие проекты, а может и не хотеть, или же не быть в состоянии это сделать.

В Индии в 50-е годы, как и сегодня в России, он не хотел вкладывать деньги в тяжелую промышленность. Но, кроме того, он располагал очень скромными финансовыми ресурсами.

В этой обстановке на первый план выступило государство.

Была принята система программируемо-планируемого развития экономики на основе сочетания и взаимодействия неорганизованного сектора и организованного сектора, с ядром в виде госсектора.

Финансирование экономического развития осуществлялось в основном через государственный бюджет капиталовложений, дополнительный к обычному бюджету. Например, согласно пятилетнему плану на 1974-1979 гг., валовые капиталовложения планировались в объеме 512 млрд. рупий, из которых 356 млн. руп. (70%) составляли государственные капиталовложения, а 156 млрд. руп. - частные капиталовложения ("Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1972 г. и начало 1973 г.", М., 1973, с. 133). При этом финансирование НИОКР производилось почти целиком государством.

В 1972 г. было национализировано всеобщее страхование. В 1973 г. оказались национализированы 711 угольных шахт (работа которых контролировалась государством и раньше) и филиал нефтяной компании "Экссон".

Характерной особенностью индийского варианта смешанной экономики является значительная степень контроля государства за торгово-распределительной сферой (в частности, в начале 70-х годов была национализирована система оптовой торговли рисом и пшеницей).

По состоянию на 1980 г. в собственности государства находились системы транспорта и связи, электроэнергетика, нефтяная и газовая промышленность, около 3/4 черной металлургии и большое количество других предприятий во всех отраслях экономики. Доля государства в ВВП организованного сектора (без сельского хозяйства и мелких предприятий) составляла в этот период около половины.

Как показывают итоговые результаты принятой тогда экономической стратегии, несмотря на исключительно сложные и проблемные стартовые условия, индийский вариант смешанной экономики показал достаточно высокую эффективность. Чему свидетельством, в частности, успехи Индии в сфере науки и наукоемких технологий (включая собственное производство суперкомпьютеров и программного обеспечения, развитие собственных ядерных мирных и военных программ), а также устойчивый экономический рост страны.

3.3.5. Экономика Тайваня: 50-е годы – первая половина 90-х годов.

Развитие экономики Тайваня происходило в условиях, аналогичных условиям Южной Кореи, и проводилось с использованием аналогичных средств:

1. в процессе экономической модернизации государство развивало инфраструктуру и капиталоемкие отрасли промышленности;
2. основные позиции экономического развития планировались;
3. в процессе индустриализации государство сохраняло контроль за финансово-кредитной сферой, что создавало предпосылки для мобилизации финансовых ресурсов и их эффективного использования для нужд капиталовложений;
4. в 70-е – 80-е годы экономика Тайваня приобрела ярко выраженный смешанный характер с мощным ядром из госсектора (см. табл. 2.4).

К началу 90-х годов положение мало изменилось. В госсобственности находились металлургическая, судостроительная и нефтеперерабатывающая корпорации. Вообще весь сектор, связанный с импортом, с нефтепереработкой и распределением нефти, контролировался государством. Под контролем государства находились все сберегательные банки. Землепользование полностью контролировалось государством еще в середине 90-х годов.

Для Тайваня оказалась характерна структура экономики, когда существует, с одной стороны, мощный госсектор, а с другой - огромное количество мелких и средних фирм, объединенных в группы ("цпи") и ассоциации картельного типа, плюс небольшое количество крупных компаний.

В условиях смешанного хозяйства этого типа на Тайване сложились чрезвычайно эффективные фондовые рынки, что позволило обеспечить исключительно высокий уровень рыночной стоимости акций и общую чрезвычайно высокую величину рыночной капитализации средних и крупных компаний. Заметим, что по этому последнему показателю Тайвань в 90-е годы был на одном из первых мест в мире.

Такой блестящий результат не в последнюю очередь связан с тем обстоятельством, что, благодаря смешанному характеру экономики и значительной степени ее регулируемости, Тайваню удалось сочетать высокий уровень деньгонасыщенности экономики и низкие темпы инфляции. Что, в свою очередь, способствовало росту капиталов кредитной системы и эффективной деятельности фондовых рынков. Указанная особенность тайваньской экономики успешно воспроизводилась также рядом других экономик Восточной и Юго-Восточной Азии.

Позиции государства в экономике Тайваня в период его форсированного развития приведены в таблице 3.4.

Табл. 3.4

Позиции государства в экономике Тайваня (середина 70-х годов)

№	Основные компании, контролируемые государством	Отрасль	Позиция в отрасли
1.	"Чжунге шию гунсы"	Импорт и переработка нефти	Монопольная ¹
2.	"Тайвань дяньли гунсы"	Электроэнергетика	Монопольная
3.	"Чжунго ганте гунсы"	Производство	Основной
4.	"Тайвань люйбе гунсы"	Производство алюминия	Основной производитель
5.	"Тайвань цзиньтунхуан гунсы"	Производство меди, цветных и благородных металлов	Основной производитель
6.	"Тайвань суцзяо гунсы"	Производитель пластмасс	Доминирование
7.	"Чжунго чуаньцзяо гунсы" и "Тайвань чуаньцзяо гунсы"	Судостроительные компании	Доминирование
8.	"Тайвань мэшинери мэнифэкчери корпорейшн"	Оборудование инвестиционного назначения, оборудование для железных дорог, производство судовых двигателей и паровых турбин	Основной производитель
9.	"Тайвань файляо гунсы"	Химические удобрения	Около 60% мощностей
10.	"Тайвань шуйни гынсы"	Производство цемента	Около 40% мощностей
11.	"Чжунго фанчжи гунсы"	Текстильная	Крупный производитель
12.	"Тайвань танбе гунсы"	Производство сахара	Крупный производитель
13.	"Тайвань телу гунсы"	Железнодорожная компания	Монополист
14.	Судоходная компания		Крупные производители услуг в соответствующих отраслях
15.	Авиатранспортная компания		
16.	Банки		Основные банки

¹ Компания занимает близкие к монопольным позиции в переработке нефти по начало 1990 г. В 1990 г. ее валовой доход превысил 8 млрд. долл. (М.Е.Тригубенко и др., указ. соч., с. 68)

Источники: "Чжунхуа миньго цзинцзи няньцзянь" (Экономический ежегодник Китайской Республики). 1977. I-315, III-363, IV-51.

М.Е.Тригубенко и др. Тайвань. Справочник. М., "Наука", 1993, с. 68 и дал.

17.	Доля государства в активах крупных предприятий (%) 1952 г. 1975 г.		Около 100 Более 50%
18.	Доля эффективно контролируемых государством капиталовложений в общем объеме производственных капиталовложений		Свыше 60%

3.3.6. Экономика КНР: 90-е годы.

На первый взгляд экономика Китая выглядит высоколиберализованной: на долю иностранных компаний приходится значительная часть капиталовложений, кооперативные предприятия дают больше промышленной продукции, чем предприятия госсектора, бюджетные затраты на социальные трансферты незначительны, а в экономику страны льется мощный поток иностранных инвестиций.

Однако все не так просто.

Во-первых, иностранные капиталовложения пересчитываются китайской статистикой в юани по официальному курсу, а не по паритету покупательной способности, и в результате их удельный вес в суммарных капиталовложениях завышается в 3-5 раз. Если не брать в расчет капиталовложения зарубежных китайцев, то государственные капиталовложения в экономику КНР (без учета кооперативных, частных и индивидуальных вложений) в 1995 году превышали иностранные инвестиции в десятки раз и были сравнимы по объему со всеми производственными капиталовложениями в США.

Во-вторых, питаемая мощным потоком капиталовложений китайская государственная промышленность за время реформ утроила свой объем производства.

В-третьих, за время реформ доля общественных фондов потребления в ВВП КНР осталась без особых изменений и – такова китайская специфика – формально превышала в 1995 году все расходы бюджета текущих расходов. В несельскохозяйственном секторе соответствующие расходы на душу в 1995 г. были сравнимы с российскими.

В-четвертых, банковская система КНР – фактически государственная. А отсюда следует очень важный вывод: негосударственный сектор экономики КНР находится в очень глубокой зависимости, если не сказать резче - в плену - у государственного.

В-пятых, в течение всего периода реформ, независимо от преобразований в хозяйственном механизме и собственности, китайская экономика выполняла план на 1981-2000 гг., составленный не позднее 1980 г. и фактически не принимавший во внимание саму возможность реформ. План этот, кстати, был в основном выполнен досрочно – еще в 1997 году. Действовал принцип: есть ли реформа, нет ли реформы, но предприятия должны выполнять свои планы, и притом с перекрытием.

В-шестых, внутренний рынок КНР надежно защищен от непрошенных импортеров многократно заниженным курсом юаня, делающим в то же время экспорт чрезвычайно выгодным для китайских производителей. Общая сумма косвенного государственного субсидирования экспорта через механизм заниженного курса юаня, - более 50 млрд. долл. в год.

В-седьмых, финансовая система Китая фактически изолирована от мировой, поскольку нерезиденты в нее практически не допущены (если, конечно, не брать в расчет ее особый, гонконгский сегмент). В связи с этим некоторые эксперты (не вполне обосновательно!) утверждают, что мировые финансы могут рухнуть, а Китаю это только пойдет на пользу.

Кроме всего вышеизложенного, Китай имеет еще одно важнейшее специфическое экономическое отличие от большинства других стран. В экономике китайского типа понятие собственности, строго говоря, условно. Практическое значение имеет не столько соотношение объемов производства предприятий различных категорий собственности, сколько объемов производства предприятий, находящихся в поле регулирующего действия управленческих центров национального, провинциального и городского уровней.

Производство основных видов сырья и полуфабрикатов, с одной стороны, и конечной продукции, с другой, даже в 1994-1998 гг. приходилось большей частью на долю регулируемого сектора экономики, который являлся особой статистической учетной единицей. А поскольку предприятия, производящие комплектующие изделия, вынуждены делать именно то, что им заказывают, зарегулированной оказывалась фактически вся экономика.

Индикатором реальной ограниченности ценовой либерализации экономики КНР является то, что в Китае до последнего времени действовали как рыночные, так и нормативные цены, причем показатели объемов промышленного производства включали исчисленную в нормативных ценах компоненту.

В общем, все это гораздо больше похоже не на свободный рынок, а на гигантскую ФПП с более или менее децентрализованной системой управления. В свое время Герман Кан писал о японской экономике, что это фактически – единая корпорация. Убежден, что с еще большими основаниями это же может быть сказано об экономике Китая.

Даже в середине 90-х годов на экономику КНР была наброшена довольно плотная сетка регулирующих и контролирующих структур, имеющих ранг и полномочия министерств и компаний (корпораций), непосредственными объектами регулировочных воздействий которых являются, прежде всего, предприятия центрального подчинения.

В 1995 г. в Китае имелись:

Министерства: электроэнергетики, угольной промышленности, металлургии, химической промышленности, машиностроения, электроники, железных дорог, коммуникаций, почт и телеграфа, мелиорации;

Корпорации: Китайская нефтехимическая корпорация, Нефтяная и нефтегазовая корпорация, Корпорация цветной металлургии, Корпорация ядерной промышленности, Корпорация авиационной промышленности, Корпорация космической промышленности, Корпорация судостроительной промышленности.

Кроме того, имелись выполняющие контрольные и управленческие функции организации, именуемые Ассоциациями и Администрациями.

В том числе:

Ассоциация легкой промышленности, Ассоциация текстильной промышленности, Администрация промышленности строительных материалов, Администрация фармакологической промышленности, Администрация гражданской авиации.

В сфере организованного сектора достаточно либерализованными могут считаться только экономики "специальных зон", но и они находятся под весьма жестким административным контролем.

Что же касается финансов, то китайская специфика состоит в наличии ряда параллельных каналов регулируемого перераспределения финансовых ресурсов, включая перераспределение для целей развития.

В числе таких каналов можно отметить:

1. бюджет операционных расходов (в 1996 г. 601,5 млрд. юаней, включая операционные расходы на армию и полицию в сумме 184,9 млрд. юаней);
2. бюджет капиталовложений;
3. систему внебюджетных расходов по специальным счетам, в основном регулирующую местными властями;
4. систему кредитного финансирования экономики;
5. систему финансирования социальных расходов через предприятия.

В совокупности таким образом в Китае регулируется и контролируется перемещение 40-50% финансовых ресурсов. Что вряд ли может быть расценено как признак высокой либерализации хозяйства.

Основными факторами экономического подъема КНР в 80-е - 90-е годы являются:

1. высокая норма накопления,
2. планирование (соответственно, и регулярная публикация данных о выполнении и перевыполнении планов по отраслям), основным объектом которого является выделяемый в качестве особой учетной единицы регулируемый сектор,
3. наличие в регулируемом секторе ядра из крупных корпораций западного типа;
4. наличие кредитной системы, способной обеспечивать достаточно эффективное обслуживание реального сектора,
5. высокая степень защищенности китайской экономики от колебаний конъюнктуры на мировом рынке (этот момент обычно не осознается).

Не только весь Китай реально отгорожен от мирового рынка (исключая специальные зоны), но и внутри Китая около 2/3 провинций развивается в режиме сильной и очень сильной регулируемости экономики и, в частности, цен. И лишь примерно треть провинций функционирует в либерализованном режиме.

Капитализм, как известно, любит деньги. Если удастся создать такую ситуацию, когда деньгонасыщенность экономики велика, а инфляция мала, - это и есть оптимальная для развития капиталистической экономики среда.

В России этого не добились: инфляцию задавили, лишив экономику денег.

В Китае же задавили инфляцию в условиях очень высокого уровня деньгонасыщенности экономики (наличные деньги плюс деньги на счетах предприятий в России составляют около 10%, а в Китае - около 40% ВВП).

Формула российской экономики: мало денег в экономике (и соответственно ничтожное кредитное финансирование инвестиций), мало регулировочных воздействий на экономику.

Формула китайской экономики: много денег, крупномасштабное кредитное финансирование капитального строительства (в 1995 г. инвестиционные кредиты достигли 17% ВВП) и масса регулировочных воздействий с тем, чтобы минимизировать инфляцию и оптимизировать структуру расходования денег.

Точно такой же, кстати, была "формула" экономик Японии, Тайваня, Южной Кореи, когда они решали задачи "догоняющего развития". Эта "формула" позволяет максимизировать количество финансовых ресурсов, которыми свободно (несмотря на наличие регулировочных полей) оперирует рыночный сектор. Она максимизирует и объем экономической свободы.

Как ни парадоксально, в Китае больше сразу и экономического регулирования и экономической свободы. Это и есть главный секрет китайского "экономического процветания".

Судя по любым из существующих оценок на 1995 г., и известным данным о темпах роста, ныне промышленность КНР по объемам производства, как минимум, сравнялась с промышленностью США.

Миллионными сериями выпускаются персональные компьютеры и видеомэгафоны. Объем экспорта продукции электроники составляет несколько

десятков миллиардов долларов. Кроме того, в лице Китая приобрела опаснейшего конкурента экономика спекулятивных рынков.

В процессе своего развития Китай в целом достаточно явно повторяет путь Тайваня. Сейчас он по структуре экономики находится вблизи Тайваня 60-х годов. Где-то через 10-15 лет, при условии продолжения в России неолиберальных реформ, экономика Китая окажется способна, "почти не заметив, автоматически" поглотить экономику России в целом или по частям. В частности, к этому времени потребление среднего китайского горожанина будет вдвое выше такового для среднего россиянина.

3.3.7. Некоторые выводы

В условиях слаборазвитых экономик с характерными для них:

- (1) высоким уровнем дефицитности всех основных рынков, автоматически понижающим эффективность рыночных механизмов,
- (2) высоким уровнем конъюнктурных рисков, сопряженных с крупными, растянутыми во времени программами капиталовложений,
- (3) неэффективной предпринимательской элитой,
- (4) как правило, пониженным качеством рабочей силы,
- (5) дороговизной денег и слабостью кредитных систем перераспределения,
- (6) неэффективными фондовыми рынками

- комплекс из госсектора и механизмов регулирования экономики объективно выполняет специфическую макроэкономическую функцию. А именно - функцию системы компенсации дефицита способности чисто рыночного частного сектора обеспечить потребности экономического развития.

Конкретные характеристики этой системы компенсации и ее роль в экономике сильно варьируют и от страны к стране, и во времени уже потому, что оказывается весьма различна, исходя из конкретных условий, сама потребность в возмещении слабости и/или недооформленности рыночных механизмов.

При этом чем выше темпы роста, которых необходимо достигнуть, - тем больше потребность в регулировании экономики и в государственном предпринимательстве. Просто потому, что в этом случае относительно большее значение приобретает наличие всевозможных естественных ограничений на действие рыночных факторов.

Пока "Запад" "сореживался" с советским блоком, потребность в развитии была очень высокой даже в развитых странах. Вот почему модернизационная модель экономического развития удерживалась повсеместно (кроме нескольких наиболее благополучных стран, включая США, Канаду, Австралию), вплоть до начала 80-х годов.

А когда потребность в быстром развитии (в ходе все более очевидного приобретения "советским блоком" черт застойности, а затем и разложения) оказалась под вопросом, исчезла и потребность "выжимать" из экономики больше, чем может дать высокоприватизированное рыночное хозяйство. И это было одно из основных соображений, легших в основу широкого распространения политики либерализации и приватизации (впрочем, были и другие соображения, о которых речь пойдет ниже).

Опыт мирового экономического развития в 50 – 80-е годы показывает, что экономика приобретает способность массового производства предметов потребления всех категорий при относительно низком уровне либерализованности и приватизированности (примеры Южной Кореи, Тайваня, Китая). Следовательно, для того, чтобы насытить рынок потребительскими товарами, нет никакой необходимости максимизировать ни либерализованность, ни приватизированность экономики. Здесь необходим определенный, "достаточный" уровень либерализованности и приватизированности. Считаю, что Россия "проскочила мимо него" в 1992 году.

Что же касается экономического роста как такового, то период либерализации-приватизации был периодом либо крахов капиталистических экономик, либо (если исключить Китай) застоя. С 1980 г. мировое производство (без Китая) в реальном секторе на душу населения не растет, а по отдельным позициям сокращается.

Так, без Китая мировое производство электроэнергии и стали в 1970-1996 гг. менялось (таблица 2.5) следующим образом:

Табл. 3.5

Динамика мирового производства электроэнергии и стали

Год	Электроэнергия, трлн. квтч.	Сталь, млрд. т.
1970	5,0	0,58
1980	8,0	0,68
1989	10,4	0,61
1996	11,14	0,61

Источники:

"Народное хозяйство СССР в 1989 г.". М., 1990, с. 687.

United National Monthly Bulletin of Statistics. October 1997.

Если сопоставить указанные цифры с динамикой народонаселения, окажется, что по электроэнергии мирового роста почти нет, а по стали - наблюдается спад. Причем указанное прекращение роста отнюдь не объясняется внедрением ресурсосберегающих технологий. И потому трудно отделаться от ощущения, что неолиберальный утопизм привел не только к краху в России, но и к фактическому обнулению мирового развития (опять таки, без Китая).

4. Консенсус деструкции: о концептуальной несостоятельности программ "Вашингтонского" и "Поствашингтонского" консенсусов

Истина заключается в том, что сам рыночный фундаментализм - наивен и нелогичен... рыночные силы, если им предоставить полную власть, даже в чисто экономических и финансовых вопросах вызывают хаос... В соответствии с идеологией свободного предпринимательства (laissez faire) неограниченное стремление каждого к удовлетворению личной корысти приводит к оптимальному положению вещей. Но происходящие ежедневно события опровергают эту идеологию (К-XXIII, К-96).

Немногим более 10 лет назад в Вашингтоне собрались, как говорится в криминальных отчетах, "неустановленные лица" - те, кто претендовал на роль экономических богов нового мира, - и, после закрытого от глаз общественности обсуждения, вынесли вердикт: экономическая политика должна определяться принципами либерализованности, приватизированности, открытости. О деталях этого вердикта тогда предпочли не распространяться.

Десятилетие спустя Дж.Вильямссон пролил несколько больше света на вопрос: о чем, собственно, тогда договорились в Вашингтоне. Согласие было достигнуто по таким пунктам (приводится по: Г.Колодко. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации// "Вопросы экономики", 1999, № 9, с. 20):

1. бюджетный дефицит не должен превышать величин, требующих эмиссии и, соответственно, инфляционного налога;
2. приоритеты социальных расходов должны быть изменены: они должны обслуживать не политические потребности, а направляться туда, где они могут дать определенную экономическую отдачу;
3. должна быть проведена налоговая реформа: база налогообложения должна расширяться, ставки снижаться;
4. должна быть проведена финансовая либерализация - ставки по банковским кредитам должны определяться рынком;
5. должен использоваться унифицированный обменный курс валюты с тем, чтобы стимулировать экспорт (боже упаси от использования системы множественных курсов);
6. нетарифные торговые ограничения должны быть заменены тарифными, а ставки тарифов понижены до 10-20%;
7. иностранным и отечественными компаниям нужно обеспечить равные условия конкуренции — для стимулирования привлечения прямых иностранных капиталовложений;
8. госпредприятия должны быть приватизированы;
9. экономика должна быть предельно дерегулирована (впрочем, оговаривалась возможность регулирования в интересах обеспечения

экономической безопасности, защиты окружающей среды и в некоторых других случаях);

10. законодательная система должна специфицировать права собственности.

Нетрудно видеть, что экономическая политика, позволившая модернизировать в 50-е – 80-е годы развивающиеся страны и почти все развитые страны, далеко не соответствовала принципам "Вашингтонского консенсуса" и, в частности, рекомендациям, содержащимся в пунктах №№ 4, 5, 6, 7, 8, 9. Например, в начальной фазе модернизационного процесса все страны прибегали к эмиссионному финансированию развития.

Что же касается США, где был порожден указанный "консенсус", то в этой стране дело обстоит так:

1. в период с 1920 г. по 1940 г. таможенные сборы составляли в среднем 35% от объема облагаемого пошлинами импорта, после принятия в 1930 г. (момент кризиса) закона Смута-Харли они поднялись до 40% и позже, одно время, даже до 70%. И лишь после Второй мировой войны, когда у США практически не оказалось конкурентов, таможенные сборы упали до уровня, рекомендуемого авторами "Вашингтонского консенсуса" (около 13%), а далее (в 1980 г.) составили 10% и заметно опустились ниже этого уровня только к середине 80-х годов;

2. при президенте Э.Гувере в период кризиса эмиссия использовалась для "допингования" экономики в настолько грандиозных размерах, что в результате Ф.-Д.Рузвельту пришлось девальвировать доллар и отнять у граждан золото, чтобы пополнить золотой запас США;

3. ставки налогообложения в США далеко не соответствуют рекомендациям Вашингтонского консенсуса – они весьма высоки;

4. ставки процента по банковским кредитам определяются в США вовсе не рынком, а Федеральной резервной системой (ФРС). А в неявной форме их уровень очень жестко регулируется за счет согласования позиций примерно дюжины крупнейших американских экономических структур;

5. как уже было показано выше, экономика США в целом регулируется, причем исключительно эффективно. Правда, при этом используются такие приемы и способы регулирования, которые в условиях, например, латиноамериканских экономик или экономики российского типа в принципе работают малоэффективно или не работают вообще;

6. в ситуации, когда вся экономика контролируется дюжиной финансовых институтов, владеющих контрольными пакетами акций практически всех крупных компаний, фактического равенства иностранных и отечественных компаний в США быть не может. К тому же, как только проблема появления на американском рынке крупных иностранных собственников приобретает остроту (как это было в 70-е годы, или как это имеет место сейчас в связи с якобы устремившимися в США "русскими капиталами"), иностранные собственники теми или иными способами немедленно дискриминируются;

7. если отнести к категории госпредприятий объекты инфраструктуры (а они в значительной части прямо и непосредственно таковыми являются) – экономика США не может быть признана высокоприватизированной.

Таким образом, экономику США образцом исполнения требований "Вашингтонского консенсуса" нельзя назвать даже при очень больших натяжках.

Отдельно стоит рассмотреть проблему социальных расходов.

Под непродуктивными социальными расходами авторы Консенсуса, видимо, подразумевают, в первую очередь, пенсии и пособия по безработице. Однако при этом они случайно или преднамеренно упускают из виду, что соответствующие расходы приобретают заметные размеры только там, где их отсутствие автоматически ведет к росту конъюнктурных рисков (которые, кстати, всегда производят на чувствительных инвесторов парализующее действие), и что эти расходы необходимы для избежания утраты рабочей силы в результате деградации и эмиграции. Упущено из виду и то, что если и есть страны, где существуют избыточные социальные расходы, то это, помимо отдельных стран Европы, как раз США.

Авторы Вашингтонского консенсуса считают оптимальным, в особенности для слаборазвитых стран и слабых экономик, такой вариант экономической политики, который:

1. действительно проводился странами со слаборазвитыми экономиками до Второй мировой войны и в особенности до Первой мировой войны, и всюду привел к самым плачевным результатам. А потому был заменен во всех странах, которые располагали необходимым начальным модернизационным потенциалом (многими - после приобретения ими независимости), альтернативным (модернизационным) вариантом экономической политики, который и дал отличные результаты быстрого и эффективного развития. Кстати, заметим, что индустриализация и России, и Японии в 1870-1914 гг. была осуществлена на базе регулируемого рынка и протекционистской политики,

2. был неприемлем по причине заведомой неэффективности для всех ныне развитых стран на этапе, когда они решали задачи восстановления ослабленной войной экономики;

3. фактически не проводился развитыми странами, включая США, никогда, в том числе и сейчас.

Концепция экономической политики, предложенная в рамках Вашингтонского консенсуса, - это концепция "экспортного типа" рыночного хозяйства, которая в принципе не способна решить экономические проблемы воспринимающих ее стран и, прежде всего, финансовую проблему.

Причины этого следующие:

1. при проведении политики унифицированного валютного курса в условиях слабых экономик всегда возникает разрыв между курсом национальной денежной единицы и паритетом ее покупательной способности. Отчасти - по той причине, что без этого разрыва они не в состоянии обеспечить необходимый уровень экспорта, отчасти - в силу всегда относительно слабой защищенности местных национальных денежных единиц, способность которых к обесценению, естественно, во всех случаях выше, чем у таких валют, как доллар;

2. экономика, соответственно, начинает функционировать в режиме субсидирования экспорта (при наличии режима множественных курсов и активного регулирования экспорта и импорта пошлинами - чистые потери в результате такого субсидирования будут относительно меньшими);

3. если существуют "ножницы" между курсом валюты и паритетом ее покупательной способности, экономика неизбежно инфляционна, ибо экспортеры, стремясь уравнивать выручку на внутреннем и внешнем рынках при счете в национальных денежных единицах, в этой ситуации всегда непрерывно повышают внутренние цены; что, в свою очередь, снижает курс национальной валюты;

4. в условиях разрыва между заниженным курсом национальной валюты и паритетом покупательной способности - стоимость товара, продаваемого на внутреннем рынке, всегда выше среднего уровня цен, если только системой экспортно-импортных пошлин – (но их-то и запрещает "консенсус") не повышаются цены на импорт. Поэтому, поскольку экспортеры будут всегда повышать цены на внутреннем рынке, чем больше видов продукции страна экспортирует, тем в этой ситуации быстрее растут внутренние цены и тем мощнее инфляционное давление (заметим, что именно по этой причине цены на энергосырье в России оказываются выше среднего уровня цен);

5. соответственно государство, если оно стремится избежать неуправляемой инфляции, вынуждено регулировать курс национальной денежной единицы и все время выбрасывать на рынок СКВ, финансируя покупателей валюты и снижая свои золотовалютные резервы.

В общем итоге в результате действия описанного механизма суммарные потери для экономики средних размеров легко достигают 10-20 млрд. долл. в год и даже больше. Подчеркну, что речь здесь идет о потерях, связанных с необходимостью субсидировать как экспорт за счет занижения курса национальной валюты, так и покупателей СКВ (чтобы предотвратить чрезмерное падение курса).

Все это мы, кстати, уже давно делаем в России - с соответствующими потерями.

Китай несет потери в несопоставимо меньших масштабах, так как юань фактически не свободно конвертируем.

Очень значительные потери по указанным механизмам несет большинство стран Латинской Америки.

Таким образом, система пошлин и множественных курсов – это своего рода важнейший инструмент согласования функционирования данной экономики и мирового рынка на их стыках. Авторы Вашингтонского консенсуса потребовали убрать систему согласования – на том основании, что развитые страны ее сегодня не используют. Хотя они (развитые страны) сами перестали это делать буквально лишь только вчера.

Представляется, что главные цели программы Вашингтонского консенсуса выявляют пункт № 7 (о необходимости уравнивания прав национальных и зарубежных компаний) и пункт № 8 (о необходимости как можно более полной приватизации собственности).

Речь здесь идет, по сути, об "уравнивании в правах" резидентов и нерезидентов на всех рынках и во всех странах, включая страны со слабыми экономиками.

Но компании развитых стран, особенно входящие в категорию 1000 крупнейших в мировых масштабах, обладают огромным количеством преимуществ сравнительно с компаниями экономически слабо развитых стран (см. главу 6 настоящей работы). Включая, подчеркну, такое принципиальное преимущество, как доступность кредитов, и особенно средне-долгосрочных кредитов. Соответственно, легко заметить, что в составе транснациональных корпораций (ТНК) компании стран с слабыми экономиками почти не представлены или, во всяком случае, их оборот минимален и несопоставим с отраслевыми "грандами" из развитых стран.

"Уравнивание" в правах сильного со слабым почти автоматически означает выигрыш для сильного. При таком уравнивании практически вся заслуживающая внимания (потенциально прибыльная или эффективная с точки зрения масштабов общего экономического воздействия) собственность в странах со слабыми экономиками "латиноамериканского" типа - автоматически переходит в руки к иностранным субъектам.

Что же касается вопроса о том, какие иностранные субъекты оказываются в наибольшем выигрыше от такой политики - на него можно дать весьма вероятный ответ. Представляется, что это прежде всего так называемые "группы по управлению активами" - крупнейшие мировые международные финансовые консорциумы, включающие в сферу своей деятельности инвестиционный, кредитный, страховой, фондовый и т.д. бизнес. В 1997 году 6 таких наиболее мощных групп располагали активами свыше 4 трлн. долл., а в настоящее время их активы, по экспертным оценкам, возросли еще минимум на 30-50%.

Но одновременно реализация рекомендаций Вашингтонского консенсуса никаким образом не в состоянии улучшить и финансовое положение стран с слабыми экономиками. И потому, что увеличивает потребность в свободно конвертируемой валюте (СКВ) и делает в принципе невозможным "обнуление" их инфляционного потенциала. И потому, что, как правило, ухудшает условия финансирования воспроизводства и неизбежно ведет к резкому росту влияния в рамках данной экономики капитала развитых стран, крайне редко заинтересованного в улучшении финансового положения данной страны и чаще всего заинтересованного в обратном.

В общем итоге в области "спецификации" прав собственности, говоря языком авторов Консенсуса, в странах с слабыми экономиками восстанавливается положение по состоянию на начало уходящего века - примерно на 1900 г.

Похоже, в этом и заключается подлинная цель авторов Консенсуса.

И постановка подобной цели, с прагматической точки зрения авторов "консенсуса", вполне понятна и оправдана. В самом деле, ход событий показал, что стратегии модернизационного типа, предусматривающие наличие сильного госсектора и создание условий для развития местного предпринимательского сообщества, - автоматически рожают местные предпринимательские элиты, конкурентно настроенные по отношению к элитам развитых стран и быстро накапливающие собственный ресурс для такой конкуренции.

До поры, до времени, пока существовал соцлагерь, это приходилось терпеть, прежде всего во имя сохранения демографического, экономического, военно-силового и так далее балансов между двумя лагерями. А когда соцлагерь распался, западные элиты сразу пытаются взять реванш за указанное "долготерпение". Прежде всего путем быстрого наращивания своего относительного экономического веса, в том числе за счет блокирования возможностей развития новых предпринимательских элит развивающихся стран (в число которых входит и Россия), способных в будущем составить конкуренцию Западу.

Соответственно, данные западные элиты, по сути, взяли на вооружение стратегию недобросовестной конкуренции в ее наиболее радикальной, корневой форме. А эта стратегия породила Вашингтонский Консенсус и навязанный России (и не только России) неолиберализм именно такого, "вашингтонского", типа.

Понято все вышесказанное было в странах со слабыми экономиками довольно давно. И, поскольку непригодность и одиозность положений Вашингтонского консенсуса стала достаточно очевидной - он свое "отработал", - в 1997 г. были сформулированы положения так называемого "Поствашингтонского консенсуса". Они предусматривали, согласно данным Дж.Вильямссона (приводится в изложении Г.Колядко, указ. Соч., с.20-21):

1. увеличение сбережений и укрепление налоговой дисциплины;
2. придание адресности социальным расходам (с целью их уменьшения);
3. опять-таки изменения в налоговой системе, в том числе (или прежде всего) за счет введения экочувствительного налога на землю (!);

4. усиление контроля за деятельностью банков (что, кстати, противоречит требованиям Вашингтонского консенсуса в части тотального дерегулирования экономики);

5. поддержание эффективного курса национальной валюты при допущении его плавания;

6. следование политике межрегиональной либерализации экономических отношений;

7. направленное создание конкурентных рынков, в том числе путем приватизации собственности и дерегулирования экономики;

8. обеспечение четко специфицированных прав собственности, доступных для всех;

9. создание ключевых институтов в экономической сфере, прежде всего таких, как независимый Центральный банк, сильные фискальные службы, независимая, некоррумпированная судебная система;

10. увеличение расходов на начальное и среднее образование.

Даже не проводя подробного анализа перечисленных требований, можно видеть, что основная целевая установка Поствашингтонского консенсуса – по-прежнему блокирование процесса развития местных предпринимательских элит. Стоит лишь подчеркнуть, что наиболее вероятной целью предлагаемого введения земельного налога является перераспределение в пользу новых собственников (прежде всего, из развитых стран, где есть для этого деньги) мирового земельного фонда.

Кроме того, в Поствашингтонском консенсусе представляют особый интерес пункты № 4, 8 и 9.

Решения по пункту 4 резко активизируют борьбу международной правоохранительной системы с попытками активного выхода "подросших" конкурентов из слабых экономик в международную финансовую и предпринимательскую среду. Свидетельством чему, например, беспрецедентное раздувание - как выясняется, почти на "пустом месте" - международного скандала с источниками российских денег на счетах "Бэнк оф Нью-Йорк".

Далее, что касается пункта 8, формально права собственности "специфицированы" повсюду. Однако ни для кого не секрет, что в большинстве развивающихся стран собственник в состоянии их реализовать лишь в той степени, в какой это возможно в рамках неформального контракта с определенной кланово-корпоративной или даже откровенно мафиозной опорой (как сейчас стало в широких кругах принято говорить, "крышей").

Именно неформальные или теневые социальные, политические и экономические структуры постепенно превращаются, как это ни парадоксально звучит, в один из главных факторов, лимитирующих возможности экспансии транснационального капитализма в развивающиеся экономики. И, вероятно, прежде всего поэтому решения Поствашингтонского Консенсуса ориентируют слабые экономики на борьбу с локальными теневыми сообществами (п. 9).

Однако сомнительно, чтобы этот способ понижения активности локальных теневых сообществ сработал. Если, например, рассматривать национальные республики России, то в большинстве из них применительно к главным сферам экономической деятельности практически исключена "спецификация прав собственности" в форме, доступной для всех экономических субъектов, даже для полностью легального предпринимательства. А в "теневой экономике" с такой "спецификацией прав собственности" проблем еще больше. Так же, замечу, обстоит дело и в большинстве развивающихся стран.

"Теневизация" и далее криминализация предпринимательства - действительно очень серьезная и большая проблема большинства слабых экономик. Более того,

именно "теневая" предпринимательская среда таких экономик - оказывается наиболее чувствительна и податлива для вовлечения в "мировое разделение труда" со стороны старых, зрелых и мощных транснациональных криминальных организаций. И, безусловно, правоохранительная борьба с криминальными сообществами и на международном, и на государственном уровне - абсолютно необходима.

Однако вся длительная, занимающая уже не одно столетие история подобной борьбы, - показывает, что всерьез и по большому счету с локальными теневыми сообществами может справиться лишь достаточно мощное местное легальное предпринимательское сообщество. А поскольку стратегия Вашингтонского и Поствашигтонского консенсуса ориентирована на блокирование развития таких сообществ и, более того, на попытки их дискредитации криминальными обвинениями, - это естественным образом приводит к форсированному развитию и усилению именно локальных теневых и криминальных сообществ, одновременно открывая дорогу транснациональной криминализации.

Из изложенного выше можно сделать следующие выводы:

1. программы Вашингтонского и Поствашигтонского консенсусов носят в известном смысле антирыночный характер, поскольку их реализация препятствует развитию нормальных эффективных рыночных экономик, контролируемых местным капиталом;
2. в чисто экономическом плане они полностью неэффективны, и, более того, не ориентированы на повышение эффективности слабых экономик, в особенности "зависимого" типа;
3. непосредственная цель программ обоих указанных консенсусов – увеличение веса в мировой экономике наиболее развитых стран (пусть даже ценой мировой экономической стагнации) и, в первую очередь, создание условий, благоприятных для повышения доходности и объемов контролируемого капитала для уже упомянутых выше групп по управлению активами.

То есть, грубо говоря, развитие мировой экономики и местных предпринимательских сообществ блокируется для того, чтобы создать условия, максимально благоприятствующие извлечению группами по управлению активами доходов из всех сегментов и точек мировой экономики. И речь идет вовсе не о субъективных благих намерениях, а о спланированных объективных результатах определенной продуманной политики.

В итоге можно резюмировать, что реализация программ Вашингтонского и Поствашигтонского консенсуса де-факто является одной из основных причин низких темпов роста или даже стагнации реального сектора мировой (в том числе российской) экономики, и одной из главных причин ее высокой криминализации.

5. Миф о монопольности экономики России.

По своему воздействию на корпоративную структуру Соединенных Штатов мания слияния уже превзошла бум конгломератов... слияния компаний затронули крупнейшие объекты корпоративной Америки (А-155)

В ряду важнейших мифов, оказавших глубокое влияние на проводившуюся в России в 90-е годы экономическую политику, находится и миф о монопольности нашей экономики. Точнее, речь идет даже не об одном мифе, а о целой серии мифов:

- (1) Россия вошла в рыночное хозяйство с экономикой монополий,
- (2) по существу, экономика России и осталась экономикой монополий,
- (3) результатом этой монопольности является низкий уровень конкурентности рыночных отношений (неконкурентен российский рынок, и все тут),
- (4) система малых и средних предприятий в России развита слабо, и усилия должны быть сосредоточены, прежде всего, на развитии малых и средних предприятий, в них спасение России.

Реальное положение – совершенно другое.

5.1. Конкурентность российского рынка давно уже более, чем достаточна.

Существует тысяча и одна причина, по которой рыночная экономика может работать неэффективно. Верно, что дефицит конкурентности может оказывать негативное влияние на рыночную экономику, но влияние это, как правило, ограничено. Во всяком случае, оно "переносится" экономикой гораздо легче, чем избыток конкурентности.

На избыток конкурентности экономика обычно автоматически реагирует, если он не устраняется, усилением монополизации (олигополизации) - слияниями или образованием картелей и синдикатов. На недостаток же конкурентности экономика реагирует, как правило, небольшим перекосом цен в пользу "монополистов", а вовсе не ростом цен.

Именно поэтому эпоха доминирования картелей и синдикатов в мировой экономике (до первой мировой войны и между двумя мировыми войнами) - была эпохой ценовой стабильности. Более того, как будет показано ниже, в рамках любого олигопольного рынка, а особенно, рынка, насыщенного ФПП, действуют мощные антиинфляционные стабилизаторы.

Уже поэтому логика, в соответствии с которой, раз цены растут, значит, рынок недостаточно конкурентен, неверна. При наличии, как в России, либерализованной системы валютных обменов, а также стойкого и значительного разрыва между курсом национальной денежной единицы и паритетом ее покупательной способности, экспортеры, как уже указывалось выше, всегда будут повышать цены.

В этой ситуации, независимо от того, есть монополии, или нет монополий, цены будут расти. И, разумеется, если экономика обслуживается неэффективным предпринимательским сообществом, как в России, то, опять-таки, независимо от прочих равных условий, темп роста цен в рамках этой экономики будет выше, чем в рамках экономики, обслуживаемой эффективным предпринимательским сообществом.

При закритическом уровне неэффективности предпринимательского сообщества экономика будет инфляционна при любых обстоятельствах.

Так что рост цен – это одно, а монопольность рынка – совсем другое.

Это может прозвучать, как ересь, но все же скажу, что российский рынок никогда не был монопольным.

Во-первых, в советский период почти любая продукция могла производиться несколькими производителями. Истинной монополии в России – СССР никогда не было, разве что для каких-либо совершенно экзотических видов продукции типа подводных лодок "Тайфун" или межконтинентальных ракет СС-18.

Во-вторых, в советский период все основные виды продукции действительно выпускались несколькими производителями, причем система производственных дублей была специально создана еще в период первых пятилеток. Мощности по производству всех основных видов тяжелого производственного оборудования были многократно продублированы, оборудования для электростанций – также продублированы (основные производители – Харьков и Ленинград), мощности по производству подшипников – продублированы, мощности по производству автомобилей – продублированы, мощности по производству металлорежущих станков – многократно продублированы.

Другое дело, что каждый из заводов, который, в принципе, мог бы производить разные типы станков или автомобилей, специализировали на производстве относительно небольшого числа видов продукции. Но такого рода "специализация" при изменении плана легко заменялась другой специализацией после соответствующей технологической подготовки производства нового вида продукции, и с монополизмом она ничего общего не имеет.

В-третьих, хотя после распада СССР коэффициент дублирования мощностей в масштабах РФ резко понизился, но это снижение было компенсировано появлением на внутреннем рынке зарубежных поставщиков аналогичной и разнообразной продукции, поскольку рынок был фактически открыт. А, как известно, на открытом рынке монополий, помимо естественных, – не бывает.

И потому, если сравнивать действительное положение дел в России с другими рыночными экономиками, оказывается, что степень конкурентности российского рынка – более чем достаточна. Миф о монопольности российского рынка был создан людьми, не понимающими, что один и тот же завод, как правило, может производить весьма разнообразную продукцию, и для изменения в определенных пределах его производственного профиля нужно совсем немного усилий и средств.

Непорядок в России не с конкурентностью внутреннего рынка. Настоящий беспорядок – со степенью концентрации производства в подавляющем большинстве отраслей, и со структурой системы предприятий, если понимать под таковой структурой предприятия всех категорий – от индивидуальных до крупных корпораций и ФПГ.

"Раз есть рынок, то зачем крупные корпорации? Нам монополисты не нужны!". Именно такая точка зрения составляет для России одну из главных проблем. И потому ниже будет подробно показано, почему все же крупные корпорации нужны, и какой должна быть эффективная система крупных корпораций.

5.2. Экономика России бедна крупными экономическими структурами.

Как только система административного управления экономикой России развалилась и главки-тресты исчезли, обрабатывающая промышленность нашей страны осталась без экономических структур, сопоставимых по размерам с корпорациями,

входящими в первую тысячу мировых лидеров по размерам продаж или рыночной стоимости активов (рыночной капитализации компаний).

По состоянию на 1994 г. 500 крупнейших корпораций с валовым доходом 10,2 трлн. долл. распределялись по странам мира так, как показано в таблице 5.1.

Табл. 5.1

Распределение крупнейших мировых корпораций по странам происхождения

Страна	Число	Доход, млрд. долл.
США	151	2939
Япония	149	3806
Германия	44	896
Франция	40	742
Англия	33	454
Швейцария	14	245
Италия	11	228
Швеция	3	45
Китай	3	41
Мексика	2	37

Источник: Statistical Abstract of United States, 1995, tabl. № 1393.

Из числа имевшихся в РФ в 1993 г. в наличии крупных экономических структур - в этот список могли быть включены максимум 2-3 единицы. Всего лишь. В то же время достаточно существует общеизвестная, прямая и непосредственная, связь между тем, в какой степени национальные корпорации представлены в числе крупнейших 500 или 1000 корпораций мира, и удельным весом соответствующей страны в мировой экономике.

Экономическое значение России как субъекта мировой экономики и в 1993 г., и позднее было, увы, сравнимо лишь с экономическим значением Швеции или даже Мексики. И этот печальный факт непосредственно связан с низким уровнем насыщенности экономики России крупными экономическими структурами.

О положении с концентрацией производства в промышленности можно судить по данным, приведенным в таблицах 5.2. и 5.3., отражающим положение по состоянию на 1998 г.

Табл. 5.2.

Отраслевая структура производства по 200 крупнейшим промышленным компаниям и предприятиям России

№	Отрасль	Количество компаний отрасли	Объем реализации		Численность работающих, тыс. человек
			Млрд. руб.	Млрд. долл. по среднегод. курсу	
1.	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	16	479,34	48,96	997,5
2.	Угольная промышленность	19	36,23	3,7	285,7
3.	Электроэнергетика	4	233,62	23,86	753,5
4.	Итого по пп. 1-3	39	749,18	76,53	2036,7
5.	Черная металлургия	34	102,43	10,46	503,2
6.	Цветная металлургия	22	79,16	8,09	300,5
7.	Машиностроение	41	89,64	9,16	728,4
8.	Химическая и нефтехимическая промышленность	36	52,17	5,33	263,1
9.	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	8	13,83	1,41	62,9
10.	Промышленность строительных материалов	2	1,76	0,18	16,8
11.	Пищевая промышленность	16	18,86	1,93	51,7
12.	Табачная промышленность	1	1,01	0,10	1,5
13.	Парфюмерно-косметическая промышленность	1	0,86	0,09	1,0
14.	Итого по отраслям перерабатывающей промышленности	161	359,77	36,75	1929,1

Источник: "Эксперт", 1999, № 36, с. 51.

Табл. 5.3.

Наиболее крупные производители отдельных отраслей российской промышленности.

№	Компания	Рыночная капитализация на 1.09.1999, млн. долл. по курсу 24,81 руб./долл.	Продажи в 1998 г.		Численность работающих в 1998 г.
			Млн. руб.	Млн. долл. по курсу 9,79 руб./долл.	
1	2	3	4	5	6
<u>Топливо-энергетический комплекс</u>					
1.	РАО "ЕЭС России" (холдинг)	2990	218802	22350	697,8
2.	ОАО "Газпром" (холдинг)	3955	171295	17497	278,4
3.	"ЛУКОЙЛ" (холдинг)	5402	81660	8341	102,0
4.	Башкирская топливная компания (холдинг)		33082	3379	104,8
5.	Западно-Сибирская нефтяная компания ("Сиданко")		31363	3204	80,0
6.	"Сургутнефтегаз" (холдинг)	4085	30568	3122	77,4
<u>Металлургия</u>					
7.	"Норильский никель"	472	25107	2565	115,0
8.	"Северсталь" (Череповецкий меткомбинат)	71	16967	1733	46,9
9.	Магнитогорский металлургический комбинат	131	12866	1314	27,8
10.	Новолипецкий металлургический комбинат		11035	1127	46,4
11.	Красноярский алюминиевый завод	47	5329	544	13,4
<u>Машиностроение</u>					
12.	АвтоВАЗ	42	26255	2682	110,3

13.	ГАЗ	141	14556	1487	107,2
14.	УАЗ	29	3619	370	25,9
15.	Заволжский моторный завод		2426	248	18,1
16.	ЗИЛ	8	2368	242	23,7
17.	"Пермские моторы"		1831	187	18,3
18.	Димитровградский автоагрегатный завод		1805	184	14,2
19.	"Уральские машиностроительные заводы"		1744	181	32,5
20.	КамАЗ (холдинг)	10,6	1720	176	49,5
21.	Уралвагонзавод		1546	158	26,2
22.	"Кировский завод"	11	1500	153	10,1
<u>Химическая и нефтехимическая промышленность</u>					
23.	"Нижнекамскнефтехим"	469	5660	578	17,1
24.	"Нижнекамскшина"		3280	335	15,9
25.	"Акрон" (холдинг)	42	3197	327	10,6
26.	"Уралкалий"	44	3113	318	13,5
27.	"Сильвинит"	38,5	2248	230	9,6
28.	Кирово-Чепецкий химкобинат		1866	191	14,5
29.	"Казаньоргсинтез"		1815	185	6,9

Источник: "Эксперт", 1999, № 36, с. 64-67 и 94-100.

Если исключить компании топливной и электроэнергетической промышленности, то обнаруживается, что в оставшихся 16 российских компаниях, практически являющихся компаниями обрабатывающей промышленности, в 1998 г. работало всего 1,9 млн. (из 9,9 млн. общей численности по обрабатывающей промышленности) человек, которые произвели продукции на 360 млрд. руб. В долларах, если исчислять по среднему курсу 1998 г., это – 36,75 млрд. долл., а если считать по среднему за 1998 г. паритету покупательной способности рубля, то около 73 млрд. долл. И даже при полной загрузке мощностей это было бы не больше 180 млрд. долл., что сравнимо с объемом продаж одной только американской "Дженерал Моторс" (см. таблицы 5.4. и 5.5.).

Суммарная доля 161 крупнейшей компании обрабатывающей промышленности в продажах отрасли составляет в РФ немногим более 30% всех ее продаж. Доля 41 крупнейшей машиностроительной компании в суммарных продажах отрасли – около 1/3, 36 крупнейших химических и нефтехимических компаний – около половины, 56 крупнейших металлургических компаний – около 2/3.

Этот уровень концентрации экономики был бы более или менее приемлем применительно к технологическим условиям начала 60-х годов и наличию сравнительно "закрытого" рынка. Но даже по тем временам уровень концентрации производства в российской обрабатывающей промышленности (как, впрочем, также и угольной, и нефтяной) - далеко не оптимальный.

Проблема заключается, однако, не только в степени концентрации производства, но и в относительно небольших размерах производства и даже мощностей основных компаний российской обрабатывающей промышленности. Это становится достаточно очевидным при сопоставлении данных по России с данными по США и Западной Европе (см. таблицы 5.3, 5.4 и 5.5).

Табл. 5.4.

Европейские конкуренты российской промышленности (по состоянию на 1995/1996 гг.)

№	Компания	Страна	Рыночная капитализация компании, млн. долл.	Оборот на 1996 г., млн. долл.	Число служащих, тыс. человек
1	2	3	4	5	6
<u>Отрасли ТЭК</u>					
1.	Ройял-Датч Шелл	Нидерланды	135350	108557	104000
2.	Бритиш Петролеум	Великобритания	58198	56319	58150
3.	ЭНИ	Италия	41006	57322	86422
4.	Бритиш Газ	Великобритания	13706	13416	54754
5.	Газ Натурал	Испания	6681	2287	4820
6.	Италгаз	Италия	2586	2614	9912
7.	Скоттиш Пауэр	Великобритания	5848	3543	11344
8.	Прейссаг	Германия	4077	17505	63603
9.	ФЭБА (энергетика и химия)	Германия	26176	44057	123046
<u>Химическая промышленность</u>					
10.	Байер	Германия	26276	29613	144050
11.	Хехст	Германия	21748	34660	165928
12.	БАСФ	Германия	19446	30709	105557
13.	Импераил Кемикл Индастрис	Великобритания	9561	16018	64800
14.	Рон Пуленк	Франция	9197	16546	82556
15.	Мишлен	Франция	5935	12900	114397
<u>Машиностроение и металлургия</u>					
16.	Даймлер – Бенц	Германия	29107	68785	321222
17.	Сименс	Германия	29441	58963	376100

Табл. 5.4. (продолжение)

1	2	3	4	5	6
18.	Эрикссон Л.М.	Швеция	24209	14877	80338
19.	Дженерл Электрик Компани	Великобритания	17086	9726	82967
20.	Маннесман	Германия	13948	21319	122684
21.	Филипс	Нидерланды	12413	38184	263554
22.	Байрише Моторен Верке	Германия	10682	30652	106944
23.	Фиат	Италия	10634	49232	240517
24.	Фольксваген	Германия	10513	59534	242285
25.	Вольво	Швеция	9960	25832	80369
26.	Бритиш Аэропейс	Великобритания	7078	8955	45200
27.	Шнейдер	Франция	6394	11595	92695
28.	Бритиш Стил	Великобритания	6290	10994	50100
29.	Тиссен	Германия	5870	25988	126987
30.	Рено	Франция	5760	34264	139950
31.	Пежо	Франция	5564	32050	139900
32.	Роллс-Ройс	Великобритания	5511	5611	43200
33.	Электролюкс	Швеция	4111	17441	112300
34.	Томсон – СЗФ	Франция	3569	6926	46320
35.	Крупп, Фрид, АГ Х-К	Германия	3509	15634	66740
<u>Прочие отрасли</u>					
36.	Нестле	Швейцария	44746	45859	220172
37.	Юнилевер	Нидерланды	43063	49159	300800
38.	Гиннес	Великобритания	13787	7302	22457
39.	Шведская целлюлоза	Швеция	4062	9838	34859

Источник: "Финансовые известия", 27.02.1997, с. 3.

Примечание: Оборот указывается на 1996 г., прочие показатели – на конец 1995 г.

Табл. 5.5.

Всемирно известные промышленные компании США, определяющие деловую репутацию американской промышленности (данные по обороту на 1996 г., прочие – на конец 1995 г.)

№	Компания	Рыночная капитализация, млн. долл.	Оборот в 1996 г., млн. долл.	Численность работающих, тыс. чел.
1	2	3	4	5
<u>Нефтяные компании</u>				
1.	Экссон	103384	107893	82000
2.	Тексако	24313	35551	28250
3.	Мобил Корп.	45603	64767	50400
<u>Прочие отрасли</u>				
4.	Дженерал Электрик Компани	150264	69376	222000
5.	Кока-кола	126872	18018	32000
6.	Майкрософт Корп.	78466	5937	17800
7.	Филипп Моррис	73633	53139	151000
8.	Проктэр энд Гэмбл	66843	35284	103000
9.	ИБМ	65673	71940	225350
10.	Хьюлет-Паккард	49570	31519	102300
11.	Дю Пон Де Немур	49346	36689	105000
12.	Форд Мотор	36969	137137	346990
13.	Дженерал Моторс	36318	165370	745000
14.	Боинг Компани	32672	19515	105000
15.	Жиллет Компани	31130	6795	33500
16.	Моторола	30518	27037	142000
17.	Электроник Дейта Системс Корп.	29840	12422	96000
18.	Крайслер Корп.	20856	51190	126000
19.	Дэу Кемикл	19685	20200	39540
20.	Локхид Мартин Корп.	17935	22853	160000
21.	Ксерокс Корп.	17347	16611	85200

Табл. 5.5. (продолжение)

1	2	3	4	5
22.	Келлог Компани	14646	7004	14490
23.	Юнайтед Текнолоджи Корп.	14548	22802	170600
24.	Катерпиллер	14535	16972	54350

Источник: "Финансовые известия", 27.02.1997, с. 6.

Даже по численности работающих две крупнейшие российские автомобильные компании (АвтоВАЗ и ГАЗ) в 2-3 раза уступают крупнейшим европейским автомобильным компаниям, а по производственному потенциалу – еще больше. В химической промышленности крупнейшие российские компании и по объемам выпуска, и по численности занятых многократно уступают крупнейшим европейским компаниям.

Типичная крупная компания обрабатывающей промышленности России располагает лишь одним заводом и, как правило, не имеет в своем распоряжении сколько-нибудь мощного сбытового аппарата, который заменяют посредники.

Типичная же крупная компания европейской или американской обрабатывающей промышленности располагает группой заводов и разнообразными вспомогательными организациями, включая подразделения, зачастую имеющие статус филиальных компаний, выполняющие функции оптово-сбытовых компаний. И таким положение было уже чуть ли не сто лет назад.

Крупные корпорации на Западе и Востоке - это всегда транслокальные корпорации и, как правило, ТНК (число которых давно уже исчисляется многими тысячами). Российские же компании – это в огромном большинстве сугубо региональные экономические образования.

В процессе реструктуризации промышленности РФ в связи с либерализационно-приватизационными преобразованиями достаточно рано проявилась тенденция трансформации более или менее крупных компаний типа трестов в холдинговые компании. Но при этом российские холдинги отличаются от холдинговых компаний на Западе и Востоке следующими существенными особенностями:

- во-первых, они формируются в условиях демонетизированной экономики и экономической среды, бедной финансовыми ресурсами, при наличии кредитной системы, неспособной обслуживать реальный сектор;

- во-вторых, для российских условий типично, когда в качестве ядра холдинга выступает не мощная финансовая структура или мощная сбытовая компания, располагающая значительными финансовыми возможностями, а компания с ничтожными финансовыми возможностями;

- в-третьих, средние размеры российских холдингов очень невелики.

Трансформация интегрированной компании, то есть обычной корпорации, в структуру типа холдинга (в составе собственно холдинговой, или контролирующей компании) - всегда в той или иной степени ограничивает возможности перераспределения финансовых ресурсов между соответствующими компаниями.

Если кредиты доступны, а компании, входящие в холдинг, велики, располагают собственной прочной финансовой базой и способны самостоятельно реализовывать крупномасштабные программы капиталовложений и НИОКР, то формирование на месте интегрированной компании, например, типа гиганта "Дженерал моторс", холдинга, - во всяком случае, не ухудшит сколько-нибудь заметно финансовое положение составляющих новообразованных компаний, получающих почти полную оперативную независимость в результате образования холдинга, а может его и улучшить в связи с эффектом децентрализации управления.

Однако в российских условиях образование на месте агрегированной компании холдинга - почти всегда ухудшит финансовое положение основной группы получивших оперативную самостоятельность компаний, особенно если в результате трансформации исходной корпорации в структуру холдингового типа произошло отделение сбытовых и обслуживающих подразделений от собственно производящих подразделений компании.

Образование крупных интегрированных корпораций, именовавшихся в свое время трестами, в результате объединения ранее самостоятельных фирм, как известно, инициировалось (как и образование картелей и синдикатов) кризисными условиями экономического развития. Именно по той причине, что корпорация-трест с высоким уровнем вертикальной интеграции, с наличием развитых сервисных сбытовых структур, характеризуется максимальной кризисоустойчивостью и, в частности, устойчивостью к эффектам, создаваемым неплатежами. Соответственно, трансформация ведущих российских компаний, включая РАО ЕЭС и Газпром, в холдинги, а тем более предполагаемое расчленение этих компаний, в условиях российского гиперкризиса, крайней слабости кредитной системы и банкротного состояния экономики - в принципе не могут дать положительного эффекта.

При расчленении любого производственно-сбытового комплекса торговая прибыль автоматически аккумулируется сбытовым комплексом. При расчленении РАО ЕЭС это будут, соответственно, компании, осуществляющие передачу и продажу электроэнергии, а при расчленении "Газпрома" – компании, транспортирующие и реализующие газ. А потому реструктуризация РАО ЕЭС и Газпрома на основе разделения производящих, сервисных и сбытовых компаний автоматически резко ухудшит финансовые условия производителей газа и электроэнергии и резко повысит против существующего уровня их банкротный потенциал.

Но сразу необходимо отметить, что привлекательность компании для потенциальных инвесторов не в последнюю (а иногда в первую) очередь связана с прочностью ее финансового положения. Уже трансформация Газпрома и РАО ЕЭС в холдинги, поскольку в российских условиях она создавала потенциал для ухудшения их финансового положения, отнюдь не способствовала укреплению доверия к этим компаниям, что наглядно выразилось в развитии ситуации с их рыночной капитализацией.

И потому совершенно понятно, что дальнейшие реструктуризации по линии "растаскивания" РАО ЕЭС и Газпрома - не могут при прочих равных условиях способствовать росту суммарной рыночной капитализации тех компаний, которые возникнут на месте энергетического и газового монополистов. Расчеты собственников акций этих компаний на то, что такая реструктуризация (при прочих равных условиях) повысит их рыночную стоимость, совершенно не обоснованны. Напротив, такая реструктуризация почти наверняка стоимость их акций понизит.

Подчеркну, что цены на газ и электроэнергию регулируются повсеместно, включая США, поскольку производители и поставщики газа и электроэнергии считаются естественными монополистами. И уже поэтому любые реструктуризации в газодобывающей и электроэнергетической промышленности в принципе не могут оправдываться потребностями роста конкурентности рынка.

На практике соответствующие реорганизации, по причинам, указанным выше:

(1) создадут дополнительные проблемы при изыскании финансовых ресурсов, необходимых для компенсации выбытия мощностей газодобывающей и электроэнергетической промышленности,

(2) создадут существенные препятствия для роста рыночной стоимости (уже сегодня крайне недооцененных) акций Газпрома и РАО ЕЭС.

На основании изложенного есть, как представляется, достаточные основания для следующих выводов:

1. Для российской обрабатывающей промышленности характерно преобладание средних и малых по современным меркам компаний. Насыщенность ее крупными корпорациями явно недостаточна.

2. Нет никаких оснований считать, что степень монопольности промышленности РФ в любой момент после 1991 г. была больше, чем в развитых странах.
3. Способность реализации крупномасштабных программ капиталовложений и НИОКР даже у крупнейших компаний российской обрабатывающей промышленности ограничена. Это ограничение сохранится и при условии полной загрузки их мощностей и нормализации финансовых условий их функционирования (то есть при успешном решении проблемы задолженности и наличии кредитной системы, способной обслуживать реальный сектор).
4. Российская промышленность, как любая промышленность, функционирующая в условиях кризиса, нуждается в крупных вертикально-интегрированных структурах, то есть в обычных крупных корпорациях типа трестов.
5. Российская промышленность находится в фазе организационного, финансового и структурного распыления, тогда как лозунгом дня во всем мире является концентрация и производства, и финансовых активов. Результаты этого не могут не быть плачевными.

6. Почему России нужен мощный хозяйственный костяк из крупных корпораций, и каким он должен быть

Национальные интересы требуют консолидации американских производителей в менее многочисленные и более сильные компании... Я бы назвал этот процесс "олигополяризацией Америки" (А-160).

6.1. Либерализованная экономика, лишенная ядра из крупных корпоративных структур, неэффективна

6.1.1. Подчиненная роль малых и средних предприятий в бизнесе

Верно, что в среднем в мире доля средних и малых предприятий в суммарной занятости, даже в промышленности, не сокращается. Однако верно и то, что доля таких предприятий в промышленном производстве развитых стран невелика, а зависимость системы малых и средних предприятий от системы крупных корпоративных структур непрерывно возрастает.

Чем больше взаимозависимость экономик стран друг от друга, чем ниже таможенные барьеры, чем дальше продвигается мировая экономика в направлении глобализации, тем больше оказывается зависимость системы малых и средних предприятий от крупных корпораций.

Это, не в последнюю очередь, определяется тем, что не только что малое, но и среднее предприятие не может на равных конкурировать с крупной корпорацией уже по той причине, что такие предприятия не в состоянии сделать заметной, даже в чисто информационном отношении, рекламу своего присутствия на рынке в сколько-нибудь широких территориальных рамках.

В США сферой деятельности малого и среднего бизнеса применительно к промышленности являются:

1. производство продукции, конкурентоспособной с продукцией крупных фирм в узких территориальных рамках (продукция ряда отраслей пищевой, легкой и деревообрабатывающей промышленности, промышленности строительных материалов, некоторых видов металлоизделий, пластмассовых изделий и т.п.);
2. производство комплектующих изделий по заказам крупных фирм (характерно, например, что в тех же США компаний, производящих запчасти для автомобилей, в 7 раз больше, чем компаний собственно автомобильной промышленности);
3. производство, сопряженное со сферой услуг, в т.ч. ремонтные услуги;
4. предприятия, занятые доработочными операциями (в США они относятся к сфере торговли).

Занятость на предприятиях категорий "3" и "4" не учитывается американской статистикой в составе промышленной занятости (в США она составляет 25-30% ее

полной величины). Прочая занятость в малом и среднем промышленном бизнесе составляет 1/3 всей учитываемой статистикой США промышленной занятости.

Очевидно, что малый и средний бизнес в условиях США по чисто структурным причинам в принципе неконкурентоспособен с крупным бизнесом (500 корпораций, дающих 2/3 промышленного производства).

Малые и средние предприятия, оперирующие в промышленности любой развитой страны, можно подразделить на предприятия, не кооперирующиеся с крупными компаниями, и предприятия, функционирующие при наличии устойчивых связей с определенными крупными компаниями, выступающими в качестве своего рода их "внешних цехов" (соответственно, в этих условиях малые и средние предприятия реально оказываются периферийными членами производственных групп с ядром в виде крупной компании, снабжающей других членов группы заказами и кредитами). При этом даже в том случае, когда малое (среднее) предприятие входит в состав нескольких таких производственных групп, это ничего не меняет в его подчиненном статусе.

В 50-е и 60-е годы такого рода "производственные группы" играли огромную роль в экономике Японии, в связи с чем получил распространение тезис о ее устойчиво "двухслойном" характере. Однако, по мере разрастания крупных корпораций и возникновения новых видов высокотехнологических производств, экономическое значение промышленных малых и средних предприятий сократилось и в Японии.

Фактически, с учетом малых и средних предприятий, входящих в состав крупных корпораций, несколько сот последних определяют в каждой из развитых стран 80-90% производственной программы промышленности, и лишь 10-20% ее потенциала определяется малыми и средними предприятиями.

Иначе обстояло дело до недавнего времени на Тайване. Здесь малые и средние фирмы еще около 1990 года формально представляли собой главную компоненту национальной экономики. Но так обстоит дело лишь формально. По существу, о чем уже говорилось выше, первичным структурообразующим агентом экономики Тайваня в этот период являлись разные отраслевые ассоциации, координирующие как взаимодействие своих членов (в виде компаний различного ранга) так и взаимодействие с правительством, фактически планирующим работу экономики в целом, определяющим все более или менее крупные инвестиционные программы или, по крайней мере, контролирующим их исполнение (почти все производственные капиталовложения на Тайване еще недавно "зачислялись" в бюджет).

Из тайваньского опыта можно сделать вывод: да, действительно, малые и средние предприятия могут играть значительную роль в промышленности, если их работа направляется, финансируется и контролируется государством и если система малых и средних предприятий дополняется мощным госсектором и доминирующими позициями государства в системе коммерческих банков, что делает возможным использование их ресурсов для кредитования малого и среднего бизнеса.

А если работа малых и средних предприятий не организуется ни по тайваньской модели, ни по японской модели (крупными корпорациями), то малые и средние предприятия либо оттесняются на периферию реального сектора, либо (если их экономическое значение велико, как в России) превращаются в очаг полукриминальной вторичной либерализации экономики. Соответственно, экономика становится неуправляемой, возможности налогового извлечения из нее финансовых ресурсов оказываются неизбежно низкими, а кризисный характер государственных финансов — хроническим.

Все это мы имеем в России. Правда, не только из-за доминирования предприятий недостаточного масштаба, но и не в последнюю очередь благодаря

наличию экономической структуры, в которой еще сохранившиеся крупные производители – почти всегда «успешно» отделены от рынка многочисленными, очень часто сомнительного характера, посредниками.

Проблема, с которой сталкиваются малые и средние предприятия в сфере финансирования своих программ капиталовложений – это, прежде всего, недоступность для огромного большинства таких предприятий средне-долгосрочных кредитов - просто по той причине, что предоставление займов такого рода предприятиям связано с повышенными рисками. Практически же - весь и без того скудный фонд средне-долгосрочного заемного кредитования производства поглощается крупными экономическими структурами.

Проблема средне-долгосрочного кредитования экономики может решаться в пользу малых предприятий лишь при мощном государственном присутствии в кредитной системе. Так, из общей суммы долгосрочных кредитов в 1576 млрд. юаней (свыше 700 млрд. долл., считая по покупательной способности юаня), представленных банками КНР (почти полностью государственными) в 1995 году промышленности, 25% приходилось на долю малых предприятий, 17% - на долю средних и 58% на долю крупных предприятий (Китайский экономический ежегодник, Бэйцзин, 1996, с. 416).

И бурное развитие системы малых предприятий в Китае, которое некоторые отечественные экономисты считают образцом для России, стало возможным только благодаря этому гигантскому финансовому допингу.

Но это происходит в очень особенных, я бы сказал - уникальных - условиях экономического развития Китая. В обычных же условиях подавляющего большинства других стран доступность "кредитного пирога" для малых и средних предприятий очень низка, и почти весь этот "пирог" "съедается" крупными компаниями.

6.1.2. Вклад крупных корпораций в финансирование производственных капиталовложений и его зависимость от состояния банковской системы.

Вклад крупных корпораций в финансирование производственных капиталовложений в целом превышает их вклад в производство, так как:

(1) для крупных корпораций характерна повышенная фондоемкость производства, и потому, соответственно, их доля в производственном капитале промышленности больше, чем в промышленном производстве,

(2) нормативы амортизационных отчислений и темпы обновления основных фондов в секторе крупных корпораций в среднем выше, чем в секторе малых и средних предприятий. В развитых странах доля крупных предприятий в производственных капиталовложениях составляет около 80%.

Реально почти все крупные программы капиталовложений негосударственного сектора реализуются крупными корпорациями. Работает достаточно общий и универсальный принцип: есть крупные корпорации – есть крупномасштабные программы капиталовложений, и в том числе в крупные инвестиционные проекты. Нет крупных корпораций – нет и крупных программ капиталовложений в частном секторе. И этот вывод очень легко проверить на наших российских реалиях.

Инвестиционная деятельность крупных корпораций в условиях сформировавшейся экономики в основном осуществляется за счет амортизационных фондов. Это обстоятельство делает ее относительно легко и эффективно управляемой посредством законодательного дифференцирования по отраслям нормативов амортизационных отчислений. Именно этот принцип управления широко используется

для регулирования структуры капиталовложений, в частности, в США, Великобритании, ряде других высокоразвитых стран.

Чем выше темпы экономического роста, тем выше доля привлеченных средств и суммарных капиталовложений крупных корпораций и, соответственно, тем в большей степени их инвестиционная деятельность обеспечивается за счет средне-долгосрочных банковских кредитов. Кроме того, определенные средства могут быть получены крупными корпорациями путем выпуска акций и корпоративных облигаций и их реализации на фондовом рынке. Этот важный и широко используемый источник финансирования инвестиционной деятельности - также практически полностью монополизирован крупными корпорациями, а для мелких и средних фирм - малодоступен.

Какое значение кредитный фактор может иметь для финансирования капиталовложений, производимых крупными корпорациями, можно видеть из того, что в 1967-1968 гг., в эпоху динамичного развития мировой экономики, доля кредитов в капитале крупнейших корпораций составляла: в Англии – 62,8%, в США – 68,8% а в Японии – даже 82,5%.

Ввиду исключительного значения, которое имеет кредитный сектор для финансирования капиталовложений вообще, и капиталовложений крупных корпораций в особенности, правилом является ситуация, когда при утрате банковской системой способности эффективного финансирования инвестиционной сферы, она реорганизуется таким образом, чтобы придать ей эту способность.

Это может производиться и за счет создания контролируемых государством специализированных банков, и за счет создания контролируемых государством универсальных коммерческих банков, достаточно крупных, чтобы иметь возможность кредитовать инвестиционную сферу (в частности, по этому пути пошли после 1945 года во Франции), и за счет создания специализированных частных инвестиционных банков с закреплением за ними определенных источников накопления средств для инвестиций. По последнему пути, например, пошли в США, когда, в соответствии с законом Гласса-Стигала, создали систему специализированных инвестиционных банков, существовавших до конца 90-х годов.

Тенденция к универсализации банков в развитых странах, начавшая нарастать после 1980 года (и, следовательно, формально тенденция возврата к положению, существовавшему до кризиса 1929 года), была связана с тем, что, в ходе развития банковской системы, увеличения среднего размера банков, а еще более в результате слияний и поглощений, - банковская система приобрела значительную способность финансирования инвестиционных проектов и универсальными банками.

Если бы не образование в ходе указанных процессов гигантских "банковских бегемотов" с активами в сотни миллиардов долларов, - она бы этой способности не приобрела. То есть, поскольку речь идет о кредитных инвестициях, в известном смысле слова рост финансовых возможностей крупнейших универсальных банков создает такой же эффект, как и специализация банковской системы при существенно меньшем уровне ее финансовых возможностей.

6.1.3. Вклад крупных корпораций в НИОКР и технологический прогресс

Даже сегодня достаточно распространена точка зрения, согласно которой крупные корпорации ("монополии") – это своего рода паразиты на научно-техническом прогрессе, и что новые технологии развиваются и продвигаются собственно малыми и средними фирмами, а крупные корпорации этому препятствуют ("монополия – враг

прогресса"). Крайний вывод отсюда тот, что темпы технологического прогресса экономики определяются малым бизнесом или, по крайней мере, не зависят от того, насыщена она крупными корпорациями или нет.

В действительности уже в первой половине XX-го века положение было таково, что, хотя новые технологии (и особенно принципиально новые технологии) могли реально создаваться сравнительно небольшими исследовательскими коллективами и фирмами, условием их крупномасштабного продвижения в промышленность практически всегда было наличие системы крупных корпораций, которая востребовала и развертывала эти новые технологии. Тем самым система крупных корпораций играла роль своего рода технологического "усилителя" и "ускорителя".

Однако описанная ситуация во второй половине XX-го века к тому же существенно изменилась. "Затратность" большинства новых технологий выросла, и доля мелких и средних компаний (с их большими венчурными амбициями, но ограниченными ресурсами) в новых технологических разработках, - падает. Более того, значительная часть новых технологических разработок оказывается столь трудоемка и капиталоемка, что для их реализации зачастую создаются специальные долгосрочные инновационные "пулы" крупных корпораций. Так происходит, в частности, в сфере медицинской генетики, аэрокосмической отрасли, тонких химических технологиях и в других отраслях.

Объяснение данному процессу вполне понятно и очевидно: оказывается, что крупные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) являются одним из важнейших условий удержания сильных конкурентных позиций на рынке. В результате в настоящее время именно крупные и сверхкрупные корпорации тратят огромные средства на инновации не только на этапе внедрения уже созданных технологий и новых продуктов, но и на этапе их создания и разработки.

И именно поэтому даже в такой "старой" (существующей уже столетие) отрасли, как автомобильная промышленность, в начале 90-х годов затраты всех крупнейших автомобильных компаний, вместе взятых, на НИОКР, составляли 3/4 затрат на капиталовложения в обновление основных фондов и примерно 4% от суммарного оборота компаний.

Но и в другой (отнюдь не самой передовой в техническом отношении и не испытывающей давления рыночного феномена "престижного потребления") отрасли, в тракторостроении, условием удержания конкурентных позиций на рынке являются крупные размеры затрат на НИОКР и усовершенствование технологических процессов. В частности, американская компания "Катерпиллер" удерживала еще в 70-е годы свои позиции ведущего производителя и поставщика промышленных тракторов на мировой рынок лишь за счет крупных затрат на НИОКР, достигших в 1977 г. 222,7 млн. долл. Причем большая часть этих затрат шла как раз на наиболее крупные проекты, с целью создания и продвижения в производство новых видов и конструкций машин, а меньшая – на усовершенствование технологических методов производства с целью повышения его эффективности. В 1977 г. на НИОКР первого направления было затрачено 149,7 млн. долл., второго – 73 млн. долл.

Создание и запуск в производство уникальной модели гусеничного бульдозера Д-10, существенно укрепившее конкурентные позиции "Катерпиллер", потребовало в общей сложности 7 лет. В конце 70-х годов в сфере НИОКР в компании "Катерпиллер" было занято 4,5 тыс. человек ученых, инженеров и технических сотрудников, работающих как в главном техническом центре этой компании, так и на испытательных полигонах и в инженерно-конструкторских отделах на 17 предприятиях компании в США и за рубежом - то есть почти по 270 человек на предприятие. Но и расходы на

НИОКР основных американских конкурентов "Катерпиллер" в том же 1977 г. превысили 130 млн. долл.

Японские корпорации, начавшие в свое время с роли скромных реципиентов западных технологий, еще в 70-е годы довели затраты на НИОКР до весьма крупных размеров. Так, в НИИ и КБ группы "Мицуи" в конце 70-х годов работало 2% от общего числа занятых в группе. "Хитати Сайсакусе", одна из ведущих японских компаний в области тяжелого машиностроения и электротехники, имела к началу 80-х годов три собственных НИИ и несколько заводских исследовательских лабораторий. Крупнейший японский производитель химических волокон "Тое рэйон" имел в это же время 8 собственных НИИ и 6 самостоятельных специализированных лабораторий.

Именно такая политика корпораций привела к тому, что японские успехи на мировом рынке в последние десятилетия непосредственно связаны с освоением новой продукции и технологических процессов собственной разработки. И здесь следует подчеркнуть, что разговоры о полной зависимости японской промышленности от западных технологий - уже давно миф. Так, еще в начале 60-х годов около 21% новых изделий и технологических процессов, освоенных крупнейшими японскими компаниями, реализовывалось на основании иностранных лицензий, а основная часть – более 60% - разрабатывалась собственными силами.

Лидирующие позиции на мировом рынке крупнейших германских химических производителей ("Хехст", "Байер", "БАСФ", образовавшихся в свое время при разукрупнении "И.Г.Фарбениндурии") – непосредственный результат огромных затрат на НИОКР. Еще в 1986 году затраты на НИОКР по этим трем корпорациям превысили затраты на капиталовложения.

Если же говорить об общих тенденциях, то не позднее начала 80-х годов доля крупных и очень крупных компаний развитых стран в суммарных затратах частного сектора на НИОКР установилась на уровне 70-80%.

В Японии в этот период она составляла по очень крупным компаниям 76%. Во Франции в 1983 году компании, дававшие 32% промышленной продукции, финансировали 70% всех затрат корпоративного сектора на НИОКР. В США доля 500 крупнейших корпораций в затратах обрабатывающей промышленности на НИОКР уже давно превышает 80%.

В связи с изложенным приходится отметить, что крайняя незначительность (по сравнению с развитыми странами) затрат промышленности России на НИОКР - находится в прямой и непосредственной связи с слабостью структурного ядра отечественной промышленности в виде системы крупных корпораций.

Однако в сфере разработки и внедрения инноваций в связи со взаимодействием различных рыночных групп отмечается и еще одна важная тенденция. Партнерами крупных корпораций в осуществлении национальных программ НИОКР в развитых странах являются в подавляющем большинстве не малые и средние предприятия (компании), а правительственные научно-исследовательские учреждения разнообразного профиля и ведомственной подчиненности, и университеты, играющие в научных программах большинства развитых стран такую же роль, как и в нашей стране до последнего времени академическая наука

Оплачиваемые правительством проекты НИОКР в развитых странах обычно осуществляются в соответствии с программно-целевым принципом и разделяются на блоки. В США, например, выделяются целевые программы по национальной обороне, космическим исследованиям, здравоохранению, энергетике и т.д.. При этом университетская наука работает в определенной степени (большей - в Европе, меньшей

- в США) по заказам частного сектора. А подобные заказы, дают, как правило, все те же крупные и крупнейшие корпорации.

В Японии, с учетом университетской системы, в госсекторе еще в конце 70-х годов имелось около 1,2 тыс. научно-исследовательских учреждений, или около 8% их общего числа, а их доля в суммарных затратах на НИОКР составляла около 40%, при доле частных фирм – 60%. Доля крупных и крупнейших компаний в затратах на НИОКР по народному хозяйству Японии в целом составляла около 50%.

В США в 70-е и 80-е годы государство и университетский сектор являлись источником примерно половины средств, вкладываемых в НИОКР, при этом около 50% государственных затрат на НИОКР реализовывались несколькими десятками крупных корпораций. Эта структура, однако, в существенной степени связана со структурой государственных затрат на НИОКР, в составе которых доля военной компоненты составляла в США в рассматриваемый период (и составляет ныне) около 1/2. Доля госсектора и университетской науки в реализации затрат на НИОКР составляла в 80-е годы в США около 20%, и была примерно вдвое меньше затрат крупных корпораций на НИОКР за счет собственных средств.

В целом затраты государства на НИОКР в развитых странах играют по отношению к затратам корпораций такую же роль, как и государственные капиталовложения по отношению к капиталовложениям частного сектора (в капитальном строительстве – это, прежде всего, капиталовложения в инфраструктуру). Применительно к сфере НИОКР государство обычно специализируется на вложениях в НИОКР (помимо военных), не связанных непосредственно с конкурентной борьбой на рынке, а корпорации – на вложениях в НИОКР, прямо или косвенно связанных с конкурентной борьбой на рынке.

Однако неверным было бы представлять дело так, что государственные вложения в НИОКР (без военных) ориентированы лишь на удовлетворение "праздного любопытства". Их задача другая – подготовка базы новых разработок, основываясь на которых, отечественные корпорации могли бы реализовывать программы НИОКР, непосредственно нацеленные на конкурентную борьбу. При этом оптимальным считается соотношение между госзатратами (без военных затрат) и затратами корпоративного сектора на НИОКР - 1-2 к 2-3.

Если же говорить о конкретных долях затрат на НИОКР в балансах компаний, то для крупных корпораций соответствующее современным условиям отношение затрат на НИОКР к валовым продажам составляет в среднем по промышленности 2-3%, а в тяжелой промышленности 3-4% с тенденцией повышения до 7%.

6.1.4. Вклад системы крупных корпораций в антиинфляционный потенциал экономики

Распространенное представление, согласно которому наличие малоконкурентного олигопольного и, тем более монопольного рынка стимулирует рост цен, попросту не соответствует действительности.

Руководители крупных компаний, контролирующих рынок, разумеется, заинтересованы в повышении прибыли в результате увеличения цен на производимую ими продукцию. Однако они идут на такое повышение лишь тогда, когда уверены, что соответствующий рост цен не ведет к снижению оборота (что бывает отнюдь не исключено) как на данный вид продукции, на который повышаются цены, так и на другие виды продукции, производимые данной компанией, и что он не приведет к общему инфляционному росту цен и, соответственно, росту собственных издержек

производства компании, последовательно "сседающему" прибыль, получаемую за счет увеличения цены.

Именно по этой причине многопрофильные компании, производящие виды продукции, способные конкурировать друг с другом на рынке, как правило, мало склонны к инфляционному поведению на рынке.

Далее, руководство монополий и олигополий также всегда учитывает в своей ценовой политике существование и роль такого фактора, как заместительная конкуренция (чрезмерный рост цен на нефть, как известно, стимулирует наращивание использования твердого углеводородного топлива, что хорошо показывает пример США). Наконец, учитывают руководители монополий (олигополий) и то, что рост цен на рынке и повышение прибыльности этого рынка - всегда не только обостряет конкуренцию с существующими транснациональными производителями, но и грозит появлением на рынке новых конкурентов.

Действие перечисленных факторов ведет к тому, что рынки монополий и олигополий – это не высокоинфляционные рынки. Классическим примером в этом отношении являются рынки картелей и синдикатов, определявшие лицо экономики Европы между 1890 и 1939 гг. Они были малоинфляционны.

Целью монополии, и в том числе монополии в виде картеля (как ОПЕК), всегда является изменение структуры цен в свою пользу - и не более того. Отсюда известная гибкость ценовой политики ОПЕК.

Однако есть и еще одно важное обстоятельство, предопределяющее достаточно жесткие границы инфляционного поведения подавляющего большинства монополий и олигополий. Основными держателями акций крупных нефинансовых корпораций, способными оказывать влияние на их экономическое поведение, являются банки, которые практически контролируют значительную или даже основную часть крупных нефинансовых компаний и, соответственно, влияют на их ценовую политику. В такой ситуации возможности увеличения нефинансовыми корпорациями цен на производимую ими продукцию - строго лимитируются, о чем уже говорилось выше, ставками по средне-долгосрочным банковским кредитам.

Наконец, наличие системы крупных корпораций, плюс зависимость нефинансовых корпораций от финансовых за счет участия последних в акционерном капитале и кредитовании производства, - очень сильно сокращают количество центров независимой генерации цен, что также при прочих равных условиях понижает инфляционный потенциал экономики.

В целом можно утверждать, что существование в экономике системы крупных финансовых и нефинансовых корпораций характеризуется выраженным не про-, а анти-инфляционным потенциалом. Доказательства этого тезиса легко обнаружить на примере экономик США, Японии, Германии, Южной Кореи (после формирования там системы крупных ФПГ), насыщенных крупными экономическими структурами. Все это – малоинфляционные экономики.

6.1.5. Почему и при каких обстоятельствах финансово-промышленные группы повышают эффективность рыночного хозяйства.

Любая современная ФПГ в строгом смысле этого слова характеризуется наличием ядра в виде банка или другого финансового института, и нефинансовых корпораций, причем первые, как правило, являются держателями пакета акций прочих компаний группы, и том числе контрольных пакетов акций, позволяющих оказывать на них определяющее влияние.

Классической страной в этом отношении является Япония, где центры группового контроля и управления, помимо головного банка, включали до недавнего времени, как правило, основную торговую фирму и одну из ведущих промышленных корпораций. В сфере непосредственного контроля ФПГ в Японии в начале 80-х годов находилось следующее число компаний:

группа "Мицубиси" – 50 (в т.ч. 28 очень крупных);
 группа "Мицуи" – 23 (ядро – банк "Мицуи");
 группа "Сумитомо" – 21;
 группа "Фуе" – 29 (ядро – банк "Фудзи");
 группа "Дайити" – 45 (ядро – банк "Дайити Канге");
 группа "Санва" – 36 (ядро – банк "Санва").
 Итого в 6 группах – 204 компании.

Несколько более "свободный" характер имеют ФПГ в США, причем контролируемый ими капитал уже давно достиг грандиозных размеров.

Так, еще в 30-е годы группа Моргана (Морган и близкие капиталисты) контролировала 167 компаний с активами в 46,2 млрд. долл. и пользовалась влиянием в 277 компаниях с активами в 77,6 млрд. долл.

В 1963 году только банк "Морган гаранти траст" контролировал активы в 69,6 млрд. долл., в т.ч. 29,9 млрд. в банковской сфере и 39,7 млрд. долл. – в промышленности, на транспорте, в торговле и связи.

В настоящее же время эта структура контролирует примерно 250 млрд. долл.

Рокфеллеровская группа контролировала в 30-е годы 87 компаний с активами в 21,5 млрд. долл. и пользовалась влиянием на 201 компанию с активами в 23,5 млрд. долл.

В 1963 году она же контролировала активы в 34,7 млрд. долл. в банковской сфере и 28,2 млрд. в промышленности, на транспорте, в торговле и связи.

В начале 60-х годов в США 19 финансово-промышленных групп контролировали почти нацело банковскую сферу и непосредственно около 40% производственной сферы.

Европейские ФПГ построены на тех же основаниях, что и американские. Но еще в конце 70-х годов они были намного более мелкими, чем в США и Японии. Причина здесь прежде всего в том, что их функции в определенной степени выполнялись государственным сектором. Это было особенно характерно для Франции и Италии, где госсектор, включающий также крупные коммерческие банки, по своим экономическим функциям представлял собой в 60-е – 80-е годы нечто промежуточное между японской и американской ФПГ.

Наличие ФПГ, и особенно интегрированных ФПГ, влияет на экономическое поведение членов группы, поскольку оно:

(1) в силу фактора производственных связей уменьшает зависимость эффективности членов группы от неблагоприятных изменений в конъюнктуре окружающей экономической среды;

(2) позволяет членам группы в определенных пределах кредитоваться на более благоприятных условиях сравнительно с теми условиями, на которых получают кредиты нефинансовые корпорации, не входящие в ФПГ, что способствует улучшению финансового положения нефинансовых членов группы и облегчает реализацию ими разного рода производственных программ;

(3) повышает защищенность контрольных пакетов акций компаний, входящих в состав группы: если контрольные пакеты акций входящих в ФПГ компаний принадлежат банку, составляющему ядро группы, или же распределены между

компаниями всех категорий, входящими в группу, - то, соответственно, исключается возможность перемены владельцев компаний, входящих в группу. А это, в свою очередь, повышает стабильность работы и облегчает планирование входящими в группу компаниями своей производственной деятельности.

Зависимость нефинансовых корпораций от финансовых, как уже говорилось, понижает склонность первых к инфляционному поведению. Наличие ФПГ, таким образом, позитивно влияет на свойства экономики, поскольку оно:

1. повышает способность компаний планировать свое экономическое поведение в расчете на относительно более протяженный промежуток времени и облегчает финансирование ими программ развития;
2. повышает субъектность компаний применительно к ситуации открытого рынка ввиду невозможности или крайней затрудненности захвата контрольных пакетов акций компаний, входящих в состав группы.

Однако необходимо подчеркнуть, что эти свойства ФПГ проявляются в полной мере лишь тогда, когда они характеризуются определенными критическими размерами и соответствующими размерами оборота.

В современных условиях это, как правило, десятки миллиардов долларов. То есть, во всяком случае, оборот средней эффективной ФПГ должен значительно превышать оборот средней крупной компании. Заметим при этом, что даже просто группы предприятий с ядрами в виде холдинговых и сбытовых компаний, особенно при наличии в их составе структур банковского типа, также обладают свойствами ФПГ с ядром в виде финансовой корпорации, хотя и менее выраженными.

В условиях наличия системы ФПГ с корпорациями, контрольные пакеты акций которых защищены от захвата в результате операций на фондовом рынке, "открытие" рынка лишь в относительно небольшой степени понижает степень автономности экономики и позволяет субъектам такой экономики проводить на рынках в той или иной мере независимую политику. Но если подобная система ФПГ или ее эквиваленты не созданы, то есть указанное условие не выполняется, - открытие рынка автоматически понижает автономность экономики и очень сильно увеличивает ее зависимость от внешних факторов.

По указанным причинам экономики США или Японии, хоть в открытом, хоть в закрытом состоянии - сохраняют свою экономическую индивидуальность. Тогда как слабая экономика, лишенная "костяка" из ФПГ и даже хотя бы просто крупных корпораций, при "открытии" рынка довольно быстро и неизбежно десубъективизируется.

Вопрос, в сущности, стоит так: если экономика хочет существовать в качестве самостоятельного и имеющего собственные цели и приоритеты образования, а не филиала чьей-то экономики, она должна располагать либо мощной системой ФПГ, либо заменяющим такую систему, крупным по местным масштабам, государственным сектором.

6.1.6. Специфика экономики, насыщенной крупными корпорациями

Экономика, насыщенная крупными корпоративными структурами, по своим свойствам радикально отличается от экономики малых и средних предприятий. Она характеризуется, при прочих равных условиях:

1. повышенной способностью адаптации к меняющейся конъюнктуре;
2. повышенной чувствительностью к регулировочным воздействиям (поскольку крупные корпорации к ним вообще чувствительны);

3. повышенной восприимчивостью к новым технологиям и способностью их генерации;
4. повышенной конкурентоспособностью;
5. повышенной устойчивостью к неблагоприятным изменениям конъюнктуры;
6. пониженной инфляционностью;
7. способностью сохранять высокий уровень автономности при открытом режиме функционирования.

Российская экономика, вовсе не располагающая крупными банками, характеризующаяся вне госсектора слабой насыщенностью крупными экономическими структурами, не обладает перечисленными свойствами.

Предполагаемое дробление РАО ЕЭС и Газпрома, как следует из изложенного выше, принципиально в состоянии лишь понизить ее эффективность.

Кроме того, стоит обратить особое внимание еще на одно важное обстоятельство, которое можно назвать "эффектом масштаба страны". А именно - в условиях больших стран лишь наличие в них крупных корпораций гарантирует экономическую целостность рынка и препятствует его распаду на региональные субрынки.

Поэтому представляется далеко не случайным то, что именно в США с их огромными пространствами с 70-х годов прошлого века начала быстро развиваться система мощных трестов, что окончательно и гарантировало целостность этого государства, едва не погибшего в годы гражданской войны. Точно так же наличие в дореволюционной (как и в послереволюционной) России системы крупных трансрегиональных "монополистических" групп способствовало тому, что государство сумело без распада пережить гражданскую войну

Отсутствие (точнее, последовательное разрушение) таких групп в ходе перестройки - явно способствовало государственной дезинтеграции нашей страны. И точно так же "разгром" ряда крупных московских банков в 1998 году в ходе катастрофически проведенных дефолта и девальвации - ощутимо понизил экономическую целостность и устойчивость российского государства.

Таким образом, не только эффективность определенного странового "рынка", но и его устойчивость в качестве данного конкретного модуля мирового экономического пространства в условиях экономической либерализации - имеет важнейшим условием его насыщенность крупными корпорациями отечественного происхождения или, хотя бы, "натурализовавшимися" филиалами ТНК.

Если же эти условия не выполняются, то единственным способом сохранить экономическую индивидуальность рынка конкретной страны, не дать его "поглотить" более крупным и мощным внешним субъектам - является огораживание внутреннего рынка достаточно сильными таможенно-тарифными стенами (что, отметим, являлось на соответствующих этапах экономического развития обычной практикой и в США, и в Западной Европе), либо постановка такого рынка под достаточно плотный контроль государства (именно этот способ использовали бывшие соцстраны и большинство развивающихся стран).

6.2. Какой должна быть система крупных корпоративных структур в России

Существует ряд факторов, влияющих на эффективность как системы крупных корпораций в целом, так и отдельных крупных корпораций и ФПГ. В отношении таких основных факторов можно высказать следующие тезисы:

1. оптимальная конфигурация системы крупных корпоративных структур включает систему крупных корпораций и надстройку над ними в виде ФПГ;
2. эффективность крупной корпорации зависит от ее структуры;
3. эффективность государственных корпораций, работающих в рыночном режиме, сравнима с эффективностью частных крупных корпораций, хотя первые, как правило, уступают последним в потенциале генерации технологий;
4. структуры холдингового типа эффективны не всегда, а только при определенных условиях.

Эффективность крупной корпорации вполне проявляется лишь тогда, когда составляющие ее предприятия интенсивно взаимодействуют между собой и (частично или в основном) дополняют друг друга, а не тогда, когда они существуют "сами по себе". Поэтому практически все крупные корпорации, сумевшие "выжить" в XX-ом веке, представляли собой структуры с повышенной вертикальной интегрированностью (классический пример – существующий и ныне концерн-корпорация Круппа).

Подавляющее большинство эффективных крупных мировых корпораций является производственно-торговыми компаниями, то есть включает более или менее мощные оптово-сбытовые звенья. Соответственно, они и получают значительную часть торговой прибыли. Характерно, например, что в США поставки компаниями обрабатывающей промышленности производимой продукции собственным предприятиям, плюс оптовым филиалам и прямо потребителям составляли в 1939 году 41% оборота, а уже в 1967 году достигли 91% (С.Л.Комлев. Внутренняя торговля США: организационные и структурные сдвиги. М., "Наука", 1967, с. 106).

Эти цифры позволяют ответить на вопрос: какой должна быть в российских условиях крупная компания.

Она должна обладать значительной степенью вертикальной интегрированности и собственными мощными сбытовыми звеньями, что автоматически понижает ее чувствительность к колебаниям конъюнктуры и неплатежам и, кроме того, ослабляет зависимость от торговых посредников, когда к ним приходится прибегать. Далее, важным преимуществом эффективной крупной компании является наличие диверсифицированного производства и сбыта, желательно с выходом на мировые рынки.

К чему ведет отказ от принципа концентрации сбытовых функций в пределах компании, показывает пример России: он ведет к резкому росту банкротного потенциала собственно производителей, и процветанию посредников.

Предложения раздробить Газпром и РАО ЕЭС, отделив сервисные и сбытовые звенья от производителей, да еще в российских условиях (отсутствие кредита, неплатежи) – это прямой путь к дешевой распродаже этих компаний по частям. Ни к какому росту конкурентности рынков эта операция привести не может.

То, что эти требования предъявляются России от имени МВФ, придает им особый колорит.

Однако требования разукрупнить эффективные компании, с тем, чтобы превратить их в легкую добычу финансовых спекулянтов (разумеется, под предлогом попыток сделать рынки более конкурентными) предъявляются не только России, а и другим странам, в том числе Южной Корее. Думается, что аналогичную природу имеет и атака на Майкрософт в США.

Видимо, одной из главных причин указанной настойчивости является влияние на международные финансовые организации и внутреннюю экономическую политику

государств со стороны уже упомянутых выше крупнейших групп (фондов) по управлению активами. Разукрупнение национальных компаний с выходом частей этих компаний на фондовые рынки должно дать "новую пищу" этим группам по управлению активами. Поскольку совокупный капитал, контролируемый собственниками наиболее мощных 6 указанных групп, оценивается суммой более 5 трлн. долл., в ситуации "экономической демократии", понимаемой по принципу "один доллар - один голос", мировую экономику пытаются адаптировать под потребности этих фондов.

Отдельного обсуждения заслуживает получающий в России широкое распространение процесс создания холдингов. Однако, как уже показано выше, холдинг может быть эффективен лишь тогда, когда он образуется достаточно крупными компаниями, а экономика насыщена финансовыми ресурсами и конъюнктурно устойчива. То есть холдинг - эффективное детище именно зрелых рыночных экономик. Чем хуже выполняются перечисленные требования, тем менее эффективны холдинги.

В России все эти требования не выполняются, и потому в ней сейчас холдинговые структуры не могут продемонстрировать серьезную эффективность и конкурентные преимущества.

Одновременно с "модой" на холдинги в России постоянно тиражируется тезис о якобы имеющей место принципиальной неэффективности государственных корпораций. Однако экономическая история крупных государственных корпораций Европы и Восточной Азии, работающих в рыночном режиме, не оставляет никаких сомнений в том, что их эффективность, в том числе экспортная эффективность, сравнима с эффективностью частных корпораций.

В качестве наиболее известных примеров такой эффективности можно привести (данные по периоду 60-х – 80-х годов) такие очень крупные компании, как итальянские "ЭФИМ" и "Оливетти", французскую "Рено", германскую "Фольксваген".

Трансформация частных компаний в государственные, в особенности в сложных, кризисных экономических условиях, - укрепляла их финансовое положение и, как правило, повышала конкурентоспособность. Особенно явно масштабы и результаты такого процесса проявлялись после Второй мировой войны, в том числе в Англии, Франции, Италии и других странах Европы.

После того, как экономики большинства стран Европы нормализовались, приобрели высокое инвестиционное и конкурентное качество, многие государственные корпорации начали вновь приватизировать. Однако известно немало случаев, когда повторная приватизация оказывалась малоуспешна и малоэффективна: в некоторых из подобных случаев такая приватизация расценивалась просто как уничтожение или поглощение опасного конкурента национальными или транснациональными корпорациями аналогичного профиля.

6.3. О прецедентности реструктуризации системы негосударственных корпораций

Проведение определенной структурной политики – нормальная и практически обязательная функция государства, обслуживающего рыночное хозяйство. И в Европе, и в США, и в Восточной Азии государство практически всегда "помогало" корпоративному сектору выработать оптимальную структуру.

Но, кроме того, реструктуризация корпоративного сектора возможна и по инициативе фактических владельцев соответствующих предприятий.

Первой из такого рода крупномасштабных реструктуризаций на добровольной (или в основном добровольной) основе была структурная перестройка корпоративного сектора Англии в 20-е годы. В частности, в Англии в 20-е годы в результате слияний возникли:

1. трест – производитель вооружений монопольного типа "Виккерс-Армстронг";
2. корпорация "Империял кемикл индастриз" с капиталом в 42,5 млн. фунтов (слились 4 крупнейшие фирмы, вне треста остались лишь две фирмы);
3. в каменноугольной и железоделательной промышленности – ряд вертикально-интегрированных объединений типа известной фирмы "Болдуин Лимитед";
4. 4 железнодорожных треста (на месте многочисленных частных железнодорожных компаний);
5. 5 объединений типа концернов в судоходстве;
6. 5 банков – монополистов ("большая пятерка"), причем сравнительно с тем, что было до 1914 года, вся банковская системы была реорганизована на началах концентрации (БСЭ, т. 9, с. 349, 350, 360, 368, 382).

Аналогичные по относительным масштабам и значению для национальных экономик (но гораздо большие по абсолютным размерам капитализации интегрируемых компаний) процессы слияний и поглощений нарастают в последние годы во всех развитых и развивающихся странах. Например, в военной и аэрокосмической отраслях Европы и США, в мировой нефтегазовой отрасли, в алюминиевой промышленности, в автомобильной и фармацевтической промышленности, в отраслях связи и телекоммуникаций, в сфере теле-, кино-, шоу-бизнеса и т.д.

Экономика России нуждается в реструктуризационной процедуре сравнимых масштабов. С чисто экономической точки зрения целесообразно, в частности, реинтегрирование холдингов РАО ЕЭС и Газпрома, то есть их превращение в интегрированные корпорации.

6.4. Варианты структурной перестройки корпоративного ядра экономики России

Судя по мировому опыту, интегрирующая реструктуризация системы нефинансовых корпораций не представляет существенных трудностей. То же самое можно сказать и по вопросу частичного перевода системы нефинансовых корпораций в госсектор.

Гораздо более сложная проблема заключается в соединении системы крупных корпораций с системой крупных банков, способных эффективно осуществлять финансирование масштабных инвестиционных программ. Для России одна из главных причин сложности решения этой проблемы - в невыстроенности, неэффективности и относительной финансовой слабости отечественных коммерческих банков. Вторая причина - в том, что в нашей стране пока не созданы механизмы, обеспечивающие заинтересованность банков в стратегических инвестициях в реальный сектор экономики.

Соответственно, одной из первоочередных проблем эффективного структурного реформирования российской экономики является перестройка банковской системы. Эта перестройка в принципе может быть проведена двумя путями:

1. путем создания (в дополнение к частным коммерческим банкам, осуществляющим в основном операции, связанные краткосрочным кредитованием) системы специализированных государственных банков, аналогичных тем, которые обслуживали в период экономической модернизации экономики Японии, Южной Кореи и Тайваня;
2. путем дополнения системы частных коммерческих банков системой крупных универсальных государственных банков по французскому (или аналогичному итальянскому) образцу.

До того, как подобные меры по реструктуризации банковской системы будут реализованы, отсутствие крупных банков, которые могли бы играть роль эффективных центров финансово-промышленных групп, - является принципиальным ограничителем возможности перестройки системы нефинансовых корпораций.

В этой ситуации могут быть реализованы следующие возможные варианты реструктуризации нефинансовых корпораций:

1. создание системы корпораций, аналогичной существовавшей в США в 50-е годы; то есть копирование американской модели, как это было проделано в свое время в 20-е годы в СССР, когда было создано 172 общесоюзных и 288 республиканских трестов (само понятие треста было заимствовано в России из США);
2. создание системы мощных промышленных групп по южнокорейскому образцу, с консолидацией этих групп путем взаимных обменов составляющих их компаний акциями, и введения временных ограничений на реализацию указанных акций на свободном рынке;
3. создание монопольных (олигопольных) структур типа синдикатов по образцу имевшихся в России к 1913 году (в том числе аналогов Продамета, Продаугля, Саломаса), работающих на рынках наряду с существующими группами крупных компаний;
4. по итальянскому образцу. Последний вариант предусматривает частичное возвращение промышленных активов в собственность и под управление государства, и создание аналога Итальянского Института промышленной реконструкции (ИРИ), который, в частности, будет заниматься проблемами финансового оздоровления компаний и, в рамках такого оздоровления, созданием новых интегрированных структур крупных корпораций.

При этом целью подобной реструктуризации являются не холдинги (которые, как говорилось выше, эффективны при очень высокой зрелости рыночной системы), а создание корпораций с высоким уровнем вертикальной интеграции, включающих и мощные сбытовые (оптовые и розничные) звенья, по образцу крупных компаний на Западе в период до 1980 года.

Учитывая множество объективных и субъективных факторов, ограничивающих в настоящее время работоспособность российского рынка и российских компаний на нем (в частности, проблему капиталовложений в связи с потребностями амортизации, низкую склонность к инвестициям в капиталоемкие отрасли как отечественных, так и зарубежных предпринимателей), российская экономика нуждается в госсекторе, по основным параметрам аналогичном госсекторам Бразилии, Австрии, Великобритании, Мексики по состоянию на начало 80-х годов.

При этом, с точки зрения характера задач, которые в ближайшее время придется решать экономике России, оптимальным для российских условий или близким к таковому можно считать итальянский вариант госсектора образца 60-х годов или даже 1980 года, структурная роль которого в экономике страны показана в таблице 6.1.

Табл. 6.1.

Доля государства в основных отраслях экономики Италии в период динамичного развития страны

№ п/п	Отрасль или сектор экономики	% к итогу	Год
<u>Капиталовложения и кредит</u>			
1.	Валовые капиталовложения	36,1	1968
2.	Доля трех крупных контролируемых государством банков		
	в активах основных кредитных учреждений	36,9 ¹	1968
	в активах шести крупнейших банков	61,7 ¹	1968
<u>Промышленность</u>			
3.	Производство электроэнергии	70 ²	1970
4.	Нефтедобыча	98,3	1968
5.	Производство природного натурального газа	97	1968
6.	Нефтепереработка	19,4	1968
7.	Чугун	94	1968
8.	Сталь	59	1968
9.	Синтетический каучук	96	1968
10.	Азотные удобрения	40	1968
11.	Судостроение (мощности)	80	1968
12.	Доля контролируемых государством промышленных групп (ЭНИ, ИРИ, ЭФИМ Оливетти) в продажах 10 крупнейших групп и компаний	63,2	1982
<u>Транспорт, связь и телекоммуникации</u>			
13.	Телекоммуникации	100	1968
14.	Радио и телевидение	100	1968
15.	Автомобильные дороги	62,5	1968
16.	Пассажирские перевозки по воде	60,2	1968
17.	Пассажирские авиалинии	99,9	1968
18.	Железные дороги	около 100	1980

¹ Государству принадлежит свыше 50% пакета акций банков "Банко национале делла лавора", "Банко коммерциале итальянка", "Кредито итальянка".

² Компания ЭНЭЛ.

Источник: Капиталистические и развивающиеся страны. Социально-экономический справочник. М., 1983, с. 226, 290.

Наличие в России крупных предприятий, принадлежащих иностранному капиталу, не является нерешаемой проблемой подобной реструктуризации, хотя государство должно в первую очередь заботиться о создании благоприятных условий для собственных предпринимателей. Однако задача подобной реструктуризации вполне может быть решена без серьезного ущемления интересов собственников приватизированных предприятий в результате их реэтактизации, то есть перехода в собственность государства.

И механизм здесь следующий.

По мере решения реструктуризационных проблем и отладки взаимодействия в системе "крупные нефинансовые экономические структуры – кредитная система –

фондовый рынок" стоимость активов российской промышленности неизбежно возрастет в 10-20 раз (именно такова в среднем степень сегодняшней недооценки российских активов), что делает принципиально легко решаемой задачу компенсации стоимости активов владельцам акций частично реэтактивизированных предприятий или акционерных пакетов.

В связи с проблемой укрупнения российских корпоративных структур в ходе структурной перестройки корпоративного ядра экономики следует подчеркнуть также следующий момент.

Такая перестройка (путем укрупнения корпораций и банков) позволяет решить важнейшую для России задачу: избежание масштабных банкротств. За редкими исключениями, нужно не банкротить предприятия, а проводить их слияния, включая поглощение мелких крупными, с государственным инвестиционным и кредитным стимулированием этого процесса.

По этому поводу нужно подчеркнуть: нынешний российский закон о банкротствах, что все яснее показывает практика его применения, оказывается не столько средством финансового и хозяйственного оздоровления предприятий, но прежде всего инструментом нового передела собственности недобросовестными методами. И поправки в этот закон в части увеличения минимальных исковых сумм - не меняют существа дела.

Излишне говорить, что такой передел собственности катастрофически подрывает сами основы рынка и любые перспективы успешного развития экономики: не уверенный в незыблемости своего права собственник вместо развития производства старается как можно быстрее и "досуха" снять с него все возможные дивиденды, чтобы они не достались преемникам.

7. Механизм кризиса и финансовый крах: характер связей

Россия бросилась из одной крайности - жесткого закрытого общества - в другую крайность - общество, не подчиняющееся законам капитализма. (К-167)

7.1. Насколько глубока финансовая пропасть, в которую мы свалились

Достаточно широко распространено представление, что с экономикой России не произошло ничего особенного и что она, более того, очень быстро «идет на поправку». Раздаются даже голоса, что нас может погубить пессимизм. И что все, одним словом, идет к лучшему в этом лучшем из миров.

Однако дело в том, что, хотя положение небольшой группы наших сограждан после 1990 года действительно улучшилось, положение экономики по международным стандартам таково, что российские экономические потери давно уже достойны занесения в книгу Гиннеса.

Гигантских размеров достигли падение производства и потребления ВВП. Так, только в 1991-1996 годах объем связанных с этим потерь экономики составил гигантскую сумму в 3,5 трлн. долл. (здесь и ниже все данные в ценах 1995 года, считая по паритету покупательной способности рубля). В 1996 году эти потери превысили 750 млрд. долл. В 1997-1999 годах они составляли более 800 млрд. долл. в год.

Затраты населения России на закупки товаров и услуг за 1991-1996 гг. были на 1,7 – 1,8 трлн. долл. меньше, чем в том случае, если бы они остались на уровне 1990 года, а в 1996-1999 гг. – на 1,8 трлн. долл. (!) Недобор денежных доходов в 1991-1996 гг. составил 2,8 трлн. долл. В 1997 г. он составил примерно 500 млрд. долл., а в 1998-1999 гг. превышал 7 тыс. долл. на душу населения.

Таким образом, реализованная в России стратегия маркетизации экономики обошлась только за 1991-1999 гг. каждому россиянину (включая малых детишек и считая только "деньги в кармане") более, чем в 30 тыс. долл. В 1990 г. капиталовложения России в основные фонды составили примерно 600 млрд. долл. и превышали все капиталовложения развитых стран во внешнее экономическое пространство за 10-летие. А в 1999 году указанные капиталовложения обрушились приблизительно до 100 млрд. долл.

Оценка изменения структуры ВВП России и различного рода издержек проведенных реформ приведена в таблице 7.1.

Табл. 7.1.

Изменения структуры ВВП и издержки реформы (млрд. долл. в ценах 1995 г., рубль пересчитан в доллары по паритету покупательной способности в 1995 г. – 2311,3 руб. за 1 долл.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Валовой внутренний продукт (ВВП)	1400	1219	998	879	747	719	689
Оплата труда	578	421	273	254	199	172	165
Социальные трансферты (пенсии, пособия, дотации)		106	55	63	63	70 ¹	
В том числе							
Пенсии			37	47	33		
Прочее, включая реальные субсидии жилищно-коммунальному хозяйству			18	16	30 ²		
То же в % к ВВП			1,3	1,9			
Платежи налогового типа, включая отчисления во внебюджетные фонды			439	410	252	215	193
Доход предпринимателей и индивидуальных после выплаты налогов + перераспределенная прибыль предприятий + амортизация		317	299	228,5	306	337	338
Видимый доход предпринимателей и индивидуальных до выплаты налогов		104	63	103	163	200	
“Бюджет” издержек реформы: - недопроизводство ВВП, млрд. долл.		181	402	521	653	681	711
- неэффективное потребление ВВП (%ВВП) ^х		14	31	16,5	6	10	11 ³

Источники:

“Вопросы экономики”, 1994, № 5, с. 48-51; 1995, № 9, с. 116-123, 135; 1996, № 2, с. 102-112; № 9, с. 19; 1997, № 6, с. 59.

“Экономический мониторинг России”, 1997, № 8.

“Проблемы теории и практики управления”, 1996, № 6, с. 107-111.

Обычно за иностранными капиталовложениями гоняются тогда, когда собственные ресурсы капиталовложений невелики. В России подобная погоня началась

¹ По данным за первое полугодие 1995 г.

² В том числе ошибка.

^х В том числе - компенсация потерь, накопление запасов в спекулятивных целях, тезаврация в доллары и экспорт капитала.

³ Только покупка СКВ.

в условиях воистину гигантских размеров собственных вложений капитала и закончилась на данный момент падением собственных инвестиций в 6 раз при мизерных размерах привлеченных иностранных инвестиций.

Дороже всего реформа методом “шоковой терапии” обошлась лицам наемного труда и пенсионерам. Фонд оплаты лиц наемного труда сократился с 1990 г. по 1996 г. примерно на 350 млрд. долл., или более чем на 4 тыс. долл. на человека (включая безработных). По данным журнала “Экономист” от 2 ноября 1996 г. (с.93) стоимость рабочей силы в России в 1995 г. была в 2,5 раза меньше, чем в Мексике и меньше, чем на Филиппинах (тогда как в 1985 г. она была примерно такой же, как в Чили и Гонконге и больше, чем на Тайване)!

Вместе взятые фонд оплаты труда и социальные трансферты сократились с 1990 г. по 1992 г. в 3 раза. И в связи с этим стоит напомнить, что наши российские реформы начинались под лозунгом “так дальше жить нельзя”, который связывали прежде всего с непропорционально малым уровнем оплаты труда и низкими доходами населения.

Радикальные метаморфозы претерпела и бюджетная система, расходы и доходы которой сократились только с 1990 г. по 1993 г. более чем в 2,5 раза. Верно, что в 1987 году, как и в большинстве урбанизированных стран, доля бюджета в ВВП РФ была относительно велика (хотя и не чрезмерна) и в целом на этом уровне она оставалась в 1991-1993 гг. Однако в 1994-1995 гг. она резко сократилась (до 36,5% ВВП) и не выходила за пределы этого уровня в 1995-1996 годах.

В начале 1997 года (в январе-феврале) доля доходов бюджетной системы России в ВВП составляла 23-24%, или в 2 с лишним раза меньше, чем в среднем в развитых странах. Возникшая в этот период идея секвестра бюджета состояла в том, чтобы зафиксировать указанную долю на чуть более высоком уровне, а сам госбюджет (вместе с региональными бюджетами и внебюджетными социальными фондами) – на уровне в 3, а то и в 4 раза (как в январе-феврале 1997 года) меньше, чем в 1990 году.

Если сравнивать приведенные цифры (учитывая все компоненты ВВП, кроме сельского хозяйства) с историческими российскими аналогами, то они оказываются ниже, чем в царской России при министре финансов Коковцеве, и намного ниже, чем при П.Л.Барке (министр финансов в 1914-1916 годах). Но при Коковцеве бюджет был золотым, а в России рубль сегодня, увы, на золотой никак не похож.

В США в последние годы официальные оценки военных расходов КНР составляют порядка 5,7% ВВП (см., например, “Ньюсуик” от 3 марта 1997 года). Считая паритет покупательной способности юаня на 1995 год (по данным Всемирного банка) 56 долл. за 100 юаней, получаем, что в указанном году Китай (при ВВП 5,7 трлн. юаней) тратил только на военные цели 182 млрд. долл.. Что, в свою очередь, примерно соответствовало текущему уровню общих бюджетных расходов России в 1995 году (опять-таки считая по паритету покупательной способности рубля).

Далее, сейчас либеральные реформаторы постоянно утверждают, что затраты на социальные нужды в России непомерно велики. Однако в действительности они, вместе с затратами на науку, образование и здравоохранение, с 1990 года сократились в 2 с лишним раза, примерно до 670 долл. на одного россиянина, причем уже в 1996 году их удельный вес в ВВП составлял около 14%.

Между тем в США еще в 1992 г. удельный вес аналогичной категории затрат в ВВП составлял 22,1% (а в расчете на душу 5 тыс. долл., или в 7 с лишним раз больше, чем в России), и с тех пор еще вырос. Причем необходимо подчеркнуть, что в эту категорию затрат попадают все затраты социального характера и все дотации.

Тезис, согласно которому бремя затрат социального назначения блокирует эффективную работу рынка России, “убивается” тем простым фактом, что в США еще в

1992 году такие затраты на душу населения были в 80 раз больше, чем в нашей стране (и существенно выше по доле в ВВП!), что, заметим, не оказало никакого негативного воздействия на высокую динамику роста американской экономики.

7.2. Фонд неэффективного потребления – застарелая язва

В то время, как хозяйство в старых рыночных странах (да и в большинстве стран Восточной Европы) ныне – эффективное, в России оно характеризуется особо злокачественной неэффективностью – контрэффективностью. Ее очевидные симптомы – и огромные размеры спада, и проблемы при стабилизации весьма скромной (по современным меркам) финансовой нагрузки экономики.

Наиболее наглядное выражение свойство контрэффективности российского рыночного хозяйства находит в большом удельном весе в ВВП России фонда неэффективного потребления, соответствующего массе товаров и услуг, различными способами выпадающих из воспроизводственного контура.

Компонентами фонда неэффективного потребления ВВП являются, во-первых, чистый экспорт (явление, оказывающее на экономический организм действие, совершенно аналогичное действию кровотечения на организм человека) и, во-вторых, различного рода потери, в том числе в форме прироста незавершенного производства, производства товаров, не находящих сбыта, прямых потерь при хранении, чрезмерного роста запасов.

Видимые инвестиции в потери и чистый экспорт составили в 1991-1996 гг. круглую сумму в 0,8 трлн. (!) долл. (см. табл. 7.1). Эта сумма почти равна всем затратам на культуру, образование, науку, здравоохранение и социальное обеспечение за тот же период времени, в 2 раза превысила все затраты на социальные трансферты за этот период и, по-видимому, в 4 раза – затраты на пенсии. Инвестиции в потери достигли максимума в 1992 г. – около 220 млрд. долл. В 1995-1998 гг. они оказывались на уровне не менее 100 млрд. долл. в год и примерно соответствовали половине доходов лиц наемного труда.

В развитых странах, как известно, типовой уровень удельной доли в ВВП обычных доходов физических лиц от индивидуальной и предпринимательской деятельности – около 10%. А в России в начале 1995 г. этот уровень превысил 25% ВВП. Объяснений этого феномена два: либо подавляющее большинство денежных доходов населения по графе "доходы от индивидуальной и предпринимательской деятельности" - фикция, либо эти доходы получены в сфере криминальной и теневой экономики. Заметим, что последнее представляется более вероятным.

В итоге получается, что общие размеры разного рода потерь (без чистого экспорта) и доходов криминальной сферы у нас с 1991 года стабильно идут на уровне около 200 млрд. долл. в год с некоторым "перераспределением" структуры потерь: уменьшаются потери - увеличиваются доходы криминальных элементов.

В связи с этим заметим, что очень важной сферой возможного наращивания потерь может быть планируемая сейчас реформа жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). ЖКХ, особенно там, где оно имеет крупные размеры, - во всем мире сфера деятельности по преимуществу государства, обычно муниципалитетов. И это далеко не случайно именно потому, что при приватизации эта сфера очень легко поддается криминализации. В самом деле, уголовному элементу трудно справиться с проблемами управления, например, заводом. Но мировой опыт показывает, что он отлично справляется с проблемой «вышибания» денег из населения.

А потому можно с достаточной долей уверенности предсказать, что реформа жилищно-коммунального хозяйства в тех формах, которые сейчас предлагаются российскими неолибералами, - будет автоматически иметь следствием и создание в экономике огромного нового криминального царства, и новый рост фонда неэффективного потребления.

Однако уже сегодня на долю неэффективно используемого ВВП и доходов криминальных элементов, судя по данным российской статистики, в сумме приходится около 30% использованного ВВП. Мы быстро приближаемся к той точке, когда доходы криминальных элементов начнут превышать доходы лиц наемного труда. И весьма вероятно, что эта точка при сохранении действующих тенденций будет пройдена после реформы жилищно-коммунального хозяйства. Нет нужды пояснять, какой после этого в России получится «капитализм».

7.3. Государство из экономики может уходить по-разному

Дисциплина на рынках должна быть дополнена еще одним видом дисциплины - поддержание стабильности на... рынках должно стать целью государственной политики (К-ХІІІ).

Одной из самых экономически либеральных стран является Англия. И именно в Англии после войны государство взяло на себя многие рычаги управления экономикой и национализировало базовые отрасли. Такой неординарный и решительный шаг (и это в стране с наиболее древними и глубокими традициями экономической свободы) был сделан по той причине, что без государственной помощи восстановление жизнеспособности экономики, истощенной (именно истощенной, а не разрушенной) войной, обошлось бы стране, населению, а равно и предпринимателям слишком дорого.

Когда же (причем, что признают даже самые радикальные либералы, не в последнюю очередь в результате активной работы государства на экономическом фронте) была воссоздана эффективная кредитно-денежная система, а негосударственный сектор оптимизировался и с точки зрения своей структуры, и с точки зрения конкурентоспособности, - государство вновь начало уходить из экономики.

Но уходить – так, чтобы своим уходом не разрушать экономику. То есть очень и очень медленно и осторожно. Достаточно сказать, что даже крайне либеральные правительства Маргарет Тэтчер и Джона Мейджора затратили на приватизацию незначительной части промышленного комплекса много лет и сотни миллионов фунтов стерлингов, а ставки рефинансирования Банка Англии до последнего времени непосредственно контролировались Правительством.

В России же, несмотря на почти полное отсутствие кадров, способных "гарантированно эффективно" руководить Центробанком в условиях рынка и не поддаваться безответственным влияниям, ЦБ была предоставлена почти полная свобода действий. О том, к каким последствиям это привело, мы еще поговорим ниже.

Оглядываясь назад и оценивая высказывания и поступки команд реформаторов российской экономики, можно сделать достаточно надежное утверждение о том, что

реформу у нас старались проводить в соответствии с двумя следующими основными принципами:

1. Главное – убрать государство из экономики, издержки при этом не имеют значения;
2. Работает, собственно говоря, “рынок” – поэтому, если “рынок” не нагружается государственным вмешательством, любое управляющее воздействие на этот “рынок” недопустимо.

При такого рода «концептуальном» подходе к делу, если экономика в ходе реформ разваливается, - на это воля божья, и подобный развал экономики отнюдь не является и не может являться препятствием для продолжения политики ликвидации остаточного государственного присутствия в экономике.

Но во всем мире уже давно осознаны и учитываются при определении необходимой роли (и конкретной финансовой и иной регулирующей доли) государства в экономике крайне важные новые обстоятельства, связанные с процессами экономической глобализации.

Несомненными признаками современного мирового хозяйства являются, во-первых, суперконцентрация производства и капитала и, во-вторых, транснационализация того и другого. Возникающие в результате национальных и международных процессов концентрации олигополии и явные и неявные картели оказываются по своему экономическому могуществу (капиталы и обороты) сопоставимы с ВВП крупных государств.

В результате под сомнением нередко оказывается реализация необходимых для сохранения общества и государства, но не совпадающих с целями корпораций, политических действий. И одна из важнейших задач, которую при этом приходится решать государственной власти - обеспечение контроля за собственным экономическим и политическим пространством. А для такого контроля государству приходится принимать на себя определенные, иногда очень масштабные, экономические и хозяйственные регулирующие функции.

При этом следует заметить, что экономическая роль государства в последние десятилетия нарастает в достаточно тесной корреляции с укрупнением и транснационализацией частно-корпоративных хозяйственных субъектов. Иными словами, на повышение мощности корпораций, преследующих свои, нередко взаимно-конфликтные и не совпадающие с государственными, цели и интересы, государство отвечает повышением собственных регулирующих возможностей, включая возможности мощного сегмента государственной собственности. В частности, известно, что в течение последних 40 лет доля ВВП, распределяемая через госбюджеты, в десятке самых развитых стран неуклонно возрастала в среднем с 28 до 50%. А одновременно государство усиливает свои регулирующие возможности по части контроля за соблюдением капиталом правил игры и, главное, свои планирующие и организующие функции в экономической сфере.

И уж тем более усиливаются прямые и косвенные государственные регуляторы бизнеса в кризисных ситуациях, когда неопределенность или стагнация у важнейших хозяйственных секторах грозит экономическим хаосом, или когда речь идет о форсированной ресурсной мобилизации (как было, в частности во время Великой Депрессии, или в военное и послевоенное время).

То есть, вопреки публичным заклинаниям о "невидимой руке рынка", современное развитое рыночное хозяйство активно планируется и регулируется как внутрикорпоративными механизмами (где нет никакого разговора о рыночных ценах и где ни один менеджер не будет даже принят на работу, если не имеет внятных

представлений о планировании и стратегии), так и государством, которое при помощи имеющихся в его распоряжении механизмов и ресурсов обозначает (иногда жестко навязывает) бизнесу свои собственные стратегические приоритеты и условия.

Так складывается ситуация в наиболее развитых странах. Там же, где государство не осознает или не в силах исполнять новые функции регулирования экономики, то есть в странах-аутсайдерах, оно оказывается и экономическим, и политическим заложником как собственных, так и (что бывает чаще всего) транснациональных корпораций и финансовых групп, и бывает вынуждено прямо или косвенно реализовать их ситуативные интересы. Видимо, наиболее откровенными примерами такого рода являются некоторые страны Африки, где власть на длительные сроки оказывается целиком зависима от международных сырьевых гигантов типа "Сьерра рутал" или "Экссон".

Однако новое соотношение ролей государства и капитала в новом и меняющемся мире - вовсе не отменяет старых, традиционных функций государства в сфере экономики.

Во-первых, современное развитое государство всегда и везде "держит" на себе основную долю забот о собственной устойчивости.

То есть - политическое и силовое обеспечение внешней и внутренней безопасности (включая внешнюю политику, оборону и правоохранительную систему).

То есть - базовые экономические рычаги, включая денежную эмиссию.

То есть установление и контроль исполнения правил действий индивидуальных и корпоративных субъектов - обеспечение правового поля.

То есть - регулирование социальной среды и системы социальных гарантий на таком уровне, чтобы протест обездоленных не взорвал стабильность власти и институтов.

То есть - воспроизводство трудового ресурса необходимого типа и качества, с базовой системой обязательного доступного образования.

То есть - воспроизводство базового научно-технологического потенциала, гарантирующего конкурентоспособность интеллектуально-инновационного ресурса в межгосударственной конкуренции.

Во-вторых, современное государство обязательно берет на себя функции прямого экономического регулирования в хозяйственных сферах, которые не могут или не хотят (очень большие сроки окупаемости, высокие риски, недостаточность хозяйственных и организационных ресурсов) взять на себя корпорации. Как правило, это значительная (иногда основная) часть инфраструктуры, энергетики, коммунального хозяйства, особо важных отраслей промышленности.

Но кроме этого, современное сильное государство берет на себя и функции более глубокого и активного регулирования деятельности капитала во всех сферах национального и международного хозяйства. И такая политика государства, как правило, поддерживается демократическим обществом. И вовсе не для того, чтобы удовлетворять чьи-то бюрократические аппетиты, к которым во всем мире общество относится с глубоким подозрением.

Дело в том, что государство, утрачивающее экономические рычаги своего влияния, становится крайне неустойчиво, и в том числе в экономическом смысле. Как это может быть - показала и история Веймарской республики в Германии, и Великая депрессия. И пути из такой неустойчивости ведут либо к хаосу, когда государство де-факто самоустраняется от большинства своих функций, а граждане встают перед лицом необходимости "спастись кто может и как может", либо... либо к форсированному

наращиванию чисто административных, вплоть до силовых, методов государственного воздействия на ситуацию.

Что, как показала мировая история, оказывается прямой дорогой от "анархической свободы" к полицейскому государству. И именно потому как раз в самых развитых и либеральных государствах общество, понимающее описанные опасности, терпит и одобряет активную роль государства в экономике.

А что же, в связи с указанными выше тенденциями, происходит у нас в России? В отличие от того, что происходило в экономике Англии при Тэтчер, или экономической роли государства в Швеции, Норвегии, Китае, новых индустриальных странах АТР - государство у нас из экономики не уходило. Оно из нее попросту бежало, и в процессе такого бегства полностью ее дезорганизовало.

И поэтому стоит внимательнее посмотреть, какое конкретное влияние оказывали отдельные "реформистские" решения на российскую экономическую динамику.

7.4. Роковые решения, разрушившие экономику и финансы России, и их последствия

7.4.1. Российская реформа: попытка войти в рынок, не думая

Предварительно необходимо особо подчеркнуть следующий момент: менталитет российского общества чрезвычайно способствовал тому, что "маркетизация" (то есть вхождение страны в рынок) имела следствием катастрофу. Этот менталитет, в свою очередь, объективно отражал формы социализации и социального поведения людей в специфической, до предела упрощенной, экономической и политической среде советского типа.

Попросту говоря, наша страна и почти все ее население за много десятилетий вполне привыкли к мысли о том, что существуют простые решения сложных проблем. Идея "специалист всегда прав" была постепенно вытеснена из массового сознания и исподволь замещена идеей "начальник всегда прав". И вот как раз с этой идеей мы и пошли в рынок.

В результате (что теперь, после публикации ряда книг и статей ряда наших реформаторов, уже не является секретом) сложнейшие вопросы решались "на глазок". Экономическая ситуация хоть и регулировалась, но регулировалась только по отдельным, далеко не очевидно важнейшим или ключевым параметрам. Но при этом даже не предпринимались попытки установить влияние отдельных регулировок экономики на положение в целом, и оценить возможность или целесообразность альтернативных вариантов регулирования. И реформаторское "начальство", и население заочно и почти безоглядно полюбили "рынок" - уже потому, поскольку предполагалось, что "рынок работает сам" и, значит, при рынке только и остается дел, что стричь купоны.

Мысль о том, что на самом деле потребность в интеллектуальном обслуживании и сопровождении рыночной экономики намного больше, чем для случая административно-командной экономики, - в голову вообще не приходила. Более того, реформаторы, а вслед за ними и население наивно считали (и, отмечу, так считают до сих пор!), что потребность в бюрократах, то есть профессиональных управленцах, у рыночной экономики меньше, чем у экономики административно-командной. Бесспорную статистическую цифру, показывающую, что во всем мире это совсем не так, - решительно отвергали с порога и, увы, в основном отвергают до сих пор.

Но отсюда только один шаг до мысли о том, что в рынок можно войти, вообще не думая. И что-то в этом духе действительно произошло. Достаточно сказать, что юридическая ответственность за важнейшие решения, оказавшие особо губительное влияние на экономику страны (и оказывающие на нее злокачественное влияние до сих пор), как будет показано ниже, формально лежит не на Правительстве и не на Парламенте, а на “техническом” органе (по Закону не подчиненном Правительству) – Центральном банке России.

Разумеется, на политику российских реформ были довольно мощные внешние влияния (особенно это касается рекомендаций МВФ), и они продолжают. Но ведь невозможно отрицать, что было (и в определенных кругах все еще сохраняется) состояние наивного детского восторга по поводу того, что и мы “делаем рынок”, что и у нас все “как у людей”. Хотя на самом деле у нас все как раз не так, как у людей, а часто и просто с точностью до наоборот.

Если провести даже довольно поверхностный анализ истории российского постперестроечного экономического реформирования, легко увидеть, что практически наша отечественная реформа проходила в основном в виде бессистемных попыток уподобления экономики России экономике США по наиболее бросающимся в глаза параметрам. А в результате политика “входа в рынок” трансформировалась в серию мощных ударов по российской экономике, каждый из которых имел очень тяжелые последствия.

7.4.2. Последствия крупномасштабной субсидии частному сектору в 1991-1992 годах

Наша общественность привыкла слышать о том, что решающим и единственным генератором инфляции в России являлись эмиссионные вливания в бюджет и эмиссионное же субсидирование предприятий в 1991-1992 годах.

Действительно, и эмиссионные вливания, и эмиссионное субсидирование были велики. Однако субсидии Центробанка бюджету и предприятиям на сумму 13% ВВП в 1991 году и 14% ВВП в 1992 году (в том числе кредиты в сумме 10,8% ВВП, переброшенные на сберегательные счета граждан) были лишь вторичным кризогенным фактором. Они вызвались сокращениями обычных доходов в силу расстройств экономики и инфляционного характера ситуации (а в 1991 году - также в силу перестройки всей финансовой системы из-за распада ранее единого государства).

Первичным же (и наиболее экзотическим по любым международным меркам) кризогенным фактором была гигантская субсидия Центробанка рыночному сегменту экономики с целью снабжения частного сектора крупными денежными средствами. Она составила в 1991 году, считая по паритету покупательной способности рубля, примерно 460 млрд. долл. (31% ВВП), а в 1992 г. 130 млрд. долл. (около 14% ВВП).

Кроме того, катастрофической инфляционной дезорганизации экономики России способствовали также субсидии странам СНГ в 1992 году на сумму примерно 82 млрд. долл. (8,2% ВВП) и в 1993 году - на сумму около 26 млрд. долл. (3% ВВП).

В то время как россияне сегодня выпрашивают на достаточно униженных условиях кредиты МВФ, они практически даром дали в 1992-1993 гг. странам СНГ 108 млрд. долл. в виде соответствующей рублевой массы без всяких условий. Хотя, подчеркну, любая нормальная “рыночная” страна в обмен на подобный “транш” просто непременно решила бы огромное количество собственных экономических и политических проблем. В частности, Россия, в чем я не сомневаюсь, в данном случае и на данном этапе могла бы легко и безболезненно решить и проблему статуса

Севастополя и своего Черноморского флота, и весь спектр проблем дискриминации русскоязычного населения в новообразованных постсоветских республиках.

Дать "просто так" 108 млрд. долл. и тут же забыть об этом! Уже это, как ничто другое, показывает, что с рыночным менталитетом в России в начале 90-х годов даже в самых главных реформаторских сферах было очень сильно "не в порядке". А потому уже не вызывает удивления, что, несмотря на предоставленную в 1991-1992 годах безвозвратную субсидию рыночному сектору опять-таки в виде напечатанных рублей на 590 млрд. долл., у нас до сих пор распространена уверенность (особенно крепкая опять-таки в главных реформаторских сферах), что российская стратегия входа в рынок была предельно мягкой и постепенной, и что нужен был бы настоящий шок, но у нас его то и никогда не было.

Шока у нас действительно не было. У нас был гипершок. И, как это часто бывает после гипершока – ситуация амнезии.

Останавливаюсь на этом так подробно потому, что ничего подобного российской "даче" рыночному сектору безвозвратно 31% ВВП в 1991 году и 14% ВВП в 1992 году - во всей мировой экономической истории не было (и, вероятно, не будет). Это, смею утверждать, такое же уникальное явление, как "пролетарская революция 1917 г.". И оно, опять-таки смею утверждать, имело близкие по масштабу уникальные последствия.

Во-первых, розданные даром деньги попали в значительной части туда, куда в такой ситуации не могли не попасть, - криминальным элементам.

Во-вторых, они вызвали мощную инфляционную волну.

В-третьих, обесценение этой волной денег на счетах государственных организаций и Минфина сделало неизбежным компенсационное эмиссионное финансирование бюджета, по крайней мере, в 1991-1992 годах.

В-четвертых, обесценение инфляционной волной оборотных средств на счетах предприятия (свыше 140 млрд. долл.) создало кризис неплатежей, ставший с тех пор хронической и уже привычной российской институцией. И значит, непосредственно связанное с этим кризисом падение производства, а также огромное возрастание неэффективного производства и потерь (в 1991-1993 годах - на сумму в несколько сотен миллиардов долларов) – имеет своим основным истоком опять-таки указанное уникальное явление.

В-пятых, кризис неплатежеспособности создал мощные вторичные, непосредственно немонетарные генераторы инфляции за счет повышения цен (поскольку для потенциальных банкротов всегда и во всем мире характерна ориентация на инфляционные формы экономического поведения). Подчеркну, что эти мощные непосредственно немонетарные генераторы инфляции действуют до сих пор (об этом – ниже).

В-шестых, в условиях сверхкритического повышения объема рублевой массы в огромной степени упал курс рубля. Соответственно, при долларовой тезаврации вновь обретаемых сокровищ их счастливые собственники утрачивали в 1992 году до 90% обмениваемого на СКВ капитала(!), а остальная его часть (в виде СКВ) трансформировалась в российские субсидии капиталу стран-эмитентов СКВ.

В-седьмых, в обстановке краха и неплатежей проявилась тенденция к огромному сокращению рыночной стоимости активов производственного сектора и соответственно – не только ваучеров, но и тех акций, которые приобретались в обмен на ваучеры в 1992-1993 годах.

В результате суммарного воздействия перечисленных факторов в общей сложности из предоставленного в 1992-1993 годах рыночному сектору "транша" (в

сумме около 600 млрд. долл.) в руках некриминального российского частного предпринимательского сообщества осталось не более 50-100 млрд. долл., а скорее всего - гораздо меньше. Все остальное “протекло по усам”, но в рот не попало.

И сейчас нельзя не задать вопрос: стоило ли проводить всю описанную комбинацию "форсированного входа в рынок", с последствиями которой в виде спада, слабого банковского сектора и неплатежей мы до сих пор "не расхлебались"? И нельзя не задать вопрос: кто виноват в неплатежах? Предприятия, капиталисты или, может быть, прежде всего государство в виде Центробанка, Минфина и диктовавших их политику "либеральных реформаторов"?

Однако, вопреки расхожему мнению о том, что лишь такая политика позволила создать в России мощный банковский сектор, практически ничего не выиграли и банки. Несмотря на то, что банки действительно аккумулировали значительную часть указанных "вливаний", инфляция стремительно обесценивала их активы. И до сих пор, увы, активы вместе взятых банков России в 7-10 раз меньше активов любого из 9 главных японских "банковских бегемотов".

Но если, как мы выяснили, в создавшейся ситуации виновато прежде всего государство, то почему оно уходит от решения проблемы неплатежей? Очевидно, по той причине, что происходит неосознанная путаница между эффектами, создаваемыми действиями рынка, и эффектами, которые определяются деятельностью государства. Именно государство, бросившись после создания «финансового ливня» в другую крайность, закрепило и усугубило катастрофическую финансовую ситуацию в России.

7.5. Последствия стратегии борьбы с инфляцией методами сокращения денежной массы и «демонополизации»

В России соотношение между приростом цен и массы денег в % было в 1992-1994 годах таким (см. таблицу 7.2.):

Табл. 7.2.

Динамика прироста (в %) цен и денежной массы в России в 1992-94 гг.

Показатель	1992	1993	1994
Прирост цен	2509	844	215
Прирост наличных денег (МО)	886	675	159
Прирост наличных денег и денег на счетах юридических лиц	1047	366	173

Источник: “Вопросы экономики”, 1995, № 9, с. 117-120.

Очевидно, что цены росли в 1992-1993 годах и даже в 1994 году гораздо быстрее, чем денежная масса. Соответственно, вклад непосредственно немонетарных генераторов инфляции в прирост цен составил в 1992 году примерно 58%, в 1993 – 57%, в 1994 году – около 20%.

Именно потому, что существуют непосредственно немонетарные генераторы инфляции (а их наличие создает в экономике дополнительную систему кумулятивного усиления инфляционных импульсов), простой расхожий тезис о том, что чем меньше денег в экономике, тем (при прочих равных условиях) меньше темпы инфляции - оказывается принципиально неверным. Это может быть так, но совсем не обязательно.

Если экономика обладает большим инфляционным потенциалом, то есть мощной системой непосредственно немонетарных генераторов инфляции и системой усиления инфляционных импульсов – это одна ситуация. Если она обладает небольшим числом непосредственно немонетарных генераторов инфляции и собственной системой гашения инфляционных импульсов безотносительно к действиям правительства - это ситуация совершенно другая.

В общем случае справедливо:

ТЕМП ИНФЛЯЦИИ = Функция ИНФЛЯЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ДЕНЬГОНАСЫЩЕННОСТИ (М/ВВП) ЭКОНОМИКИ.

Нельзя сказать, чтобы эта связь вообще ускользала из поля зрения руководителей экономики России и их зарубежных советников. Но проявлялась и все еще проявляется тенденция сводить проблему инфляционного потенциала экономики к проблеме ее монопольности. А отсюда следует тезис, что если инфляционный потенциал экономики РФ велик, то только потому, что она сохраняет монопольный характер.

На самом деле, о чем уже говорилось выше, экономика России отнюдь не более монопольна, чем экономика США. А ныне, при практически полностью открытом внутреннем рынке нашей страны, говорить о монопольном ценообразовании в РФ (за исключением группы отраслей, которые и в тех же США относятся к категории естественных монополистов) - бессмысленно.

К сказанному нужно добавить, что чистые монополии и крупные ФПГ (что прекрасно известно из опыта предвоенной Западной Европы, рынки которой тогда эффективно контролировались картелями) оказывают на экономику точно такое же действие, как государственные комиссии, регулирующие цены: они изменяют структуру цен в свою пользу и одновременно фиксируют цены.

Рынки развитых стран малоинфляционны вовсе не из-за того, что они высококонкурентные (рынок России давно уже не менее конкурентен), а потому, что они насыщены крупными ФПГ, ценовая политика которых носит контринфляционный характер.

Факт этот общеизвестен, но он относится к категории так называемых секретов “финансовых авгуров” только потому, что о нем не принято говорить. И во всех монетаристских экономических учебниках данное обстоятельство стыдливо окружается «фигурами умолчания» в виде рассуждений о совершенной и несовершенной конкуренции.

Нам же об этом не говорить сейчас попросту нельзя. И говорить приходится именно потому, что в ходе борьбы с инфляцией мы демонетизировали собственную экономику, и теперь "демон" демонетизации ее последовательно уничтожает или, по крайней мере, делает практически невозможным ее восстановление.

Суть проблемы заключается в том, что при данной массе денег в обращении инфляционный потенциал экономики можно обнулить только двумя способами: либо посредством прямого и непрямого (косвенного) контроля государства за ценами и их компонентной структурой, либо создав систему мощных ФПГ с ядрами из крупных банков. Заметим, что оба эти способа широчайшим образом используются во всех развитых странах, включая США.

В России же мы отказались от создания системы мощных ФПГ, то есть от создания собственного контринфляционного потенциала корпоративной экономики. А в 1992-1995 годах - отказались и от интенсивного антиинфляционного регулирования цен так называемых "естественных монополистов". Более того, цены основных (энергетических) монополистов государство, являвшееся их собственником,

неоднократно пыталось повисить под тем смехотворным предлогом, что внутренняя цена на нефть должна быть равна мировой, пересчитанной в внутреннюю по заниженному (крайне далекому от паритета покупательной способности) курсу рубля, что автоматически ведет к завышению цен на энергоносители против среднего уровня цен в несколько раз. О необходимости понижения цен на энергоносители заговорили только недавно, признавая тем самым ошибочность ранее проводившейся политики.

Но – только заговорили! А реально - решениями о повышении цен на газ и электроэнергию вновь дают российской экономике мощнейший инфляционный «пинок».

Нечего говорить, что и налоговая политика у нас также никогда не носила антиинфляционного характера. Не носит она его и сейчас. Единственный мощный антиинфляционный налог (налог на добавленную стоимость - НДС) непрерывно понижают.

В итоге практическим результатом “борьбы с монополизмом” у нас оказалось увеличение проинфляционного потенциала экономики.

Как так? - может спросить недоверчивый читатель.

Дело в том, что единственным реально применяемым способом борьбы с монополизмом в России стало расчленение крупных производственных комплексов и создание независимых компаний из подразделений, ранее производивших то или иное сырье, полуфабрикаты, либо же специализировавшихся на оказании услуг и сбыте продукции.

Количество производителей конечной продукции при этом не менялось, но количество производителей товаров и услуг промежуточного назначения увеличивалось (сейчас по этой же схеме планируется раздробить “Газпром” и РАО ЕЭС). Результат подобной политики “демонополизации” – увеличение в экономике числа и мощности генераторов первичных инфляционных импульсов и создание новых проблем неплатежей там, где они ранее вообще не могли возникнуть. Ради чего? Ради того, чтобы рекомендатели из международных финансовых организаций могли удовлетворенно поставить “галочку” – борьба с монополизмом проведена?

А нужно было на самом деле последовательно увеличивать концентрацию капитала и производственных ресурсов, создавая широкопрофильные компании с мощными сбытовыми подразделениями с тем, чтобы в их распоряжении осталась торговая прибыль. Такие компании (а именно таковы все крупные известные корпорации), очевидно, намного менее склонны к решению своих финансовых проблем методом повышения цен на отдельный вид продукции – именно потому, что они производят большое количество видов продукции, и в их распоряжении оказывается также значительная часть торговой прибыли.

У нас же сделали нечто обратное. И в общем итоге наши администраторы из всех известных и хорошо изученных в разных условиях мер по антиинфляционному регулированию обращались в 1992-1999 годах только к административному нажиму (который, напомним, использовался не только для понижения, но также и для повышения цен) и к сокращению денежной массы.

Однако если инфляционный потенциал экономики невелик, а денежная масса избыточна (что под этим понимать - мы обсудим ниже), то справиться с инфляцией методом снижения деньгонасыщенности экономики несложно, и прибегают именно к этому методу. Так нередко обстоит дело в развитых, экономически сильных странах.

Но если инфляционный потенциал экономики велик по причинам структурного характера, и в том числе из-за дефицитности экономики, из-за низкой конкурентоспособности, заставляющей понижать курс собственной валюты и цены на

импортируемый товар, из-за необходимости выделять большую часть ресурсов для обслуживания внешнего долга, то справиться с инфляцией путем снижения деньгонасыщенности экономики можно лишь при условии падения соотношения массы наличных и безналичных денег, с одной стороны, и ВВП с другой, до уровня ниже критического. То есть до такого уровня, который не обеспечивает минимальной потребности экономики в деньгах.

Именно это у нас и произошло.

7.6. В плену у "демона демонетизации"

*Монетаристская теория
Милтона Фридмана... порочна, ибо
она игнорирует рефлексивный, то
есть взаимосвязанный аспект
расширения и сжатия кредита...
Стоимость и доступность кредита
становятся важнейшими
факторами, определяющими
экономическую активность (К-129).*

Рыночная экономика России по замыслу реформаторов и на бумаге – монетаристская. Однако на деле она обслуживается рублями и СКВ, плюс вексельной валютой, обладающей способностью особо быстрого обесценения (поскольку банки у нас векселя, как правило, не учитывают) и берущей на себя значительную часть инфляционного потенциала экономики, плюс бартером.

В таком виде экономика нашей страны функционирует минимум 5 последних лет. И все эти годы приходится слышать утверждения, что в России вот-вот, уже “завтра”, настанет экономический подъем.

По-видимому, можно говорить о широчайшем распространении точки зрения, согласно которой, во-первых, был бы рынок, а состояние денежной массы не имеет особого значения, а, во-вторых, с точки зрения динамического потенциала экономика с сильной валютой (например, американская) совершенно тождественна экономике, обслуживаемой вперемежку слабыми национальными деньгами, СКВ, бартером и сверх того, векселями, большую часть которых не учтет по нормальному проценту ни один банк, и от учета которых уклоняется ЦБ.

Именно эта позиция давно и прочно заложена в основу российской денежной политики. И, что удивительно, МВФ очень беспокоит надуманная проблема монополизма экономики РФ, но совершенно не беспокоит явно ненормальное состояние сферы денежного обращения РФ.

Если поверить в экономическую наивность множества крупных экспертов, можно сделать вывод, что монетаристы в нашей стране, в МВФ, да и в Гарвардском университете (поскольку именно они консультировали российские реформы) полагают, что качество денег и характер денежной системы не имеют значения. Что динамический потенциал экономики, обслуживаемой нормальными деньгами и раковинами с островов Меланезии, если нет видимой инфляции, совершенно идентичен. Воистину странный плод монетаристских увлечений!

Что же касается России, то по какой-то причине управление нашей экономикой всегда основывается на самых экзотических и, тем не менее, считающихся самыми

передовыми, концепциях. Поэтому даже не слишком удивляет то, что снижение инфляции ценой деиндустриализации экономики здесь рассматривается многими (подчеркну, вовсе не только узким кругом реформаторов) как совершенно обычное, в чем-то неизбежное и чуть ли не благое дело.

Но за пределами России, в старых рыночных странах, дезинфляцию экономики ценой падения производства (не говоря уже о деиндустриализации) всегда рассматривали и рассматривают как нонсенс. Если приходится выбирать – дезинфляция и глубокий спад или инфляция и экономический рост (а ситуации такого выбора вовсе не единичны и не являются какой-то малоизученной экзотикой), то выбор всегда делается однозначно в пользу экономического роста и инфляции. "Лежащий совсем рядом" пример - Турция, где такой выбор позволяет не только благополучно развиваться несколько лет, но и даже претендовать на вступление в ЕС.

В реальности предельное число годовых оборотов денег, используемых населением, государством и частным сектором для закупки товаров и услуг, никак не бывает больше 10. В США, при их быстродействующей системе перекачки денег, оно составляет 7. В СССР число оборотов денег на счетах предприятий за год составляло в среднем 8.

Но коль скоро соотношение между деньгами (наличные и безналичные деньги для сделок) и ВВП падает в России до 7% (как это произошло в течение 1993 года), то, соответственно, экономика просто неизбежно должна была распасться на рублевый сектор и на нерублевый сектор (обслуживаемый бартером, векселями и СКВ). Что мы и наблюдали в реальности тогда и наблюдаем, к сожалению, до сих пор.

При этом рубли сконцентрировались в той части экономики, где без них никак обойтись невозможно, связанной главным образом непосредственно с сферой конечного потребления ВВП. Но и рублевая часть последней никак не превышала в последние годы 70% от необходимого.

Так, в январе-феврале 1997 г. положение с монетизацией конечного потребления ВВП было (в трлн. руб.) таким, как показано в таблице 7.3.

Табл. 7.3.

Уровень монетизации ВВП России в трлн. руб. на весну 1997 г.

1. Всего ВВП	401
2. в том числе розничные продажи	133
платные услуги	39
инвестиции в основные фонды	37
государственное потребление	около 64
потребность в увеличении материальных оборотных средств	0
3. Итого рублевая компонента ВВП согласно оценке примерно	280
4. Нерублевая компонента ВВП	121
5. Из нее капиталовложения в СКВ	9 млрд. долл.

Что же касается совокупности продаж товаров и услуг, включая таковые для промежуточного производственного потребления (превышает ВВП в среднем на 50-60%), то она была обеспечена рублями в начале 1997 г. явно не более чем на 60%.

В итоге мы и получили ожидаемый результат: поскольку речь идет о сфере денежного обращения, то ценой «борьбы с инфляцией по-российски» оказалась демонетизация, долларизация, бартеризация и векселизация экономики.

Так как доллар был вытолкнут из сферы легального денежного обращения (опять-таки якобы для того, чтобы побороть инфляцию), но одновременно был допущен к обращению в качестве средства тезаврации, то в России возникла уникальная ситуация: одна из обращающихся валют (рубль) начала использоваться, главным образом, в качестве денег для сделок, а вторая (доллар), - главным образом, в качестве денег для тезаврации.

В результате свыше 70% сбережений последовательно и неуклонно пошло мимо банков. Причем знаменательно, что никаких мер для того, чтобы изменить ситуацию, не предпринималось. Считалось как будто бы вполне нормальным то, например, что в июле 1995 года сбережения населения в наличных рублях составили 39 трлн., а вложения в доллары – 113 трлн. руб.

И такая ситуация начала воспроизводить целый "букет" очень серьезных следствий:

Во-первых, резко понизились финансовые возможности российских банков и, следовательно, их возможности влиять на экономическую ситуацию. Экономика оказалась практически выведенной из сферы банковского контроля.

Во-вторых, незначительность рублевой наличности банков автоматически имела следствием невозможность кредитования банками крупных и средне-долгосрочных проектов в сколько-нибудь заметных объемах.

В-третьих, при остром дефиците денег для сделок, естественно, рос до заоблачных высот процент по кредитам (напомним, что это – один из важнейших непосредственно немонетарных, то есть не связанных с денежной эмиссией, инфляционных факторов).

В принципе при некоторых условиях, если Центробанк не печатает денег, а экономика в них нуждается, она может выработать их и сама. Для этого необходимо, чтобы в банки вносились “деньги для тезаврации” (к этой категории относится не менее 80% сбережений населения РФ), а банк перебрасывал их в форме кредита на транзакционные счета предприятий, превращая таким путем деньги для тезаврации в деньги для сделок.

Однако, если существует возможность покупки банками высокодоходных ценных бумаг в собственном государстве или за его пределами (то есть более доходное применение попадающих в банки средств населения), то данный механизм преобразования денег для тезаврации в деньги для сделок оказывается практически полностью заблокирован. Но именно это и произошло в России после того, как на рынке появились высокодоходные государственные казначейские обязательства (ГКО).

То есть механизм трансформации денег для тезаврации в деньги для сделок в России оказался выключен. И выключен он оказался нашим монетаристским Минфином.

Отсутствие долгосрочной государственной промышленной стратегии и денежный дефицит - создали устойчивую тенденцию прекращения кредитования промышленности. А появление высокодоходных государственных спекулятивных финансовых инструментов - дополнило и завершило эту тенденцию, превратив даже имеющийся банковский капитал практически полностью в чисто спекулятивный.

Таким образом, мы видим, что Центробанк лишил российскую экономику наличных, а Минфин – безналичных денег. И, похоже, сейчас, в 2000 году, о повторении подобной комбинации помышляют вновь.

Обычная в нормально монетизированной экономике ситуация – когда масса денег на транзакционных счетах (безналичные деньги для сделок) предприятий

устойчиво больше массы наличных. А в России соответствующее соотношение до сих пор стабильно равно примерно 1:3, то есть обратное по сравнению с нормой.

Мало рублей – ограниченная финансовая мощность банков – дорогой кредит – ограниченные возможности кредитного финансирования экономики – блокировка рассасывания кризиса неплатежей. И, сверх того (последнее по порядку, но не по важности), – ограниченный спрос банков на ценные бумаги реального сектора, что сильно способствовало обесценению активов рыночного сектора, поскольку они выражаются в акциях. А отсюда путь в заколдованный круг ограничений возможности самофинансирования развития предприятий за счет продаж ценных бумаг.

Но основной, еще более серьезный, вклад «демона демонетизации» в проблемы новой экономики России – это его вклад в лишение финансовых ресурсов федерального и региональных бюджетов.

7.7. Анатомия бюджетного кризиса.

7.7.1. Демонетизация экономики как первопричина бюджетного кризиса

Невозможность собрать налоги (плюс платежи налогового типа) в бюджеты в 1995-1999 годов даже в объеме 40% ВВП, при двукратно более низкой нагрузке экономики затратами на наемный труд, чем в США, и невозможность полностью оплатить этот самый труд – прямые следствия демонетизации экономики России.

В январе 1993 года, когда соотношение между денежным агрегатом М1 и ВВП было более или менее нормальным (М1/ВВП около 14%), сбор налогов составил 36% ВВП при плане 39,8% и, сверх того, доходы внебюджетных фондов составляли 17% ВВП. Всего доходы бюджетной системы составили тогда 36+17=53% ВВП. (Заметим, что это почти в полтора раза больше, чем по бюджету 1997 года).

Однако уже в декабре 1993 года, после того, как масса наличных и безналичных денег сократилась в два раза (до 7% ВВП), положение изменилось: сбор налогов составил 24,6% ВВП (при плане 26,5%). Сверх того, поступления во внебюджетные фонды составили около 10% ВВП.

В 1994 году поступления налогового типа в бюджет составили 24,3% ВВП, поступления во внебюджетные фонды – 9,6% ВВП, всего составив 33,9% ВВП. А во второй половине 1996 года отчетливо проявилась тенденция резкого падения сбора налогов.

Характер зависимости сбора налогов от монетизации экономики показан в таблице 7.4.

Табл. 7.4.

Изменения сбора налогов и платежей налогового типа в связи с изменением уровня денежнонасыщенности экономики.

Период	Налоги (%ВВП)	Доходы внебюджетных фондов (%ВВП)	Наличные + безналичные деньги (М1) к ВВП (%)
Январь 1993	36 (39,8 план)	17	14
Декабрь 1993	24,6 (26,5 план)	Больше 9,6	7
1994	24,3	9,6	7
Январь-февраль 1997	13	8	7

Источники:

“Вопросы экономики”, 1994, № 5, с. 50,51,54; 1995, № 9, с. 135;

Социально-экономическое положение России. Январь-февраль 1997 г. М., с. 129;

Экономический мониторинг России. Бюллетень № 8, 1997 г., с. 37.

Как мы видим, в январе-феврале 1997 г., при соотношении М1/ВВП примерно 7%, сбор налогов составил лишь 13%, а все поступления налогового типа, включая отчисления во внебюджетные фонды – около 21%.

При этом, сравнительно с концом 1993 г., уровень агрегата М1 не ухудшился, но собираемость налогов резко упала. Почему? Если учесть, что по мере падения темпов инфляции доля рублей для тезаврации в общей сумме наличности возросла, а доля наличных рублей для сделок сократилась (и это при том, что сумма наличных рублей в 2 раза превысила сумму денег для сделок на транзакционных счетах предприятий - в конце 1996 года 100 и 53 трлн. руб. соответственно), - данному феномену удивляться не приходится. Сократившийся объем и ухудшившаяся структура денежной массы просто диктовали ситуацию обрушения уровня собираемости налогов.

Экономическое руководство страны, похоже, вообще не видело серьезной проблемы в том, что в экономике нет денег. В какой-то мере в 1996-1997 годах эту проблему видела и поднимала Госдума. Однако и она видела эту проблему не слишком отчетливо, и секвестр бюджета в 1997 году, как представляется, явился коллективной капитуляцией перед "неопознанной экономической реальностью".

Может быть, последнее утверждение часть читателей сочтет слишком сильным. Но как иначе можно трактовать тот факт, что не вызвало особого удивления и попытки серьезно разобраться в существе дела то обстоятельство, что раньше собирали доходы в размере около 53% ВВП, а затем оказалось, что и доходы в размере 36% ВВП собрать не могут?

7.7.2. Антибюджетная идеология и ее вклад в финансовый кризис

Непосредственная причина кризиса финансов России – политика в области денежного обращения.

Но есть и более общая и, пожалуй, важная причина. Это - то, что для нашего реформаторства характерна своего рода принципиальная антибюджетная идеология.

Согласно данной идеологии бюджет – это чисто нагрузочный элемент экономики. А потому следует соблюдать принцип "чем бюджет меньше, тем он лучше", а бюджетное строительство в целом должно подчиняться решению задачи максимизации либерализованности экономики.

В соответствии с данной идеологией в бюджетной нагрузке экономики до последнего времени усматривался корень всех бед. А поскольку дела российской экономики плохи, проявлялась и тенденция преувеличения степени бюджетной нагрузки экономики, и тенденция расширительного толкования понятия "государственные расходы", к которым также начали относить и расходы, регулируемые государством (которые почти во всех развитых и энергично развивающихся странах намного больше, чем в России).

В частности, по оценке А.Илларионова, государственные расходы в России, включая расходы госпредприятий и бюджетные регулируемые расходы, составляли в 1992-1996 гг. в среднем 50,7% ВВП.

Все расходы, которые государство могло бы регулировать в 1992-1996 годах, вероятно, действительно близки к этой сумме. Но собственно бюджетные расходы были намного меньше.

Однако здесь стоит сразу указать, что даже если бы расходы всей бюджетной системы России в указанные годы действительно составляли 50% ВВП, они отнюдь не были бы чрезмерно большими. Так, например, в развитых странах в среднем бюджетные расходы составляли в 1993 году 51,2% ВВП ("Российский экономический журнал", 1995, №2, с.78). Однако на деле расходы бюджетной системы РФ, считая также внебюджетные фонды, то есть расходы, так или иначе регулируемые представительными учреждениями, составляли в России в 1992-1996 годах в среднем за год лишь немногим более 40% ВВП.

Идеальная модель структуры государственных расходов для России по оценке А.Илларионова, опубликованной еще в сентябрьском номере журнала "Вопросы экономики" за 1996 год (то есть разработанная почти за год до возникновения в 1997 году проблемы секвестра бюджета), такова (в % ВВП):

Всего – 26,5%

В том числе за вычетом затрат на обслуживание госдолга – 21,5%

Из них

Затраты на культуру, образование, здравоохранение – 8%

Социальное обеспечение (в т.ч. пенсии) – 2%

Экономика – 5%

Оборона – 2,5%

Всего государственное потребление – 10%

Об этом "идеальном" бюджете можно было бы вообще не говорить, если бы не одно "но". И это "но" заключается в том, что реальный российский бюджет с каждым годом постепенно сближается по своим параметрам с приведенным "идеальным бюджетом" А.Илларионова.

При этом миф о неуклонном снижении госрасходов на Западе и благотворном влиянии этого процесса на экономическое развитие, который активно внедряется в сознание российских масс рядом неолиберальных экономистов, легко опровергается реальными статистическими данными. Так, за последние 40 лет доля госрасходов в ВВП наиболее развитых стран в целом неуклонно росла, невзирая на некоторый временный (и незначительный) спад в эпоху увлечения "рейганомикой", и в 90-е годы

оказалась максимальной. Данные о динамике уровня госрасходов на Западе приведены в таблице 7.5:

Табл. 7.5

Госрасходы развитых стран Запада (в % к ВВП)

Страна	1960 год	1998 год
США	26,8	32,8
Англия	32,2	40,2
Канада	28,6	42,1
Германия	32,4	49,6
Франция	34,6	54,3
Швеция	31,0	60,8
Италия	30,1	49,1
Испания	18,6	41,8
Япония	17,5	36,9
Австралия	21,2	32,9

Источник: "Economist", July, 31, 1999.

Таким образом, мы видим, что доля госрасходов в ВВП наиболее развитых государств последовательно растет и в среднем уже в 1998 г. превысила 44%. Поэтому понять, откуда взялись "либеральные" рекомендации об оптимальном для России уровне госрасходов в 26% ВВП - совершенно невозможно.

При этом, что очень важно, в развитых странах последовательно увеличивается доля в ВВП социальных расходов (здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения, пособий). Так, для десятки наиболее развитых стран мира доля социальных расходов в ВВП в 70-х годах составляла в среднем 20%, а в 90-х выросла до 24,4%. И при этом госрасходы на пенсии и пособия выросли с 11,5 до 14,4% ВВП, на образование - с 5,6 до 6,5% ВВП, и здравоохранение - с 2,9 до 3,5% ВВП.

Но это - в долях ВВП. А при этом в абсолютном выражении расходы на образование, здравоохранение, пенсии и пособия на Западе за последние 30 лет выросли, соответственно, в 2,8, в 3,1 и в 3,3 раза (!). И основные задачи этих нарастающих госрасходов формулировались двояко: во-первых, это вложения в наиболее ценный в современную эпоху "человеческий капитал" и, во-вторых - инвестиции в снижение социальной дифференциации общества и обеспечение социального мира.

Сторонники "маленьких" бюджетов упускают из виду принципиальный момент, установленный еще Кейнсом и отнюдь не подвергавшийся сомнениям в течение многих десятилетий: поскольку способность рыночного механизма координировать процессы, протекающие в экономическом пространстве, создавать спрос и питать капиталовложения ограничена, дефицит данной способности рыночного механизма в перечисленных сферах должен восполняться за счет создания автономного спроса, и в том числе – бюджетного спроса.

Бюджет во всех странах с рыночной экономикой не просто нагружает экономику. Он выполняет важнейшие балансирующие функции, то есть попросту делает возможным эффективное функционирование экономики. В тех же США с помощью бюджета восполняется дефицит способности рыночного механизма обеспечивать финансирование:

1. систем образования, здравоохранения и социального обеспечения (удельный вес социальных расходов в целом в США примерно такой же, каким он был в СССР);
2. НИОКР, капиталовложений в инфраструктуру и оборонную промышленность;
3. сельского хозяйства (всевозможные субсидии по Федеральному бюджету в США в конце 80-х годов соответствовали 1/3 конечных продаж сельского хозяйства).

В Японии десятилетиями доля затрат на капиталовложения, финансируемые за счет госбюджетных средств, составляла 8-10% ВВП, то есть была в несколько раз больше, чем в России.

На Тайване доля бюджетных капиталовложений в общей сумме капиталовложений десятилетиями шла на уровне около 60%, и это один из основных факторов, позволивших Тайваню в крайне неблагоприятных условиях создать в высшей степени эффективную экономику.

При этом действует один общий закон: если конъюнктура ухудшается, бюджетные расходы увеличиваются. Так, в США в 1929 году доля государственных закупок товаров и услуг составляла 8,6%, а в 1933 году и вплоть до Второй мировой войны выросла до 15% ВВП. Усложнение экономической обстановки всегда вызывает потребность в увеличении интенсивности балансирующего бюджетного программирования экономики, и соответственно – рост бюджетного перераспределения ВВП.

В КНР для решения подобных задач в экономику встроены регулируемый сектор (так называемый *xi tong* сектор). И размеры, и структура капиталовложений эффективно регулируются по внебюджетным каналам (как и в Японии в первые послевоенные десятилетия). В такой ситуации оптимальные размеры бюджетного перераспределения ВВП могут быть сравнительно невелики. Тем не менее, в Китае есть особый бюджет капиталовложений в дополнение к обычному бюджету текущих расходов – факт, многим из наших реформаторов, оказывается, совершенно неизвестный.

Но в России, где в настоящее время экономика практически полностью дерегулирована, это обстоятельство неизбежно увеличивает потребность в бюджетном перераспределении ВВП. Плюс в этом же направлении действует общий низкий уровень эффективности работы рыночного механизма экономики нашей страны как в силу структурных причин (практическое отсутствие широкопрофильных крупных корпораций, ФПГ, отвечающих современным стандартам, слабость банковской системы), так и в силу низкой эффективности предпринимательского сообщества, и в том числе его криминализированности.

Я далек от того, чтобы приписывать российскому бизнесу какую-то особую криминальность. "Неистребимый" сегмент криминальной экономики существует везде и, как показывает исторический опыт, с ним не в состоянии справиться даже самые свирепые тоталитарные режимы (хотя некоторым из них и удавалось радикально ограничить криминал). Но в России, с ее несовершенным законодательством и еще более несовершенным законоисполнением, предоставленные реформами расширенные возможности "серого" или даже "черного" экономического поведения привели к заметному смещению предпринимательской этики в направлении допустимости "обхода" почти любых правовых норм, если это не грозит немедленным наказанием.

Такая ситуация наблюдается и в сфере государственной экономической деятельности, но там хоть как-то блокируется существованием властно-иерархического контроля. А в частно-корпоративной сфере данная проблема оказывается гораздо острее.

Для понимания последнего тезиса мысленно допустим, что частно-корпоративная экономика страны целиком контролируется криминалом. К каким последствиям в этой ситуации может привести сокращение бюджета? Очевидно, что прежде всего к форсированному перераспределению всех доходов в пользу криминальных элементов!

Ну, а в российских условиях, где экономика контролируется криминалом лишь частично, уже был поставлен достаточно показательный в рассматриваемом отношении опыт: в течение 1993 года доходы бюджетной системы были снижены только за счет сокращения налогов на 11% (!).

И как же при этом экономика среагировала на уменьшение интенсивности балансировочного бюджетного программирования? Так же, как она и должна была отреагировать - по Кейнсу - при общей неэффективности рыночных механизмов. Падением ВВП в 1993 году на 13%, а в 1994 г. - на 15% и ростом доходов криминальных элементов. Что же касается доли национальных инвестиций в ВВП при счете в долларах, то она отнюдь не возросла. Зато чистый экспорт увеличился с 4% до 9,7% ВВП ("Вопросы экономики", 1995, № 9, с. 116 и 1996, № 2, с. 102).

Сейчас на наших глазах пишется третий акт этой драмы.

Бюджет (без учета затрат на обслуживание госдолга) сокращают до уровня в 2 раза ниже его средней доли в ВВП благополучнейших развитых стран. И ожидают, что экономика на такое сокращение (при заведомой неэффективности небюджетных "насосов" перераспределения финансовых ресурсов, при экзотической денежной системе) отреагирует иначе, чем она отреагировала в 1992-1995 годах!

Но чудес не бывает! На каждый процент сокращения доли бюджета в ВВП экономика отвечает сокращением ВВП, составляющим примерно 1% за 2 года.

Согласно точке зрения, положенной в основу бюджетной политики в 1994-1999 годах, разгружая экономику от бюджетных расходов, мы развязываем руки "эффективным рыночным силам". На самом деле, рынок в России неэффективен, и сейчас в принципе не может быть эффективным.

Во-первых, из-за состояния кредитной и денежной систем.

Во-вторых, из-за прочих структурных дефектов экономики России.

В-третьих, из-за низкой эффективности предпринимательского сообщества и его криминализированности.

В-четвертых, из-за кризиса доверия.

Капиталисты - и свои, и зарубежные - не будут вкладывать деньги в экономику России уже по той простой причине, что страна - в ситуации глубочайшего за время мировой экономической истории кризиса. Но они не будут, тем более, вкладывать деньги еще (и особенно!) потому, что никаких действенных мер для борьбы с кризисом не предпринимается и, наоборот, предлагаются и принимаются меры, прямо противоположные обычным мерам по выходу из кризиса.

Тем не менее, в значительной части экономической среды, близкой к власти, сохраняется убеждение, что чем меньше бюджет, тем больше инвестиции в основные фонды.

Однако такие расчеты построены на песке, и показать это легко: ведь бюджетные расходы уже сокращались. Сокращали расходы Федерального бюджета, местных бюджетов, внебюджетных фондов. Их суммарная доля в ВВП с начала 1993 года по 1995 год упала более, чем на 15%, а абсолютные размеры расходов - более, чем на 50%. Казалось бы, строго по рецептам неолиберальной школы. Ну и что произошло? Ничего, кроме углубления кризиса и падения инвестиций.

Доля расходов бюджетной системы в ВВП в начале 1997 года была ниже, чем когда-либо раньше. И доля инвестиций в основные фонды – также ниже, чем когда-либо раньше, а доля инвестиций в СКВ – напротив, выше, чем когда-либо раньше (12%). И это при том, что капиталовложения физических лиц в жилищное строительство были освобождены от налогов...

7.7.3. Почему у российской экономики отсутствует кредит доверия

Один из главных парадоксов внедряемого в России рынка - крайнее невнимание к лежащим в основании любого нормального рынка психологическим и этическим принципам. Существует кажущееся во всем мире очевидным обстоятельство: в фундаменте любой эффективной рыночной экономики лежит доверие. Если ткань доверительных отношений между субъектами рынка отсутствует, рыночная экономика практически неработоспособна.

У нас же с этими (очевидными всегда и везде) принципами абсолютно не считаются. И, видимо, полагают, что рынок сам по себе настолько умен и великолепен, что и при абсолютном недоверии предпринимателей друг к другу, к государству и его органам, а населения - к власти, ее носителям и к предпринимателям, и даже при полной сомнительности правовой базы отношений собственности, - рынок может благополучно работать.

Это - глубочайшее заблуждение.

Перечислю основные причины, лежащие прежде всего в сфере именно доверия, по которым никакие серьезные капиталисты не будут вкладывать деньги в экономику России.

Во-первых, по той же причине, по какой они не решались вкладывать деньги в экономику США периода Великой депрессии. То есть – по причине наличия в хозяйственной структуре огромных незадействованных избыточных мощностей и незначительного внутреннего спроса.

Во-вторых, ввиду очевидной почти для всех сомнительности правовых оснований отношений в сфере собственности.

В-третьих, ввиду опасности социального взрыва в связи с закритическим падением жизненного уровня большинства населения и продолжением политики снижения жизненного уровня и наращивания социальной дифференциации.

В-четвертых, ввиду продолжающегося отказа политической и экономической власти от проведения действенной антикризисной политики.

В-пятых, ввиду вовсе не призрачной вероятности того, что гигантские экономические (и связанные с ними политические) перегрузки разрушат Россию как единое государство (что создает огромную неопределенность в экономических перспективах и неприемлемые инвестиционные риски).

В-шестых, ввиду последовательного ослабления российской военной машины (что более, чем явно показывает уже вторая чеченская операция) в условиях наличия рядом гигантской военной машины Китая и наращивания военной активности зарубежного террористического ислама. Такая ситуация оценивается как риск возможных кардинальных изменений политических ориентаций российского руководства под внешним военно-политическим давлением. В качестве важного прецедента рассматривается подписание в апреле 1997 года российско-китайской декларации, объективно имевшей антиамериканский характер.

Сверх всего описанного, у российских капиталистов есть еще и дополнительное основание воздерживаться от капиталовложений в отечественную промышленность:

российская власть до сих пор слишком часто предпочитала отечественным предпринимателям предпринимателей зарубежных.

Наконец, смертельный удар кредиту доверия предпринимателей к власти был нанесен еще в 1997 году фактическим секвестром бюджета.

Во-первых, поскольку он продемонстрировал отсутствие у власти склонности считаться с установленными правилами игры и тенденцию менять правила всякий раз, когда они не устраивают влиятельные заинтересованные группы.

Во-вторых, потому, что кейнсианская идея борьбы с кризисом средствами увеличения и целенаправленного адресного распределения бюджетных расходов достаточно прочно владеет умами квалифицированных зарубежных и отечественных рыночных субъектов.

В-третьих, потому, что секвестр был воспринят как важнейший индикатор нежелания власти вообще бороться с кризисом (поскольку все понимают по мировому опыту, что в условиях кризиса государственные расходы не сокращают, а увеличивают).

В-четвертых, поскольку борьба власти за секвестр воспринималась также и как прецедент, подготавливающий общество и капитал к возможности того, что власть в удобный момент объявит себя банкротом (что, заметим, и произошло в 1998 году).

В-пятых, секвестр воспринимался как индикатор углубления кризиса по всем его направлениям - экономическому, социальному, политическому, как индикатор наращивания системности кризиса и как индикатор неспособности власти справиться с трудностями.

Пока власть будет проводить стратегию урезания незначительного Федерального бюджета, доверие в ней не восстановится. Ибо такое урезание воспринимается как фактор, усиливающий центробежные экономические и политические тенденции и ставящий под вопрос возможность сохранения российского государства и единства российского экономического пространства.

А фактическое государственное банкротство августа 1998 года при очень сомнительных обстоятельствах, позволяющих предполагать со стороны государственной власти сознательную политику "ложного банкротства" - разумеется, скачком повысило градус массового недоверия к российской власти со стороны как зарубежных и отечественных предпринимателей, так и со стороны населения.

Капиталистам нужно прежде всего знать правила игры и понимать, что эти правила прозрачны, устойчивы и неизменны. А слышат они – о планах глобальных территориальных реорганизаций страны. Одних этих планов, уже объявленных, достаточно, чтобы лет на пять полностью отбить охоту к вложениям в крупные проекты у большинства отечественных и зарубежных потенциальных инвесторов.

7.7.4. Статистические миражи как основания преобразования реальности

Широко распространенное мнение, согласно которому “статистика знает все”, а решения государственных мужей всегда принимаются на достаточных фактологических (прежде всего экономических) основаниях - даже в благополучных странах далеко не всегда соответствует действительности. А у нас в России, увы, очень часто и вовсе не соответствует реальности.

Во-первых, существуют очень серьезные ограничения на точность статистических измерений.

У нас радостно шумят по поводу перелома в экономике (даже если и не сомневаются, что подъем есть), если видимый прирост ВВП составил 3%. Однако, как

показал еще патриарх американской статистики Симон Кузнец, даже в США в 20-е и 30-е годы, при практически стабильных ценах и их небольших вариациях от штата к штату, предел ошибки счета в оценках национального дохода составлял приблизительно 10%. То есть следует ясно сознавать, что не только в многократно охоянной административно-командной системе, но и в нормальной рыночной экономике существуют фундаментальные ограничения на точность статистических измерений.

Оскар Моргенштерн по этому поводу писал в своей классической монографии "О точности статистических наблюдений" (М., "Статистика", 1998, с. 241): "Книги по национальному доходу и макроэкономике либо вообще не свидетельствуют, что эти трудности и ограничения извечны, либо показывают это очень слабо... Это может привести к существенным ошибкам при оценке экономической ситуации".

Этот вывод вполне приложим и к данным российской статистики о ВВП. Точность этих данных, с учетом сильных вариаций цен по горизонтали и неполной монетизации экономики, вряд ли больше, чем 10%. То есть доступная на нынешний день информация о ВВП может завышать или занижать его реальную величину на 10% и, видимо, никак не меньше, чем на 5%. Однако ведь то же самое относится ко многим другим обобщенным стоимостным показателям!

Но это означает, что производство может падать, а его статистическая величина – расти. Соответственно, может предполагаться, что социальная напряженность падает, а на деле она будет расти. И такого рода ошибки совершались неоднократно, и в том числе в России. Например, в 1921 году, когда перед восстанием Кронштадта предполагалось, что трудящиеся классы горят любовью к родной советской власти, или в годы коллективизации, когда "наверху" не верили - действительно не верили!, - что в деревне голод. Как сейчас, замечу, не верят в то, что страна доведена "до ручки".

Планы радикализации реформы у нас всегда основывались на той посылке, что в экономике произошел перелом. А на деле для такого вывода не было никаких серьезных оснований. Ни в 1995, ни в 1996, ни в 1997 году. Нет, увы, таких оснований и сейчас.

Во-вторых, что касается российской статистики, целый ряд категорий данных ею вообще не исчисляется и не публикуется. В том числе – данные о финансовых активах домашнего сектора в целом и по группам населения, о рыночной стоимости акционерного капитала в масштабах экономики в целом и по отдельным отраслям (и в том числе в сопоставлении с таковой в других странах).

А если бы такого рода данные исчислялись и публиковались, то быстро стало бы понятно, что политика переброски госимущества из государственного сектора в рыночный - отнюдь не привела у нас к созданию богатого предпринимательского класса. Стало бы ясно, что в результате специфики проводившейся у нас политики материальные активы экономики недооценены во многие десятки, если не сотни, раз, и что эта политика, внешне "как бы выгодная" нашим предпринимателям, на деле им вовсе не выгодна.

Но соответствующий вопрос, кажется, даже не обсуждался.

А между тем в огромной стране, после почти десятилетия реформ и падения уровня жизни примерно 95% населения, не образовалось ни одного долларового миллиардера. Ни одного Рокфеллера. Ни одного Моргана. Ни одного Ротшильда. А стоимость активов всех вместе взятых российских банков, повторяю, в 6-7 раз меньше стоимости активов любого из 9 японских банковских "бегемотов".

В-третьих, существует тенденция непомерного статистического преувеличения затрат социального характера. Реально они у нас, считая по их доле в ВВП и паритету

покупательной способности рубля – немногим более 500 долл. на одного человека, в 10 раз меньше, чем в США. И в то же время у нас, кажется, немало таких, кто искренне полагает, что социальные расходы в России слишком велики и блокируют своей величиной развитие нашего капитализма.

Но в действительности социальные расходы у нас настолько малы, что почти весь активный элемент образованных и культурных социальных групп при нищенской заработной плате и отсутствии социальных дотаций либо последовательно дисквалифицируется и маргинализуется, либо пытается в не слишком далеком будущем покинуть Россию. И в итоге страна рискует остаться с теми, кто не в состоянии ни организовать труд, ни работать.

В-четвертых, российская статистика и непрозрачна, и противоречива.

Данные, которые бы отображали компоненты статистического анализа – условно-чистый продукт в поотраслевом разрезе, включая торговлю и различные элементы сферы услуг, – отсутствуют. А это затрудняет оценку финансового положения различных секторов экономики и возможности финансовой мобилизации.

Вклад рублей, бартера, СКВ, вексельных денег в обслуживание производства и потребления – почти не освещен.

Статистика прибылей – сомнительна.

Так, по данным на 1994 год (статистический сборник “Россия в цифрах”, 1995), доля торговли в “балансовой прибыли” экономики составляла только 1,5% и была многократно меньше, чем доля прибыли промышленности. Реальная картина была, конечно, другой. Фактически часть торговой прибыли в данном случае отнесена в счет денежных доходов населения и предпринимателей. Соответственно, часть их, за вычетом фонда заработной платы и выплат типа пенсий, невероятно разрослась и в первой половине 1995 года достигла 25,5% ВВП (фонд оплаты труда – 22,1%).

Какая часть этой суммы приходится на долю доходов криминальных элементов – неясно. Но, судя по ее динамике и возможностям получения прибылей индивидуалами и предпринимателями в обычном рыночном хозяйстве – не меньше 1/2, то есть не меньше 11% ВВП.

И, таким образом, стратегия налоговой мобилизации при общем снижении налоговой нагрузки, предлагаемая реформаторами, неявно основана на той предпосылке, что удастся обложить налогами доходы криминалитета! Разумеется, не удастся. В ситуации, когда вообще далеко не ясно, что у населения с доходами, какова их форма, где они образуются, – планы налоговой реформы выглядят совершенно не привязанными к реальности. И получится, вероятно, “как всегда”.

Еще одним объектом статистических спекуляций является факт наличия в России масштабной теневой экономики. Мол, де, благодаря этому сектору, развивающемуся без попечения нашего дорогого начальства, население решит все свои проблемы (и, более того, уже решило их значительную часть). Но реально нет никаких оснований полагать, что доля доходов теневого сектора в доходах населения (без криминала и ограниченной группы лиц с высокими доходами) составляет сколь-нибудь значительную величину.

Об общем облегченном подходе к проблеме статистического отображения экономического положения России свидетельствуют утверждения наших уважаемых статистиков, что якобы розничный товарооборот у нас в 1995 году составлял 80% от уровня 1989 года (и приблизительно таким же был и в начале 1997 года). Подобные “оптимистические” показатели получить совсем нетрудно: надо лишь “немного” недооценить темпы роста цен.

Реально, судя по доле роста розничного товарооборота в ВВП и динамике ВВП, а также производству и импорту потребительских товаров, даже без учета ошибок двойного счета из-за перепродаж в мелочной торговле, розничный товарооборот составлял в начале 1997 года около 40% от уровня 1989 года.

Судя по качеству статистики в России, те, кто пытался углубить реформы в 1997 году и кто стремится к этому сегодня, - могут просто не иметь полной и адекватной информации о положении страны, и оно представлялось и представляется им намного лучше, чем есть в действительности.

В частности, новые экономические эксперименты с россиянами, о возможности и необходимости которых сейчас заявляют неолиберальные реформаторы, собираются строить, похоже, на основании убежденности в том, что у наших граждан (как у американцев при Рейгане) есть некий “жир”, то есть резервы доходов, обеспечивающих приемлемый уровень и качество жизни, и что этот резерв позволяет возложить на население дополнительный груз социальных расходов. Однако на деле этого “жира” нет.

В то же время криминалитет действительно может располагать деньгами, объем которых позволит, например, покрыть увеличение оплаты населением жилищно-коммунальных услуг в масштабах всей страны. Но ведь это деньги криминалитета, а не населения! А концепция реформы ЖКХ строится в расчете на то, что эти криминальные деньги равномерно распределены по всем социальным группам. Такой вот статистический мираж...

Вообще, выдвинутая сейчас концепция реформы ЖКХ говорит о неолиберально-реформаторском подходе к серьезной статистике особенно наглядно.

Во-первых, как известно, с дотациями на ЖКХ было уже один раз покончено в период инфляции 1991-1992 года. И поэтому вплоть до 1996 года включительно данные о дотациях ЖКХ вообще не фигурировали в статистических справочниках.

Во-вторых, проявилась тенденция преувеличения размеров этих самых “дотаций”. Был полностью проигнорирован тот момент, что стоимость услуг ЖКХ и сопряженных секторов сильнейшим образом зависит от того, как калькулируются издержки. Например, обыкновенным увеличением норм амортизационных отчислений можно очень сильно увеличить “себестоимость” и газа, и электроэнергии. А отнесением на издержки коммунального хозяйства стоимости издержек по содержанию городского хозяйства в целом (и особенно стоимости затрат на капитальный ремонт городских сооружений и инфраструктуры) можно совершенно необоснованно в огромной степени увеличить стоимость услуг ЖКХ. И далее - заставить население оплатить ту часть стоимости услуг ЖКХ, на которую оно уже однажды раскошело, выплачивая налоги, отчисляемые в местные бюджеты.

Эти обстоятельства совершенно очевидны. И, казалось бы, даже разговорам (а не то, что решениям!) о наложении на население бремени подобных выплат должна была бы предшествовать публикация “белой книги” о состоянии ЖКХ, которая бы содержала подробную статистическую информацию о формировании издержек, связанных с обслуживанием ЖКХ, их динамике, методам их исчисления и т.п.

Однако, как известно, ничего подобного сделано не было. Где-то (кстати, совершенно неизвестно где, в каких инстанциях) было постановлено: ЖКХ субсидируется, и с этим пора кончать.

В-третьих, был оставлен в тени и даже не подвергся серьезному профессиональному обсуждению вопрос – а почему нужно увеличивать плату за услуги ЖКХ в связи с его предполагаемой приватизацией. И, наконец, почему ЖКХ нужно приватизировать, когда оно работало и работает у нас вполне эффективно, а в случае

приватизации есть серьезные опасения, что в наших условиях оно может перейти в руки криминальных элементов? В связи с этим даже не рассматривался вопрос о механизмах защиты ЖКХ от такого перехода к криминалу в процессе приватизации!

В-четвертых, не был вообще принят во внимание еще один важнейший аспект проблемы: а как соотносится планируемая реформа ЖКХ с политикой доходов населения в целом? Но ведь известно, что в результате проводимого до сих пор варианта политики доходов подавляющая часть населения этих доходов фактически лишилась. Каковы тогда механизмы управления доходами, формирования доходов, способные обеспечить реформу ЖКХ реальными поступлениями платежей?

Статистических данных нет, ответов на перечисленные вопросы нет. Но наши неолибералы полны решимости срочно проводить реформу ЖКХ...

А в Канаде на ЖКХ тратят около 40 млрд. долл. (в основном из бюджетов провинций, при их суммарном размере около 180 млрд. долл.)...

7.7.5. Склонность исходить из мифов, а не из реальности, обходится дорого

Теперь можно подвести некоторые промежуточные итоги. Прежде всего, ясно, что наши реформы окутаны облаком мифов.

Миф 1 – перегрузка экономики бременем государства и социальными расходами.

Миф 2 – рынку нужен маленький бюджет.

Миф 3 – у населения есть солидный запас экономического “жира”, который нужно и можно из него “вытопить”.

Миф 4 – деньги криминалитета можно обложить налогом и втянуть в бюджет.

Миф 5 – эффективность предпринимательского сообщества не имеет значения.

Миф 6 – экономика российского типа, в которой два из трех основных насосов по перекачке денег (рынок денег и ценных бумаг) никогда не работали, а третий насос (бюджет) катастрофически теряет мощность, – это полноценный аналог обычной рыночной экономики.

Миф 7 – если у нас рыночная стоимость акций в 10-20 раз меньше нормальной по рыночным меркам, то это пустяки, ерунда.

До тех пор, пока эти и им подобные мифы могут оказывать серьезное влияние на процесс строительства рыночного хозяйства в России, никакого толку от любых концепций реформ не будет.

Рыночный механизм у нас почти неработоспособен не потому, что бюджет велик (он почти такой же, как золотой бюджет Российской империи). Вполне достаточными (и полностью присутствующими в сегодняшней России) условиями неработоспособности рыночного механизма являются неэффективность предпринимательского сообщества (и его криминализованность), неспособность кредитно-денежной системы обслуживать потребности экономики и отсутствие эффективного рынка ценных бумаг.

То есть мы имеем капитализм, функционирующий в режиме искусственного денежного голода и неработающих насосов перекачки денег, который в 1995-2000 годах пытались “оздоровить” путем последовательного выключения последнего

работающего насоса перекачки денег – бюджетного. Сверх того, наш капитализм имеет множество других "конструктивных дефектов", включая отсутствие отвечающих современным требованиям широкопрофильных корпораций и ФПП, без которых рыночная экономика неизбежно будет иметь высокий инфляционный потенциал, низкую конкурентоспособность и низкую чувствительность к воздействию средствами бюджетной и кредитно-денежной политики.

Ясно, что из этого тупика нужно выходить.

Но попали мы в него главным образом в силу того, что процесс реформ был слишком идеологизирован. От идеологии административно-командного социализма наше реформаторское сообщество в одночасье шарахнулось в столь же наивную и неконструктивную идеологию неоллиберализма. А весь мировой опыт показывает, что идеологизация - всегда тупик реформирования, поскольку просто перекрывает даже самую возможность обсуждения множества наиболее эффективных институциональных и других решений.

Идеологизация в экономике - это всегда "товар" для чужих, для конкурентов, а вовсе не для собственного потребления. И без перевода управления экономикой и борьбы с кризисом на действительные прагматические профессионально-технологические рельсы никакие реформы у нас по большому счету не пойдут.

Ключевой момент здесь – это повышение эффективности управления рыночным хозяйством. Это, если угодно, типичная и очень непростая проектно-инженерная задача, не менее, а более сложная, чем проектирование и создание технологических сверхсистем. Ведь не берется же никто "просто так", на авось, проектировать и строить атомные электростанции или космические корабли! Так почему же к рыночной экономике отношение у нас в стране сохраняется на уровне позапрошлого века, когда в ходу была массовая вера в тотальность рыночной самоорганизации и в пресловутую "невидимую руку" этого самого рынка? Результат - экономика, ориентированная на работу в режиме непрерывных потерь. То есть не рыночная экономика, а совершенно непонятное ни для кого квазирыночное хозяйство.

Совершенно очевидно, что методом проб и ошибок и с упованием на российское "авось" и "сама пойдет" (то есть "как всегда") - эффективное рыночное хозяйство не создашь и из кризиса не выйдешь.

Считаю, что для руководства экономическим восстановлением страны (именно для руководства восстановлением в кризисной ситуации!) нужен серьезный и ответственный орган, свободный от партийно-идеологических пристрастий, который был бы в состоянии разработать программу экономического оздоровления и проконтролировать ее реализацию. Существующие ныне структуры, предназначенные по самому своему типу для работы в обычных, некризисных, условиях, пока что демонстрируют свою неспособность решить такую задачу.

Подобный орган должен объединить для решения задачи создания в России эффективной и управляемой рыночной экономики все имеющиеся в наличии серьезные административные, научные и деловые силы. Для этого он может включать в свой состав персонально приглашенных специалистов полярных концептуальных экономических убеждений. Не исключено, что в этот орган следовало бы ввести с правом совещательного голоса крупных представителей мировой научно-экономической элиты.

Такой орган должен быть обеспечен необходимыми техническими средствами, аппаратом и доступом к информации, которые позволили бы ему быстро завершить разработку концепции оздоровления или ее вариантов.

Высказанное предложение (которое я ниже, в главе 9, функционально конкретизирую) может показаться чрезмерно радикальным. Но я хочу подчеркнуть, что действительная ситуация острого российского кризиса требует сегодня принятия радикальных решений. А проводимая в нашей стране в последние годы реформа, к сожалению, компрометирует (и уже основательно скомпрометировала и внутри страны, и за рубежом) не только российский капитализм, но и либеральную экономическую парадигму в целом.

7.8. Главные ошибки и тупики российских неolibералов: минимальные констатации

Рыночные фундаменталисты трансформировали аксиоматическую теорию в идеологию, которая оказывала и продолжает оказывать мощное и опасное влияние на поведение людей в политике и бизнесе (К-48).

Основной закон рыночной экономики: фирма, корпорация, государство - не должны работать себе в убыток. Тем более - "во имя рыночных принципов".

Период неолиберальных реформ в России – это период игнорирования этого основного закона рыночного хозяйства. Он игнорировался, поскольку предполагалось, что любая рыночная экономика, если она в достаточной степени приватизирована и либерализована, эффективна. Предполагалось, что рыночная экономика эффективна независимо от того, каков госдолг, каковы затраты на его обслуживание, сколько стоит нефть, насколько хороши предприниматели, есть налоговые льготы или нет налоговых льгот (хотя бы они поглощали десятки процентов потенциальных доходов бюджета), есть крупные корпорации или нет, есть кредитная система, способная обслуживать экономику или нет, и т.д.

В результате этой системы игнорирований экономика превратилась из средства обеспечения интересов общества в средство обеспечения (воспользуясь принятым в США термином) специнтересов. Ее разложение в этой ситуации являлось закономерным, поскольку рыночное хозяйство в принципе ориентировано на обеспечение интересов общества в целом. В режиме работы, ориентированном на обеспечение специнтересов, оно работать не может.

Следовательно, задача заключается в том, чтобы заменить экономическую политику, ориентированную на обеспечение специнтересов, на экономическую политику, имеющую в виду благо общества в целом. А это означает ее нормализовать.

Нормализация экономической политики означает признание провала неолиберального, а по существу псевдолиберального и псевдорыночного курса, признание факта глубокого кризиса экономики России и реализацию антикризисной программы в соответствии с хорошо известными и апробированными после 1945 года в Западной Европе и Восточной Азии рецептами.

В частности, необходимо признать, что нормальный уровень либерализованности экономики в условиях глубокого кризиса по необходимости другой (существенно более низкий), чем у процветающей и эффективной экономики, и привести степень либерализованности экономики России в соответствие с этой нормой. Как это делалось во всех развитых странах в период борьбы с кризисом в 30-е годы и на этапе послевоенного восстановления.

8. Такая приватизация российским предпринимателям не была нужна

В России... за дело приватизации взялись различные частные армии и мафиозные группировки... в рамках ваучерной приватизации рынок акций... возник задолго до того, как сложилась система регистрации акций, и задолго до того, как компании, чьи акции начали продавать на рынке, начали вести себя как настоящие компании (K-168-169).

И ваучерная приватизация, и залоговые аукционы, и многочисленные тендеры по продаже частным и корпоративным субъектам государственных активов - не создали в России ни нормальной рыночной собственности, ни нормального капиталистического собственника. Вся приватизация этих активов, за редчайшими исключениями, которые можно перечесать по пальцам одной руки, проводилась в ситуации недооценки рынком активов в десятки и сотни раз. То есть - при таких мизерных уровнях цен, при которых фондовые биржи в любой развитой или развивающейся стране просто закрывают.

По состоянию на 1989 г. только материальные активы промышленности России составили около 500 млрд. руб., если считать основные фонды по остаточной стоимости ("Народное хозяйство СССР в 1989 г.", с. 347 и 624). Если же считать в долларах по курсу того периода, получим примерно 800 млрд., а по реальной стоимости, рассчитанной исходя из оценки паритета покупательной способности рубля, - примерно 1250 млрд. Причем это - без активов торговли, транспорта и т.д.

Сегодняшняя оценка российской промышленности фондовым рынком не превышает 40 млрд. долл.

В соотношении этих цифр и содержится ответ на вопрос, нужна или не нужна была "такая приватизация" российским предпринимателям. Она была не нужна. Отчасти это можно видеть и из данных, приведенных в разделе 2.1.

В России почти все промышленное имущество перебросили вовсе не из госсектора в частный сектор, а из госсектора в определенную узкую часть корпоративного сектора, что далеко не тождественно частному сектору. Бывшая государственная собственность в результате частной не стала. Частной собственностью бывшая госсобственность становится лишь в той мере, в какой она трансформируется в акции, попадающие в собственность гражданам, и лишь в той мере, в какой фондовый рынок оказывается в состоянии эти акции оценить.

Именно поэтому в России, как и повсюду, условием создания крупной частной собственности являлось и является создание эффективного фондового рынка.

Об этом наши неолИБЕРАЛЫ, похоже, не думали. Они как бы не приметили данного "слона". И в результате приватизационный процесс у нас в стране в принципе остался незавершенным. Но не из-за изобилия госсобственности, а из-за отсутствия эффективного кредитного рынка, ибо без эффективного кредитного рынка - эффективного фондового рынка не бывает.

Более того, в стране отсутствует и эффективный нефондовый рынок материальных активов. Поэтому-то, если землей разрешат торговать, весь российский земельный фонд при желании сможет купить любой крупный гонконгский банк. И можно не сомневаться, что если землей действительно разрешат неограниченно торговать, - крупные нерезиденты ее купят.

Но это не все. Если активы почти ничего не стоят, то ясно, что их продажа не даст серьезного притока капитала. Не так ли? Приватизация без активной работы по созданию эффективного рынка материальных активов, рынка денег, рынка корпоративных ценных бумаг (акций и облигаций) – это ноль без палочки.

Поэтому приватизация без формирования перечисленных рынков - не только исключает формирование в стране класса эффективных собственников, но и создает в хозяйстве России такой "перераспределительный" потенциал, используя который, зарубежные собственники могут сколь угодно глубоко наращивать свое присутствие в отечественной экономике. Иными словами, при воспроизводстве "неолиберальной" политики описанного типа - российские активы автоматически и довольно быстро почти полностью уйдут из рук россиян.

К кому они при этом перейдут, - неясно. Это могут быть американцы и/или европейцы, могут быть и китайцы или арабы. Но для российского предпринимательства это в любом случае будет означать полную утерю собственной перспективы и совершенно катастрофический результат.

9. Почему обанкротилась проводившаяся неореформаторами в 1996-1999 годах экономическая стратегия

Жизнь была бы гораздо проще, если бы оказался прав Фридрих Хайек, и общий интерес мог бы рассматриваться как незапланированный побочный продукт деятельности людей, действующих в собственных интересах. То же применимо и к коммунистическому рецепту: от каждого по способностям, каждому по потребностям. К сожалению, ни одно из этих правил не действует (К-106).

Для варианта экономической политики, проводившейся в России после 1993 года и особенно после 1995 года, являлась характерным стремление стабилизировать цены на нефинансовых рынках и создать систему более или менее работоспособных финансовых рынков СКВ и государственных ценных бумаг при одновременной максимизации прибыли предпринимательского сектора и, соответственно, сокращении госрасходов. Очевидно, что это особый вариант реформаторской политики. Ниже она будет именоваться неореформаторской, а лица, ее проводившие, – неореформаторами.

Неореформаторам не удалось стабилизировать в системном отношении рыночное хозяйство России, что нашло наглядное выражение в кризисе августа 1998 года. Тем не менее, точка зрения, согласно которой такая системная стабилизация возможна, а сложившийся в 1993-1997 годах вариант российского рыночного хозяйства в принципе работоспособен, если государство будет меньше расходовать, – все еще распространена.

Ниже будет показано, что на деле это не так, и что рыночное хозяйство России в том виде, какой оно приобрело к 1996 году, не способно ни к развитию, ни к стабильному функционированию. Что такое хозяйство – специфический аналог нерегулируемого рыночного хозяйства в тех формах, которые оно приобретает в условиях особенно глубокого кризиса.

При этом требуется заметить, что правительство России и после кризиса 1998 года, при известных изменениях его кадрового состава, практически реализовало одну и ту же неореформаторскую политику.

9.1. Несоответствие системы приоритетов, положенных в основу политики неореформаторов, реальностям российской экономики

В 1991-1997 годах фактическое содержание экономической политики в России фактически свелось к форсированию либерализационно-приватизационных преобразований, независимо от издержек таких преобразований. Никаких целенаправленных мер, связанных с минимизацией издержек преобразований, не

предпринималось. Структурная политика была подчинена принципу максимизации темпа указанных либерализационно-приватизационных преобразований.

Результаты такой стратегии, даже применительно к решению задачи наращивания массы частной собственности, оказались практически такими же, как если бы политика максимизации финансовых и вообще материальных ресурсов частного сектора вообще не проводилась.

А в результате проводимых реформ к 1996 году возникла серьезная угроза того, что российское предпринимательское сообщество просто вообще не состоится из-за того, что в ходе реформирования в основном исчезнет его производственная база.

Неореформаторы если и учитывали указанные моменты, то в совершенно недостаточной степени. Именно поэтому ими уделялось очень большое внимание переброске государственных активов в частный сектор (хотя возможности в этом отношении из-за продвинутости приватизационного процесса в России были уже после 1996 года ограничены), и совершенно незначительное внимание проблеме повышения цен на акции на фондовом рынке до сколько-нибудь отвечающего экономическим потребностям и возможностям уровня. И уж совсем на периферии реформаторского интереса оказалась проблема восстановления дореформенного уровня производства, что, заметим, могло бы автоматически обогатить предпринимательский класс.

Стратегия неореформаторов в условиях весьма глубокой приватизации народного хозяйства и его очень значительной либерализованности (в своеобразных формах анархолиберализации) была ориентирована, по существу, лишь на недопущение дальнейшего сокращения (несмотря на продолжающийся углубляться общий хозяйственный спад) доходов предпринимательского сообщества. Причем для сохранения стабильности этих доходов предполагалось идти на сокращение налогов на предприятия, а в связи с этим - на сокращение бюджетных расходов, социальных трансфертов, а также на вброс в приватизацию, в рыночное пространство, новых ценностей – в первую очередь, земли. То есть предполагалось действовать по простому принципу: если ВВП падает на 100 млрд. руб., то налоги также должны сокращаться на 100 млрд. руб.

Социальная политика в тех формах, в каких она предусматривалась в 1997-1999 годах, неореформаторами сводилась к своего рода тактическому финансовому маневрированию с целью минимизации негативных реакций населения. То есть - при общем сокращении социальных расходов минимизировать социальные последствия предполагалось путем применения щадящего режима такого сокращения к наиболее нуждающимся общественным группам.

Огромное сокращение социальных расходов после 1990 года при этом не принималось во внимание. Правительственные программы 1995-1997-го и 1998-2000 годов составлялись так, как если бы такое сокращение вообще не имело места. Но и приватизационная политика строилась точно так же - так, как если бы приватизация уже не зашла очень и очень далеко. Потому постоянно возникает ощущение, что наши реформаторы оказались серьезно больны широко известным своего рода “синдромом революционеров”. Революционер – это специалист по революции. И когда революция свершилась, он никак не может поверить, что его навыки революционера уже не нужны.

Не принималось во внимание неореформаторами, как это ни парадоксально, и наличие кризиса в России. Они говорили и продолжают говорить об экономическом росте. Но после глубочайшего кризиса, в который оказалась ввергнута российская экономика, об экономическом росте, в собственном и общепринятом смысле слова, можно говорить лишь после завершения экономического восстановления. И потому

разговоры об экономическом росте в разгар кризиса - отражали лишь отказ неореформаторов от политики экономического восстановления.

Как и авторы экономической политики, фактически проводившейся в 1991-1995 годах, неореформаторы в 1997-1999 годах связывали степень эффективности экономики главным образом со степенью ее приватизированности и либерализованности. И опять-таки упускали из виду, что рыночное хозяйство с высоким уровнем либерализованности и приватизированности может быть способно к самоорганизации и саморазвитию, а может и быть неспособно к ним, и что сама такая способность зависит от огромного числа факторов. Справедливости ради отметим: нельзя сказать, чтобы вообще этот факт игнорировался. Однако несомненно, что его значение в высшей степени недооценивалось.

Как полагали неореформаторы, ключевое значение (помимо глубокой либерализации и приватизации) для повышения динамического потенциала экономики имеет решение бюджетной проблемы методом сокращения и бюджета, и дефицита.

При этом упускалось из виду, что условием эффективности любого рыночного хозяйства является наличие достаточно значительного автономного от действия рыночных сил спроса (факт, установленный Кейнсом) и, что, чем ниже работоспособность "рынка" и его способность к самоорганизации, тем больше должен быть автономный относительно действия рыночных сил спрос. И, более того, чем сложнее рыночная среда, тем также относительно большим должен быть для обеспечения эффективного функционирования рынка бюджетный автономный спрос. И именно и прежде всего поэтому, а вовсе не по причинам политического и социального характера, доля бюджетных расходов в ВВП в развитых странах ныне в 2 раза больше, чем до 1939 года.

В любой стране, включая США, достаточное бюджетное финансирование является обязательным условием реализации многочисленных регулировочных программ, компенсирующих дефицит способности рынка к самоорганизации. Достаточно посмотреть на роспись бюджета США, и сразу становится очевидно, что там реализуется большое количество регулировочных программ, практически свернутых в России. Включая (заметим, что так было и в 80-е годы, то есть в период Рейгановской "либерализационной революции") крупномасштабное дотирование сельского хозяйства (до уровня в 1/3 стоимости конечных продаж!), огромные капиталовложения в инфраструктуру и воссоздание качественного демографического и трудового потенциала (затраты на медицинские нужды, образование и др.). В частности, именно за счет государственного финансирования здравоохранения доля соответствующих бюджетных затрат в США поднялась до 14% ВВП.

Логика, положенная в основу стратегии неореформаторов, такова:

- способность рынка организовывать экономику безгранична, ему лишь не надо мешать,
- бюджетные расходы - социально-значимый фактор, но, однако, экономике они не нужны.

Реальное положение другое:

- способность рынка организовывать экономику весьма ограничена (факт этот был вполне ясен еще в 30-е гг.),
- поэтому необходимы регулировочные программы с целью компенсации дефицита регулировочной способности рынка,
- если финансирование этих программ падает ниже критического уровня - то же самое происходит с эффективностью экономики,

- чем глубже кризис, тем больше, соответственно, депрессивный потенциал экономики, тем больше потребность в финансировании регулировочных программ, и в том числе – за счет бюджета.

Эмпирический “закон” российской экономики примерно таков: на каждый процент падения доли бюджета в ВВП (за вычетом затрат на обслуживание госдолга) сам ВВП падает в конце концов на 1,5-2,5%.

А это значит, что сейчас экономика России отреагирует на любое сокращение бюджета точно так же, как она реагировала в 1993-1996 годах, - сокращением ВВП. В результате окажется достигнут результат, совершенно противоположный тому, к которому стремятся при сокращении бюджета.

Еще одним важнейшим специфическим российским результатом политики сокращения доли бюджетных расходов в ВВП (и особенно доли в ВВП Федерального бюджета) является десинхронизация процессов в различных точках экономического пространства страны, рост разрывов в экономическом положении различных регионов, десинхронизация цен и формирование автономных ценовых полей и локальных полуизолированных рынков. То есть - распад единого экономического пространства.

Далее, совершенно непомерное место в стратегии неореформаторов, а равно и политике Правительства, до последнего времени занимает проблема привлечения иностранных капиталовложений. Ей уделяется такое внимание, как если бы был реально возможен приток в Россию инвестиций в размере 50-100 млрд. долл. в год. Но на деле возможный приток инвестиций в нашу страну при нынешней конкуренции на рынках капитала и существующих объективных страновых преимуществах и рисках - раз в 20 раз меньше. И это не секрет ни для неореформаторов, ни для Правительства.

Есть и еще одна примечательная особенность неореформаторского взгляда на российскую экономику. В перечне факторов, создающих угрозу национальным интересам России, они делают особый акцент на неустойчивости и неопределенности прав собственности, а также на угрозах правам собственности. И при этом полностью игнорируют либо явно недооценивают множество других факторов, которые создают не менее серьезные угрозы национальным интересам. В том числе:

- гиперкризис экономики (который составители всех Программ Правительства до сих пор как бы не замечают);
- беспрецедентное падение рождаемости и огромную смертность (по оценкам квалифицированных демографов, уровень смертности примерно соответствует таковой в сталинских лагерях);
- угрозу распада страны под влиянием экономических перегрузок.

Поэтому трудно отделаться от мысли, что стратегические экономические установки неореформаторов в том виде, какой они имели в 1996-1999 годах, были направлены на обслуживание специнтересов. Речь идет даже не об интересах 5% населения, интегрированных в российское предпринимательское сообщество, поскольку указанные установки действительным интересам большинства предпринимателей не соответствуют. Отчасти, видимо, речь может идти об интересах потенциальных иностранных (прежде всего западных) инвесторов.

Впрочем, соответствующей интересам Запада стратегии неореформаторов также нельзя признать. Хотя бы потому, поскольку она не позволяет России реализовать свой экономический потенциал, и, более того, порождает в ней мощные центробежные тенденции и социальную напряженность. Которые, во-первых, резко повышают всю систему инвестиционных рисков (а ну, как Дальний Восток, при такой политике, через несколько лет окажется китайским) и, во-вторых, объективно снижают эффективность (то есть прибыльность) производимых в Россию капиталовложений.

9.2. Экономическая политика неореформаторов – строительство здания без ясного представления о его фундаменте

Для того, чтобы что-либо реформировать, недостаточно хотеть реформировать и представлять цель реформ. Нужно еще и знать объект реформирования и иметь желание и возможность детально анализировать результаты своих действий. С этим у наши неореформаторов, к сожалению, дело обстоит неважно.

Понимание состояния экономики субъектами рынка и регулирующими госорганами развитых стран достигается, не в последнюю очередь, за счет помещения в изданиях типа американского “Статистикал Абстракт” данных, подробно характеризующих процесс образования и распределения ВВП, и в том числе данных, дающих в поотраслевом разрезе структуру условно-чистой продукции (доля в ней амортизации, оплаты труда, косвенных налогов, прибыли, налога на прибыль).

В официальных российских статистических материалах таких данных нет. Во всяком случае, в прессу они не проникают. Возникает очень тревожное опасение, что у Правительства России таких данных нет вообще. Но это означает, что, планируя налоговую, бюджетную и финансовую политику, Правительство и Парламент не видят картины в целом или, в лучшем случае, видят ее нечетко и фрагментарно. И это обстоятельство, несомненно, не может не влиять крайне негативно на качество реформ.

Стратегия неореформаторов и производная от нее правительственная политика в том виде, какой она имела в 1996-1999 гг., неявно предполагала, что структура распределения и образования финансовых ресурсов и ВВП в России в общем аналогична таковой в развитых странах и отличается от нее главным образом чрезмерностью затрат на труд и социальные трансферты (отсюда установка “стричь” население). И тогда, соответственно, можно проводить финансовую политику американского образца, скорректированную в сторону большей либерализованности (в частности, планируется существенно меньшая налоговая нагрузка на экономику, чем в США).

Между тем, экономическое положение России в том, что касается распределения ВВП и иных финансовых ресурсов, совсем другое, чем в США и развитых странах, и смело может быть названо уникальным.

Для него характерны:

1. сверхнизкая доля фонда заработной платы в ВВП (примерно 25% против 56% в США (1991 год)^x;
2. сравнительно скромные размеры социальных трансфертов (в 1995 году - 10% ВВП, из которых 4% - пенсии, против 16% в тех же США в 1991 году);
3. исключительно высокая доля доходов от индивидуальной и предпринимательской деятельности, которые, после удвоения с 1993 по 1995 год, достигли 28% ВВП против 16% с США в 1991 году);
4. огромный процент фонда неэффективного потребления в ВВП (потери, прирост незавершенного производства, чистый экспорт и капиталовложения в доллары), даже в 1997 году приближавшийся к 20% ВВП, а в 1991-1992 годах превышавший 30% ВВП. Величина этого фонда - показатель неэффективности экономики РФ.

^x Данные на 1995 г. по России см.: "Вопросы экономики", 1995, с. 5, 116, 119. По США - "Statistical Abstract of the United States", 1996, p. 451.

Не пытаюсь обнаружить и проанализировать эти принципиальные отличия, неореформаторы, а за ними и Правительство, в 1996-1999 годах исходили из того, что экономика России пересубсидирована. Факты активно подгоняются под этот априорный тезис, а "упрямые факты" просто отрицаются и игнорируются. В частности, неореформаторы, стремясь показать "пересубсидированность" экономики РФ, зачастую относят к субсидиям кредиторскую задолженность экономики государственным предприятиям ТЭК, составлявшую, например, в 1996 году 3% ВВП.

На деле ни о каком пересубсидировании российской экономики, особенно с учетом положения с оплатой труда, имеющего в нашей стране явно контрсоциальный характер, говорить не приходится. Собственно субсидии (сельскому хозяйству и горнодобывающей промышленности) у нас в 1996-1997 годах были равны лишь 1-1,5 % ВВП, что примерно соответствует доле в ВВП субсидий сельскому хозяйству США в 1989 году (но при этом в абсолютном выражении многократно меньше).

Явно шизофреническая ситуация сложилась (о чем я уже говорил выше) в вопросе о так называемых субсидиях жилищно-коммунальному хозяйству, которые были ликвидированы в период инфляционного роста цен на услуги этого сектора, а потом, якобы, вдруг снова стали финансово-значимым фактором. На деле субсидии ЖКХ (по крайней мере, большей частью) - это также не совсем субсидии или даже вовсе не субсидии.

Правительство при таком подходе оказывается своего рода "специалистом по борьбе с субсидиями". И оно пытается найти и уничтожить субсидии там, где их нет. Это логика революции ("контрреволюционеры есть всегда"), но не логика экономики.

Характерной особенностью программных правительственных документов до последнего времени являлось отсутствие сравнительно-сопоставительного блока. А он совершенно необходим хотя бы для того, чтобы можно было сравнить структуру экономики РФ (в первую очередь, в финансовом разрезе) со структурой экономики США, других развитых стран, стран развивающихся, новых рыночных стран типа Польши и КНР. Более того, у нас в России практически перестали издавать серьезные справочники о развитии мировой экономики.

Но для выработки фундаментальной стратегии и конкретных тактических мер реформ абсолютно необходимы, помимо данных о структуре производства и распределения ВВП, полноценные и детальные данные по бюджетному блоку и налогам, по кредитным рынкам и рыночной капитализации акционерного сектора промышленности России, а равно и по крупнейшим 50, 100, 300 компаниям. Без этих данных вообще трудно судить о разумности и целесообразности любого экономического программирования.

9.3. Несоответствие экономической стратегии неореформаторов реалиям геоэкономической обстановки

В нашем либерально-экономическом сообществе стало модным смотреть на мировую геоэкономическую обстановку исключительно через призму глобализации. Спору нет, учитывать реалии глобализации совершенно необходимо. Но пытаться исчерпать глобализацией содержательный геоэкономический анализ – абсолютно непродуктивно и просто опасно.

Между тем, знание геоэкономической обстановки хотя бы на уровне детальных межстрановых сопоставлений позволило бы при разработке экономической стратегии избежать многих принципиальных ошибок. Достаточно было бы в ходе выработки

стратегии реформ посмотреть и осмыслить некоторые данные по экономике Китая, и определенные концептуальные решения оказались бы просто невозможны.

Так, адепты либерального "углубления реформ" уверяют, что в рыночной экономике чем больше либерализации, тем больше эффективность. Однако если экономика развивается в догоняющем режиме, это определенно не так (если страна догнала развитые государства по эффективности - это другое дело).

В Китае рост ВВП с 1980 по 1995 год более, чем в 4 раза, - имел место в условиях наращивания производства госпромышленности втрое (!), при полном сохранении государственного качества банковской системы. Что не воспрепятствовало кредитному финансированию инвестиционных проектов в 1995 году на сумму в 17% ВВП (Китайский статистический ежегодник, Бэйцзин, 1996, с. 614). А при этом использовалось весьма жесткое планирование (повторю, что все годы реформ в Китае продолжалось выполнение 20-летнего плана на 1981-2000 годы, показатели которого неуклонно исполнялись всеми предприятиями регулируемого сектора вне зависимости от хода реформ).

Даже при учете указанных скудных, но очевидных, фактов становится ясно, что тезис о либерализации как абсолютной панацее для экономического роста и развития эффективного рынка - не выдерживает критики.

По состоянию на 1996 год валовая продукция промышленности КНР составляла 10 трлн. юаней, или (считая по паритету покупательной способности юаня по данным Всемирного банка и МВФ) около 5 трлн. долл. Это больше, чем в США (!) и в 10 с лишним раз больше, чем в России с ее экономикой энергоресурсов и полуфабрикатов. А по производству многих видов потребительских товаров (электроника, бытовая техника) - разрывы между Китаем и Россией, как свидетельствует таблица 9.1, даже не многократные, а "многосоткратные":

Табл. 9.1.

Сопоставление экономик КНР и России

№	Вид продукции	РФ (1999г.)	КНР (1995г.)	КНР (1997г.)
1.	Зерно, млн. т	55	434 ¹	443
2.	Мясо, включая мясо птиц, в убойном весе, млн. т	5	52,6	
3.	Ткани типа хлопчатобумажных, млрд. м	1,1	18,2 ²	20,9 ²
4.	Холодильники и морозильники, млн. ед.	1,0	9,2	10,4
5.	Часы, млн. ед.	6	482 ³	295 ³
6.	Телевизоры цветные, млн. ед.	0,19	20	271
7.	Магнитофоны, млн. ед.		86	82,7
8.	Радиоприемники, млн. ед.		82	46,2
9.	Видеомагнитофоны, млн. ед.		2	3,6
10.	Электродвигатели, млн. квт.	2-3	60 ⁴	51,3 ⁴
11.	Металлорежущие станки, тыс. ед.	6,5	395	186,5
12.	Нефтяное оборудование, тыс. т.	17	354	214,8
13.	Цемент, млн. т	27,5	476	512
14.	Стекло, млн. кв. м	385	Около 1500	Около 1500
	Дополнительные показатели			
15.	ВВП, в % к ВВП США по состоянию на 1987 г. (по данным Проекта международных сопоставлений, реализованного под эгидой ООН)	35-37 ⁵	93 ⁵	
16.	Прогноз ВВП в 2020 г. по данным Всемирного банка, трлн. долл.		20 ⁶ (США - 13,5)	

Источники (помимо указанных в сносках): Для РФ - данные Госкомстата, для КНР - данные "Китайского статистического Ежегодника", Бэйцзин, 1996, и 1998.

Разумеется, Китай может идти своим путем, создавая экономику благосостояния для 1 млрд. человек, а Россия своим путем, создавая экономику благосостояния для 1 млн. человек. Но дело в том, что главным соседом для России являются не США (как для Мексики), а Китай.

¹ Без батата, но с соебобами.

² Без шелковых, шерстяных, льняных и джутовых тканей.

³ Ручные часы.

⁴ Показатель отражает соотношение объемов производственного капитального строительства.

⁵ См.: Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1988 г. и начало 1989 г. М., "Правда", 1989, с. 158. Для РФ дается оценка по данным по СССР (57% от ВВП США). Для Китая учтена продукция нерыночного сектора и объемы производства, обычно выпадающие из сферы учета. Расчет произведен специалистами США.

⁶ Цит. по: "Правда", 20-27.IX.1996, с. 3.

И возникает совсем не праздный вопрос - сколько лет потребуется мощнейшей экономике Китая для абсорбции слабосильной "либерализованной" экономики России? Этот вопрос, поверьте, задают в любой иностранной крупной компании, планирующей инвестиционную политику в Евразийском пространстве и, прежде всего, в России. При этом - открою секрет - считается, что лет на 5-10 России еще хватит. Соответственно таким оценкам планируется инвестиционный цикл (и этого оказывается достаточно, чтобы расчеты Правительства на крупномасштабные стратегические иностранные инвестиции оказались построенными на песке).

Соответствующий блок очень серьезных вопросов - попросту выпал из поля зрения неореформаторов. Хотя, казалось бы, прогноз Всемирного банка, согласно которому в 2020 году ВВП КНР составит 20 трлн. долл., должен был быть ими оценен и глубоко продуман.

Далее, следует считать совершенно неудовлетворительной политику неореформаторов в сфере обеспечения внешнеторговых позиций российских экспортеров. Конечно, пока в международном разделении труда Россия не может претендовать по многим позициям на успешную конкуренцию на внешних рынках. Причины этого многократно обсуждались и здесь не требуют дополнительных разъяснений: качество и цены товаров, маркетинговые возможности и т.д. Но ведь есть широкий спектр товаров, по которому конкурентоспособность российского экспорта не вызывает никаких сомнений. И есть огромные ниши на нашем внутреннем рынке, которые импортеры занимают явно в ущерб отечественному производителю,

Нет сомнения, что основная причина такой ситуации - почти полное бездействие российского государства в сфере экспорта и импорта. Которое, в свою очередь, базируется не очередном мифе - о том, что в развитых странах государство не вмешивается в проблемы международной торговли, обеспечивая в ней единственное - соблюдение правил.

На деле это вовсе не так. Например, в США в Министерстве торговли существует специальный орган - Администрация по международной торговле. В ней создан и работает целый ряд крупных подразделений, обеспечивающих внешнеторговые интересы американского государства и американских корпораций:

- Коммерческая служба, которая включает около сотни информационно-аналитических центров и имеет в 70 странах мира 130 представительств, всегда готовых сопровождать и консультировать сделки американских компаний;
- Управление по доступу на рынки, призванное отслеживать по всему миру любые действительные или мнимые нарушения прав американских товаропроизводителей-экспортеров;
- Импортная администрация, деятельность которой посвящена защите американского внутреннего рынка от международных конкурентов и включает использование таких механизмов, как протекционистские тарифы и пошлины, а также возбуждение против компаний - нерезидентов антидемпинговых расследований;
- Управление по развитию торговли, которое занимается экспертизой экспортных проектов и защитой американских компаний во всем мире в борьбе за зарубежные контракты и заказы;
- Отдел торговли и экономического анализа, проводящий мониторинг всей сферы международной торговли и обеспечивающий американские корпорации оперативными и достоверными статистическими данными;
- Центр торговой информации, который ведет банк данных по различным фирмам и корпорациям, состоянию отраслевых и страновых рынков, а также

координирует работу 20(!) американских ведомств, занимающихся вопросами международной торговли.

Аналогичные, хотя и меньшие по масштабам, специальные внешнеторговые ведомства, самым активным образом защищающие интересы своих производителей, существуют в каждой развитой стране мира. И это - не считая множества негосударственных, а также неофициальных государственных (включая информационные, дипломатические и т.д.) каналов продвижения своих товаров на внешние рынки.

Стоит ли удивляться, что российским товаропроизводителям, практически лишенным чего-либо подобного, оказывается крайне трудно не только получить достойные ниши на мировых рынках и вписаться на приемлемых ролях в мировые торговые структуры, но и удерживать конкурентные позиции на внутреннем российском рынке?

9.4. Принципиальные дефекты проводившейся в 1995-1999 годах экономической стратегии

Экономические программы, исходившие из недр российского правительства в 1995-1997 годах, построены так, как если бы задачи восстановления, реструктуризации и динамизации экономики (и в том числе - экономики, находящейся в состоянии глубокого кризиса) нигде и никогда до сих пор не решались. Соответственно, в них отсутствовали какие бы то ни было данные о структуре и содержании аналогичных программ (и субпрограмм их финансового обеспечения), задействованных в ходе решения восстановительных задач в:

- 1) США в 30-е годы,
- 2) Европе и Японии в послевоенный период,
- 3) в новых рыночных странах типа Польши, Венгрии, Чехии,
- 4) а равно и о содержании и структуре программ догоняющего развития, реализованных в последние десятилетия новыми индустриальными странами (НИС).

Составители программ экономической политики России на 1997-2000 годы - тем более, казалось бы, могли обозначить набор имеющихся (опробованных в мировой практике) альтернатив, и мотивировать сделанный выбор типа экономической политики прецедентными основаниями. Но этого сделано не было. Якобы, по очень важной причине - программы, разрабатывавшиеся российским Правительством на 1997-1998 годы и на 1997-2000 годы, с учетом особенностей экономики России и специфики переходного периода от «социализма» к «капитализму», не имели аналогий в экономическом прошлом мира.

То есть они были буквально беспрецедентны ("без прецедентов"). А в итоге оказались фактически программами уклонения от борьбы с кризисом при наличии сверхкризиса.

Стоит ли поэтому удивляться, что эти программы обременены большим количеством крайне существенных дефектов?

Представляется, что самого серьезного обсуждения заслуживают следующие особенности проводившейся в 1995-1998 годах экономической стратегии, которые в большинстве своем могут быть квалифицированы как существенные дефекты указанной стратегии:

1. отказ от принципа решения задачи экономического восстановления за ограниченное время (аналогично тому, как это было в США в 30-е годы и Европе и Японии после 1945 г.);
2. отказ от принципа нормализации структуры ВВП и установка на консервацию доли фонда оплаты наемного труда в ВВП на уровне около 25% при снижении доли социальных трансфертов ниже 10% ВВП. Что автоматически, при слабости механизмов перераспределения финансовых ресурсов и минимизации бюджета, способствует разрастанию фонда неэффективного потребления и создает потенциал для дальнейшего снижения ВВП до уровня примерно 70% от уровня 1997 года (с тем, чтобы доля труда в ВВП поднялась хотя бы до 40%);
3. отказ от принципа форсированной ремонетизации экономики (хотя сама потребность в таковой признается). Но для любой экономики совершенно неприемлемо положение, когда лишь 50-60% совершаемых сделок обеспечено реальными деньгами. А отсюда вытекает и невозможность приемлемого уровня сбора налогов;
4. отказ от принципа выравнивания организационно-институциональной структуры экономики РФ и развитых стран за счет помощи созданию в обрабатывающей промышленности РФ группы компаний, отвечающих с точки зрения размеров продаж международным стандартам, способных финансировать в необходимых размерах НИОКР, создавать разветвленные сбытовые сети, вкладывать необходимые средства в рекламу и, наконец, просто внушать доверие в качестве надежных заемщиков. Более того, под предлогом борьбы с монополизмом (как будто он возможен на открытом рынке) удерживалась (и до дефолта, и после дефолта) ориентация на политику дробления еще сохранившихся (преимущественно в государственном секторе) крупных компаний. Причем из падения нефтедобычи после организационного раздробления нефтяной промышленности не было сделано никаких серьезных выводов;
5. отказ от принципа введения в действие особых субпрограмм, ориентированных на быстрое оздоровление кредитной сферы (за счет создания предпосылок для форсированного наращивания банковских депозитов) и рынка ценных бумаг - на базе уменьшения многократных "ножниц" между рыночной ценой (капитализацией) акций и их нормальной стоимостью;
6. отказ от принципа сжатого во времени решения проблемы просроченной задолженности (при признании принципиальной необходимости ее решения).

Последнее обстоятельство заслуживает особого внимания.

"Автором" просроченной задолженности является Центробанк. В 1991-1992 годах он по согласованию с Правительством, как уже отмечалось, устроил денежное наводнение, вызвавшее инфляционную волну, обесценившую оборотные фонды и сделавшую невозможным нормальные платежи и после резкого снижения инфляции (по причине отсутствия оборотных средств). Далее, в 1993-1994 годах ЦБ сжал денежную массу до таких размеров, что опять-таки денег для сделок стало не хватать (их количество упало до уровня вдвое меньше минимального), что способствовало консервации и разрастанию кризиса.

При остром дефиците денег для сделок ЦБ отказался от принципа кредитов под надежные векселя (учет векселей ЦБ), что, естественно, сделало невозможным рассасывание кризиса дефицита наличности и способствовало нарастанию просроченной задолженности. (Деньги для сделок - это стандартный термин, который представителями ЦБ не применяется по непонятным причинам. ЦБ вообще постоянно путает деньги для сделок с агрегатом М2, включающим "деньги для тезаврации", превратившиеся при переброске на расчетные счета в деньги для сделок либо израсходованные на покупку ценных бумаг типа ГКО, и реально в качестве денег не используемые).

Российская просроченная задолженность - прямое следствие указанной политики ЦБ и Правительства (обстоятельство, которое ускользает от внимания и зарубежных наблюдателей, и большинства российской публики). А отношение к данной проблеме такое, как если бы она была создана "рынком" и предприятиями.

Таким образом, фактически обанкротив экономику России ошибочной политикой, Правительство и ЦБ стали уклоняться от принятия мер по выводу ее из состояния банкротства. Именно на этом принципе "уклонения" строились все основные концептуальные предложения неореформаторов 1997-1999 годов. Но при этом не учитывалось, в частности, следующее:

1. в экономике банкротств инвестиции производственного характера неизбежно минимальны (нужно скорее удивляться тому, что они все-таки производятся), а перспективы их роста - неблагоприятные;
2. потенциальные (а тем более фактические) банкроты - всегда повышатели цен, поэтому просроченная задолженность оказывается непосредственно немонетарным генератором инфляции;
3. при ликвидации проблемы просроченной задолженности инфляционный потенциал экономики автоматически снизится;
4. в качестве депрессивного фактора просроченная задолженность тех масштабов, которые накоплены в России - намного мощнее любой неопределенности в формах собственности.

Но антиинфляционная политика в варианте Правительства по-прежнему строится в первую очередь на принципе ограничения денежной массы, почти без использования других мер подавления инфляции, в том числе средствами налоговой политики и лимитов на ставки процента.

9.5. Неэффективность бюджетно-налоговой стратегии неореформаторов

Сегодня способность государства предоставлять средства для социального обеспечения граждан оказалась серьезно подорванной способностью капитала избегать налогообложения... (К-122).

Российским неореформаторам, видимо, вообще свойственно недооценивать значение фактора потребности экономики в деньгах. С их точки зрения, денег в экономике в известном смысле всегда слишком много. Поэтому проблема

ремонетизации экономики в 1997-1999 годах лишь обозначалась, но решение ее не предусматривалось.

На деле же в российской экономике денег просто слишком мало. Минимальная потребность в деньгах для сделок (денежный агрегат М1) – 14% ВВП (это уровень США 80-х годов). В России, с ее относительно замедленным денежным оборотом, этот показатель должен быть определенно больше. Между тем, в начале марта 1998 года денежный агрегат М2 составлял 365 млрд. руб. (“Финансовые известия”, 17.03.1998). Из них деньги для сделок (М1) – примерно 240 млрд. руб., или 8% ВВП (в январе 1997 года они были еще меньше, около 7% ВВП).

Это-то и означало, что сделки были монетизированы до дефолта в августе 1998 года не на 100%, а примерно на 60%, и реальный объем налогообложения составлял опять-таки до дефолта не 3 трлн. рублей, а примерно 2 трлн. рублей. И замечу, что вплоть до осени 1999 года положение в этом отношении мало изменилось.

Отсюда и проблемы со сбором налогов.

Кстати, отметим, что эта проблема первый раз была решена Гайдаром (или, точнее, при Гайдаре). В январе 1993 года план сбора налогов составлял 39,8%, а фактически были собраны налоги в сумме 36% ВВП, в том числе 15,3% НДС (“Вопросы экономики”, 1994, № 5, с. 54). Кроме того, поступления только во внебюджетные социальные фонды составили 11% ВВП (там же, с. 49 и 50).

А вот настоящий кризис возник после того, как масса денег для сделок (наличные деньги и деньги на транзакционных, или чековых счетах) была сжата вдвое, а НДС снижен с 15,3% ВВП до 6,9% ВВП к декабрю 1993 г.

Согласно широко распространенному представлению, чем больше НДС, а равно и косвенные налоги на продажи, тем меньше предпринимательская прибыль. Поэтому, уменьшая эти налоги, предпринимательскую прибыль можно увеличить. И эти налоги были снижены, но “почему-то” прибыль предприятий в 1996 году сократилась против уровня 1995 года на 46% (!).

На самом деле, косвенные налоги, и НДС в частности – это налоги на потребителя. Их величина в среднесрочной перспективе слабо влияет на долю прибыли в отгрузках. При сокращении НДС она, конечно, растет, но затем довольно быстро снижается. Так было, есть и будет всегда и везде. Поэтому упорно проектируемые снижения косвенных налогов не будут являться в среднесрочной перспективе фактором роста прибыли предприятий.

Обычно бюджет трудно наполнить, если в ВВП велика доля фонда оплаты труда. Но в России эта доля уникально низка. Тем не менее, герои из российского Минфина всегда «настойчиво и беспощадно» боролись с “прожорливыми” российскими потребителями.

Однако бюджет, как показывает мировая практика, наполнить легко, если все в порядке с денежной массой. И в том и дело, что в России как раз с денежной массой катастрофический беспорядок. Но это важнейшее обстоятельство до последнего времени не осознавалось неореформаторами. И потому их предложения в 1997-1999 годах ориентировались прежде всего на:

(1) сокращение бюджета

(2) адаптацию налоговой системы к ситуации денежного голода.

Соответственно, предполагалось перенести центр тяжести налогового бремени на личные доходы (при этом упускалось из виду, что не менее 1/3 личных доходов в принципе не поддается налоговой мобилизации, поскольку это доходы криминального и полукриминального секторов) как непосредственно, так и в форме увеличения оплаты за услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ).

Данная идея вполне понятна и прозрачна: прирост затрат на оплату услуг ЖКХ совершенно аналогичен увеличению на соответствующую сумму налога на личные доходы. Причем в такой форме, когда собираемость этого налога должна быть достаточно высока.

Если же говорить в целом, то налоговые идеи неореформаторов, оказавшие решающее значение на новый Налоговый кодекс России, оказались выстроены на принципе замены легко собираемых налогов (в том числе налога на фонд заработной платы и налога на выручку от реализации товара) - трудно собираемыми налогами, включая налоги на личные доходы и имущество.

Вообще трудно отделаться от мысли, что не только бюджетные, но и налоговые проектировки наших неореформаторов в целом с некоторым запозданием следуют за экономико-идеологической модой, доминирующей в США.

Идея форсированного снижения налогов укрепилась в США к 80-м годам. Кампания за снижение налогов шла под лозунгами перехода от кейнсианской "экономики спроса" - к новому типу экономической политики, которую называли "экономикой предложения". При этом утверждалось, что якобы падение налоговых поступлений из-за более низких налогов на прибыль скомпенсируется ростом абсолютной массы налогов из-за более быстрого роста производства и снижения сокрытия налогооблагаемых доходов.

Налоговые реформы такого типа начала администрация Рейгана. Максимальные ставки налога на корпоративную прибыль снизились с 46 до 34%, а индивидуального подоходного налога - с 70 до 28%, с резким снижением прогрессивности ставок налогообложения. Поскольку в этот момент в экономике США наметился активный рост, теоретики "экономики предложения" поспешили связать с ней основные успехи "рейганомии", и идеи "экономики предложения" начали применять у себя и многие другие развитые рыночные страны.

Однако вскоре обнаружилось, что снижение налоговых ставок вовсе ничем не компенсируется на уровне исполнения бюджета по доходам, что вынудило администрацию Буша и затем Клинтона последовательно увеличивать ставки и прогрессивность шкалы индивидуального налогообложения. Однако, поскольку увеличение ставок было гораздо скромнее, чем их предыдущее сокращение при Рейгане, США получили гигантский рост бюджетного дефицита и огромный госдолг (с которым, заметим, администрация Клинтона начинает разбираться только сейчас).

Другие страны, пошедшие по пути "экономики предложения", также оказались не способны собрать необходимые доходы своих бюджетов. Однако большинство из этих стран компенсировали дефициты своих бюджетов существенным повышением косвенных налогов на потребление, и, прежде всего НДС. Сравнительный характер распределения основных налоговых доходов в странах ОЭСР приведен в таблице 9.2.

Табл. 9.2.

Доля основных налогов в общих налоговых поступлениях в странах ОЭСР (1992 г., %).

Страна	Налог на на прибыль	Индивидуальный подходный налог	Налоги на Потребление
Австрия	4,2	26,9	30,1
Бельгия	4,4	31,3	25,6
Великобритания	7,7	28,4	34,4
Германия	4,1	28,0	26,8
Голландия	6,6	24,9	25,8
Греция	4,8	10,3	46,8
Дания	3,3	54,5	33,1
Ирландия	6,8	32,0	40,2
Исландия	3,0	26,6	50,0
Испания	6,4	23,7	28,5
Канада	7,1	41,0	14,2
Люксембург	12,8	21,9	27,8
Норвегия	7,1	25,1	37,1
Португалия	8,2	20,3	43,0
США	7,0	36,2	7,3
Финляндия	2,6	40,2	31,5
Франция	3,4	13,8	26,8
Швейцария	6,3	34,4	16,9
Швеция	2,4	36,0	26,4
Япония	20,3	25,1	5,1
В среднем	6,6	31,4	28,3

Источник: "Мировая экономика и международные отношения", №8, 1999.

В результате косвенные налоги на потребление, прежде всего НДС и акцизы, дают в развитых странах (за исключением США, Японии, Канады) в среднем более 30% (до 50%) общих налоговых поступлений.

При этом суммарная доля налоговых поступлений в ВВП в 90-е годы практически нигде не опускается ниже 30% и в среднем составляет 38% ВВП, причем в странах с федеративным устройством государственности основная часть указанных налогов поступает на федеральный уровень. Величина налоговых поступлений в ВВП в основных странах ОЭСР и распределение налогов между центром и регионами приведены в таблице 9.3.

Табл. 9.3.

Доля налоговых поступлений в ВВП (%) в развитых странах в 90-х годах:

Страна	Всего	В том числе на федеральный уровень
США	30	18
Япония	26-31	13
Германия	38	28
Франция	42-45	38
Англия	37-38	33
Италия	36-41	33
Канада	33-37	18
Швеция	50-60	37
Австралия	30	24

Источник: Tax Policy Handbook. Wash. 1995. pp. 289-293.

В то же время в России доля налоговых поступлений в ВВП в 1992 году составляла 50%, к 1997 году упала до 20% ВВП, а сейчас оказалась еще почти вдвое ниже (и это при последовательном падении ВВП!). Естественно, никакой нормальный бюджет при таких налоговых поступлениях не создать и не наполнить!

Но сейчас наши неолиберальные экономисты ведут речь о том, что и такие, мизерные по мировым нормам, уровни налоговых поступлений в ВВП - надо снижать. Причем снижать - за счет уменьшения ставок наименее болезненных для производителя и наиболее собираемых налогов - НДС и акцизов.

Структура налоговых поступлений в бюджет России в 1998 году приведена в таблице 9.4.

Табл. 9.4.

Структура налоговых поступлений в России в 1998 году.

Налоги	(%)
НДС	27,7
Налог на прибыль	20,2
Подоходный налог	14,7
Акцизы	12,6
Налог на имущество предприятий	9,4
Прочие налоги	15,5

Источник: "Кому платит федеральный центр?". Доклад Московского центра Института Восток - Запад. М. 1999. с. 53.

Можно не сомневаться, что при снижении ставок косвенных налогов объем бюджетных проблем России возрастет скачкообразно.

Вообще финансовый блок всегда был самым слабым в программах реформирования экономики РФ. Во всех этих программах несомненна тенденция чрезвычайно упрощенного восприятия сложных финансовых проблем.

Так, негативные аспекты дефицита денег в экономике вообще никогда не оценивались и по существу не обсуждались. Было упущено из виду и то, что повсеместно инфляцию предпочитают демонетизации – по той причине, что

последствия демонетизации для экономики гораздо более тяжелые (что, кстати, и показывает пример России). Экономическое (и даже собственно финансовое) значение фактора состояния денежной системы - в Минфине и ЦБ РФ никогда не было вполне осознанно.

9.6. Несоответствие идей неореформаторов в области инвестиционной политики реальности и инвестиционным потребностям

Потребность российской экономики в средствах для реструктуризации составляет, по разным расчетам, 3-4 трлн. долл. (считая по паритету покупательной способности рубля). Уровень инвестиций в нашу экономику в 1997-1998 годах составлял около 70 млрд. долл. за год. Планом правительства предполагалось увеличить его к 2000 г. на 15-20%, с доведением инвестиций из иностранных источников до 8-10 млрд. долл. в год.

Разумеется, ввиду описанных выше препятствий для инвестиционной активности на российском рынке, все правительственные планы лопнули; программа привлечения иностранных инвестиций также не была выполнена.

Но предположим даже, что проектировки по иностранным инвестициям были бы выполнены. Очевидно, что это ничего не меняет в общей картине просто потому, что ресурс таких инвестиций слишком мал сравнительно с потребностью.

В США, в фазе вывода экономики из кризиса в 30-е годы, инвестиции частного сектора были увеличены (за счет соответствующего комплекса мер) с 1,6 млрд. долл. до 9,6 млрд. долл. в год, а доля государственных инвестиций во всех инвестициях доведена до уровня примерно 40% (около 7% ВВП).

Достаточно очевидно, что инвестиционные проектировки в неореформаторском духе не обеспечивают реструктуризации экономики и, если отбросить риторику, за ними скрывается стратегия консервации инвестиционного статус-кво в то время, когда можно и нужно увеличить инвестиции за три года минимум вдвое.

С технической точки зрения такое увеличение не представляет проблем. Стандартный комплекс мер для оживления инвестиционной деятельности в указанных размерах – это:

(1) увеличение бюджетных инвестиций до уровня в 8-10% ВВП (этот уровень Япония держала многие десятилетия),

(2) создание специализированных банков для кредитного финансирования инвестиций с закреплением за ними определенных источников доходов (можно скопировать японский образец 50-х - 60-х годов),

(3) законодательное регулирование нормы амортизационных списаний (по американскому образцу) и использования соответствующих средств.

Ничего из перечисленных мер у нас в России ни до дефолта, ни после дефолта не предусматривалось. Зато появился «бюджет развития». Однако затраты по бюджету развития на инвестиции предусматриваются в микроскопических размерах.

Экономический рост связывается с сокращением госрасходов или даже со сведением их к запредельному минимуму (в то время, когда их нужно увеличивать, причем широко известно, что их повсеместно в аналогичных обстоятельствах увеличивали), а также с улучшением финансового положения предприятий (без принятия, однако, мер, способных ликвидировать банкротное качество экономики). Но банкроты не могут быть инвесторами. Основным источником привлеченных средств должны быть банковские кредиты, и лишь на их фоне, впоследствии, в случае

очевидных успехов экономического роста, вложения иностранных инвесторов могут приобрести серьезные масштабы.

Потому на деле уменьшение бюджетных расходов, в силу хорошо известного влияния фактора автономного спроса на активность рынка, ведет при прочих равных условиях к сокращению ВВП. А даже некоторое (частичное) улучшение финансового положения банкротной экономики в принципе не может увеличить ее инвестиционный потенциал.

России же сегодня необходимо, наряду с расширением и укреплением постиндустриального контура, проводить новую своего рода "догоняющую индустриализацию". И мировой опыт показывает, что это невозможно без целенаправленного повышения инвестиционной активности. Развитые страны могут себе позволить рост и развитие в основном через потребление. Развивающиеся страны, к которым сейчас вынужденно принадлежит и Россия - обязаны уделять инвестициям особое внимание.

Так, в 1996 году доля инвестиций в ВВП составляла для развитых стран: в США - 18%, в Канаде - 17,5%, в Англии - 15%, во Франции - 18%, в Германии - 21,7%, в Италии - 17%. В то же время, в Японии она была 28,5%, в Южной Корее - 36,6%, а в КНР - 42%. (Kiplinger K. *World Boom Ahead. Why Business and Consumers Will Prosper*. Wash. 1998. p. 45; *Мировая экономика и международные отношения*, №3, 2000, стр. 7).

Но при этом (еще раз подчеркну!) необходимо понимать, что нам на иностранные инвестиции всерьез рассчитывать не приходится. Практически везде успешное развитие связано с использованием собственного инвестиционного потенциала - частного и государственного, и именно этот потенциал, его задействование, оказывается главным фактором привлечения иностранных инвесторов.

Базис инвестиционной активности новых индустриальных стран (НИС) Юго-Восточной Азии - исключительно высокая доля накоплений в национальном доходе. Так, в начале 90-х годов эта доля составляла: в Сингапуре - 47%, в Индонезии - 37%, в Южной Корее, Тайланде и Малайзии - 35%, в Гонконге - 30%, на Тайване - 34%. Именно этот процесс инвестирования накоплений обеспечил рост экономик стран АТР в первой половине 90-х годов на 7-10% в год. (*Мировая экономика и международные отношения*, №3, 2000, стр.6-7.)

Особое внимание при этом уделялось новым технологиям. Их использование, по экспертным оценкам, в первую очередь обеспечивало рост производительности труда. В частности, в общем показателе экономического роста НИС Юго-Восточной Азии фактор производительности труда в первой половине 90-х годов составил от 40 до 70%.

При этом представляет интерес (особенно на фоне заявлений, например, А.Илларионова о шоковой терапии и ультралиберальной экономике Китая) реальное соотношение государственных и негосударственных предприятий в экономике КНР (таблица 9.5).

Табл. 9.5.

Деятельность государственных и негосударственных предприятий КНР в 1996 году (в % к общему числу предприятий).

Показатели	Госпредприятия	Предприятия иностранным капиталом	Предприятия с капиталом соотечественников хуацяо из Сянган, Тайваня, Аомэня
Число предприятий	17,2	9,8	4,7
Основной капитал	65,4	7,5	6,8
Доход от реализации продукции	46,8	10,2	8,4
Прибыль до уплаты налогов	53,2	9,9	6,1
Чистая прибыль	27,7	17,0*	10,0*

*) Из-за налоговых и тарифных льгот, а также отсутствия социальной нагрузки на производственные программы.

Источник: "Мировая экономика и международные отношения", №7, 1999, с. 35.

Таким образом, в Китае основным генератором инвестиций и экономического роста является госсектор. Именно его пример "вдохновляет" иностранных инвесторов - как соотечественников-хуацяо, так и инвесторов из промышленно развитых стран. И приходят эти инвесторы - на "площадки", подготовленные целенаправленной инвестиционной политикой государства.

Каковы же могут быть источники государственных инвестиций? Во-первых, как это уже не раз отмечалось выше, это может быть прямое целевое эмиссионное инвестирование. Во-вторых, это может быть организация обращения так называемых "промышленных векселей" по образцу германской экономики, имеющих хождение при расчетах между предприятиями реального сектора и пригодных для оплаты в денежной форме (учета) только после определенного цикла обращения, в ходе которого они создают новую добавленную стоимость в производстве.

В-третьих, это может быть вовлечение в хозяйственный оборот (привлечение в банки) накоплений населения. В-четвертых, это может быть принятие законодательства о легализации (в том числе репатриации из-за рубежа) на льготных условиях определенной части теневых капиталов, при условии инвестирования средств в экономику России. Отметим, что именно такие способы привлечения инвестиционных средств использовали в кризисные периоды все нынешние развитые страны. В частности, законодательство о репатриации из-за рубежа части "теневых" капиталов когда-то, в очень острой кризисной фазе, приняла администрация Ф.-Д.Рузвельта в США.

Есть ли какие-то серьезные шаги российских неореформаторов, свидетельствующие об их готовности, не уповав на добрых дядей-инвесторов из-за океана, задействовать российские механизмы повышения инвестиционной активности? Пока что таких шагов нет. И в результате реальным содержанием неореформаторской программы в духе проектировок 1997-1999 годов является лишь ограниченное и "осторожное" препятствование набирающему силу и мощную инерцию процессу деиндустриализации страны.

9.7. Реформа ЖКХ: подход неореформаторов и реальное положение

Характерная особенность коммунального хозяйства, унаследованного от советской эпохи (впрочем, как и систем образования и здравоохранения) - это очень высокая эффективность по критерию затраты/выпуск. Это утверждение неопровержимо следует из даже самого поверхностного сопоставления затрат на ЖКХ в России и развитых странах. Таким образом, тезис о неэффективности существующей системы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) – миф.

Посмотрим теперь, как обстоит дело с субсидированием ЖКХ.

Издержки ЖКХ могут быть разделены на следующие основные категории:

1. издержки, связанные с операционными расходами по эксплуатации жилого фонда,
2. издержки, связанные с его капремонтом,

Кроме того, существуют издержки коммунальных служб, непосредственно не связанные с эксплуатацией ЖКХ (поддержание коммуникационных систем, включая водо- и газо-проводы, силовое кабельное хозяйство, дороги и т.п.). Подчеркну, что даже до 1917 г. в любом российском городе (как повсеместно и сегодня) эти издержки оплачивались за счет городских бюджетов, и реально лишь небольшая их часть была очень косвенно связана с эксплуатацией жилищного фонда. Причем на долю этих издержек приходилось до половины всех так называемых издержек на эксплуатацию ЖКХ. И именно эти затраты стали теперь трактоваться как субсидии!

Однако по части субсидий это еще не все.

Непросто обстоит дело и с затратами на капитальные ремонты. Если жилищный фонд приватизирован, а коммунальное хозяйство предполагают приватизировать, почему гражданин должен платить за капремонт государству в ситуации, когда оно вообще намерено сбросить с себя заботы о ЖКХ?

Реформа ЖКХ, казалось бы, должна была быть предварена публикацией и обстоятельным обсуждением истории вопроса, положения в ЖКХ разных стран, всех компонент издержек, точными данными о том, когда, где, кто, сколько и почему платил и платит. И сделано это должно быть не только по стране в целом, но и по отдельным регионам и крупным городам.

Но таких публикаций и такого обсуждения нет. И, представляется, не в последнюю очередь потому, что в реальности нет и субсидирования ЖКХ. А потому необходимо привести хотя бы минимальные, ориентировочные оценки.

В США в 80-е годы за аренду 1 кв. м. жилой площади съемщики платили в среднем около 30 долл. в год.

Для России составители Программы реформы ЖКХ исчисляли соответствующие издержки в 198 млрд. новых рублей на 1998 году. Это примерно 60 млрд. долл. по курсу или 100 млрд. долл. по паритету покупательной способности рубля 1998 года (до дефолта). В пересчете на цены 80-х годов это приблизительно 60 млрд. долл. по паритету покупательной способности рубля. То есть суммарная стоимость аренды жилищ в США в 1985 году в размере 2 млрд. кв.м.^x

Отсюда видно, что издержки на ЖКХ на 1 кв. м. формально исчислялись у нас в 1997-1998 годах на уровне США 80-х годов – при огромной разнице в цене труда.

^x В США в 1985 г. арендовалось 3 млрд. кв.м. жилфонда, за аренду которых в 1985 г. было уплачено 102 млрд. долл. (“Статистикал Абстракт оф зз Юнайтед Стэйтс”, 1985, с. 431 и 1987, с. 433).

Причина такой диспропорции проста: в субсидии ЖКХ “зачислены”, как уже отмечалось, все затраты городов на коммунальное хозяйство, около половины которых покрыто за счет налогов с тех же граждан, а остальные покрываются текущими коммунальными платежами. Таким образом, за риторикой о реформе ЖКХ скрывается простое стремление неореформаторов (ради реализации своих мифов о благотворности сокращения бюджета?) дважды получить деньги за один и тот же товар.

9.8. О базисных принципах действий неореформаторов: ошибки или интересы?

До сих пор мы говорили об ошибках неолибералов и неореформаторов в разработке и реализации экономической стратегии России. Однако явно обнаруживаемая системность этой стратегии позволяет утверждать, что, по крайней мере у части неореформаторских команд, управлявших российской экономикой, существовало и существует вполне четкое представление о связанных с именно таким управлением интересах. И что исполнение ими (заметим, не всегда последовательное) рекомендаций Вашингтонского и Поствашингтонского консенсусов - было вовсе не просто копированием очередной западной моды.

Для того, чтобы проанализировать данную проблему, нужно еще раз обратиться к макроструктурной организации нынешней российской экономики.

Уже достаточно давно отмечено, что в ходе и результате проводимых за последнее десятилетие реформ российская экономика принципиально сегментировалась. В ней в качестве ведущего макросубъекта выделился "валютный" сегмент, уже достаточно прочно связанный с мировыми рынками и интегрировавший в себя мощный хозяйственный и иной ресурсный потенциал: производственные предприятия, финансы, инфраструктуру, кадры, сопутствующую сферу высококачественных услуг.

Тактические интересы этого сегмента объективно ориентированы на вывоз энерго-сырьевых ресурсов, экспорт капитала и массированный ввоз готовой импортной продукции. Но для реализации таких интересов необходимо последовательное свертывание большинства сегментов российского производства, и прежде всего обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, которые, с одной стороны, потребляют в значительных объемах доступные для экспорта энергетические и сырьевые ресурсы и, с другой стороны, препятствуют наращиванию импорта.

Таким образом, тактическими задачами "валютного" сектора являются:

- свертывание внутренне-ориентированной экономики, потребляющей валютно-конвертируемые материальные ресурсы;
- сокращение всех, в том числе социальных, государственных расходов, и переброска освобождающихся средств на дополнительное финансовое обеспечение валютного сегмента; в связи с этим - сокращение налогов и социальной нагрузки бюджетов всех уровней;
- максимальная, в том числе внешнеэкономическая, либерализация трансграничных хозяйственных связей, снятие подавляющего большинства экспорт-импортных тарифных и таможенных ограничений;
- введение абсолютной конвертируемости рубля с его жесткой привязкой к генеральным мировым резервным валютам, вплоть до принятия режима "валютного совета" (currency board);

- снятие большинства ограничений для действий нерезидентов на внутренних российских рынках товаров и капиталов, включая открытый доступ в Россию иностранных банков и неограниченную продажу нерезидентам земельного фонда;
- переключение каналов государственной поддержки на "валютный" сегмент экономики.

Легко видеть, что указанные цели принципиально противоречат интересам всех остальных (основных!) субъектов российской экономики, включая ориентированные на внутренний рынок производства, инфраструктурные монополии и региональные хозяйства. Но столь же легко видеть, что эти цели практически совпадают с интересами большинства внешних по отношению к России экономических субъектов. Уже упомянутых выше крупнейших групп по управлению активами, заинтересованных в получении контроля над российским экономическим пространством. Зарубежных экспортных и импортных контрагентов российского "валютного" сегмента. А также стран, рассчитывающих в результате закрепления и усиления этого сегмента получить в Евразии и в мире принципиально выгодные для себя геоэкономические и геополитические конфигурации.

Однако именно эти цели раз за разом закладываются в неолиберальные и неореформаторские экономические программы российских реформ.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что объективно российские реформаторские программы призваны реализовать совокупные тактические интересы "валютного" сегмента российской экономики и корпораций-нерезидентов различного уровня.

Но с той же уверенностью можно утверждать, что речь идет не о стратегических, а именно о тактических интересах. Хотя бы потому, что, по мере реализации действительной открытости российской экономики, - маломощные, взрослые под покровом пусть хилого, но реального государственного протекционизма экономические структуры российского валютного сегмента будут неизбежно переиграны в конкурентной борьбе и затем перехвачены (скуплены, вытеснены, обанкрочены) своими гораздо более мощными и зрелыми иностранными финансовыми и производственными корпорациями.

Без осознания этого простого клинического обстоятельства, без преодоления наивной веры в возможность, освободившись от государственной опеки, сразу стать эффективными конкурентами мировым финансово-хозяйственным грандам, без избывания еще более наивной веры в то, что иностранный капитал руководствуется в отношении России и ее экономики сколько-нибудь альтруистическими соображениями - без всего этого никакие действительные реформы в нашей стране никуда не сдвинутся.

10. Нормализационный вариант программы экономического возрождения России

Я считаю господствующие теории об эффективных рынках и рациональных ожиданиях нерелевантными и не тратил время на их изучение... что было, возможно, и к лучшему, судя по краху фонда "Лонг Терм Капитал Менеджмент", стратегии которого были обоснованы группой лауреатов Нобелевской премии за 1997 год в области экономики... (К-46)

10.1. Какой вариант рыночного хозяйства нужен России.

10.1.1. Какой должна быть российская экономическая политика, если исходить из мирового опыта

В XVII- XIX веках и в первой половине XX века практически всеми странами мира последовательно проводился в жизнь принцип: ни при каких обстоятельствах не работать себе в убыток “во имя верности, якобы, рыночным идеалам”. "Якобы" - потому, что принцип рынка в том и состоит, чтобы никогда не работать в убыток себе и своему бизнесу. Этот базовый принцип, известный в экономической истории как основной постулат политики меркантилизма, при любых модификациях экономических стратегий и любых экономических модах пока никем не оспаривался. И существуют его ключевые следствия, которые также никто пока не оспаривал, - не позволять раздавливать собственное слабое предпринимательское сообщество сильным иностранным конкурентам (кстати, этому принципу США следуют и сегодня, хотя их предпринимательское сообщество одно из сильнейших в мире), защищать от этих конкурентов собственное производство, и если и обмениваться в той или иной мере экономическим суверенитетом, то лишь симметрично.

Все это вместе и есть меркантилистская (или неомеркантилистская) экономическая политика. Она же - нормальная экономическая политика.

Все развитые страны стали развитыми именно потому, что они следовали такой политике. Все те новые рыночные страны, которые отказались следовать канонам именно такой, нормальной рыночной политики, то есть политики неомеркантилистского типа, оказались банкротами.

Из такого рода фактов нужно делать выводы. Основной вывод следующий: нужно раз и навсегда отказаться от антирыночного принципа работы себе в убыток. Тезис о том, что существуют некие рыночные принципы, следуя которым, можно и нужно работать себе в убыток, - это миф новейшего происхождения, и притом, видимо, сочиненный заинтересованными лицами.

Это означает: раз в российской экономике есть кризис – с ним нужно бороться.

Государственное присутствие в экономике – никогда не самоцель. Но если оно является необходимым условием развития и экономики, и ее частного сектора, государство должно присутствовать в экономике.

Именно такой вывод следует из экономической истории не только развитых, но и развивающихся стран. Включая экономическую историю самой России.

10.1.2. О чем говорит отечественный экономический опыт

В течение нескольких веков экономическая жизнь в России определялась как элементами свободного предпринимательства, так и сильной ролью государства.

Если взять за основу сравнения структуру российской экономики первой половины XVI века, то современная экономика России имела бы следующий вид:

- 1) общественные фонды (включая таковые религиозных организаций) должны владеть 30% производственных активов (в качестве аналогов монастырских хозяйственных комплексов, владевших на Руси в XVI веке 3/10 пахотной земли);
- 2) на долю сектора казенных предприятий должно приходиться меньше 20% всех активов;
- 3) сектор регулируемого частного хозяйства должен составлять 30-40% (аналог поместной системы);
- 4) нерегулируемый частный сектор должен контролировать около 20% активов и пахотной земли;
- 5) военная промышленность должна быть собственностью государства;
- 6) внешняя торговля должна контролироваться;
- 7) торговля вино-водочными изделиями должна быть сосредоточена в руках государства, и потребление вино-водочных изделий должно ограничиваться лишь несколькими периодами в году (в духе соответствующих указов Московских князей);
- 8) за счет сокращения импорта должны быть созданы крупные валютные резервы.

Если спроецировать на современность структуру несельскохозяйственного сектора России XVIII века, то получим следующее:

- 1) тяжелая промышленность должна находиться преимущественно, а военная – целиком в ведении государства;
- 2) в основу политики внешнеэкономических связей должен быть положен протекционизм;
- 3) бюджетные доходы должны составлять не менее 50% от части ВВП, создаваемой в несельскохозяйственном секторе;
- 4) должна проводиться активная эмиссионная политика и официально существовать система множественных валютных курсов, в сочетании с элементами политики государственного контроля над ценами по основным товарным группам;
- 5) цены на ключевые продовольственные товары, в случае повышательной тенденции рынка, должны браться под государственный контроль.

Если рассматривать в качестве аналога для сравнения структуру российской экономики конца XIX – начала XX веков, то:

- 1) государство должно сосредоточить в руках около 60% активов промышленности и транспорта;
- 2) оборонная промышленность должна быть полностью государственной;
- 3) политика в области внешнеэкономических взаимодействий должна быть протекционистской;
- 4) иностранный капитал должен привлекаться, в первую очередь, в форме кредитов по государственной линии, с последующим перераспределением по государственным каналам;
- 5) большая часть земельного фонда должна быть государственной собственностью, а земельные сделки – регулироваться и контролироваться; земельный оборот, не связанный с производственными целями, должен быть запрещен;
- 6) бюджетные ресурсы должны составлять не менее 60% от ВВП, создаваемого в несельскохозяйственном секторе;
- 7) затраты на образование и здравоохранение в своей базовой части должны финансироваться государством;
- 8) внутренний рынок должен иметь своим костяком максимум полторы тысячи акционерных компаний; производство ключевых продуктов тяжелой промышленности (энергетическое сырье, металлы) должно контролироваться на 70-80% синдикатами или равноценными по размерам крупными корпорациями. Должна быть создана система картелей (организаций, контролирующих объемы производства и цены продаж);
- 9) рубль превращается в свободно-конвертируемую валюту лишь после накопления золото-валютных резервов в размере 100 млрд. долл.
- 10) заготовка сельскохозяйственной продукции ключевых видов должна быть сосредоточена в руках нескольких крупных фирм;
- 11) деятельность мелкого бизнеса должна быть максимально освобождена от контроля и опеки.

Если взять за основу сравнения экономическую структуру, которая была создана в Советской России в 1922-23 годах, то мы получим:

- 1) около 70% промышленного производства должно быть сосредоточено максимум в 200 крупных трансрегиональных корпорациях;
- 2) экономика должна программироваться, а цены регулироваться;
- 3) денежная система должна строиться на принципе параллельного обращения неконвертируемого рубля и рубля конвертируемого (аналога “червонца”);
- 4) должны параллельно функционировать системы государственной и частной заготовки ключевых видов сельскохозяйственной продукции;
- 5) сектор малых и средних предприятий должен быть дерегулирован;
- 6) место продажи производственных активов иностранным инвесторам должна занять концессионная система.

Из всех приведенных примеров вытекает, что тотальное огосударствление экономики никак не соответствует отечественной экономической традиции. Но этой же традиции не соответствует тотальная экономическая либерализация.

Следование этой российской традиции (а роль прочных традиций в эффективной работе любой экономики после работ таких ученых, как М.Вебер, Т.Парсонс и др. никто не может отрицать) в конкретных условиях переживаемого сегодня нашей страной периода предполагает:

- 1) создание системы смешанного регулируемого рыночного хозяйства;
- 2) контроль за землепользованием, исключение крупномасштабных спекуляций землей;
- 3) сосредоточение не менее половины производственных активов в руках государства и крупных трансрегиональных корпораций;
- 4) протекционистскую политику во внешнеэкономической деятельности;
- 5) поддержание экономической независимости на уровне, обеспечивающем эффективное функционирование отечественного хозяйства.

10.1.3. Степень либерализованности экономики должна соответствовать эффективности предпринимательского сообщества и его конкурентоспособности

Завод не может функционировать без квалифицированных рабочих и инженеров. Точно так же степень эффективности рыночного хозяйства находится в теснейшей связи с эффективностью предпринимательского сообщества.

Лишь очень немногие страны располагают достаточными кадрами предпринимателей и менеджеров, способных в условиях высоколиберализованного рынка руководить крупными корпорациями и регулярно выделять (фактически за счет чистой прибыли) крупные ресурсы для создания новых технологий. Высочайшая конкурентоспособность экономик США, Германии и Японии – прямое следствие эффективности американских, германских и японских предпринимателей на индивидуальном и коллективном уровне.

Но, с другой стороны, высоколиберализованная экономика в отсутствие эффективного предпринимательского сообщества - всегда неэффективна. Это показывает весь мировой опыт, касается ли он развивающихся стран Африки и Латинской Америки, или экономической динамики бывших стран соцлагеря.

Однако тот же опыт показывает, что смешанная регулируемая экономика - может быть достаточно эффективной и при низком уровне эффективности предпринимательского сообщества. И при снижении степени регулирования экономика со слабым предпринимательским сообществом может сохранять (и даже наращивать) свою эффективность лишь в той мере, в которой происходит обучение (самообучение) массовых предпринимателей оптимальным стратегиям и тактикам действий в условиях рынка.

Иными словами, предпринимателей нужно учить рыночной эффективности, и учиться им, как выясняется, приходится довольно долго. Исторический опыт старой России и новых индустриальных стран показывает, что для создания более или менее эффективного национального предпринимательского сообщества обычно требуется не менее 30 - 40 лет. И при этом никакие иностранные капиталисты не могут заменить отечественных предпринимателей.

В условиях России, с пока что лишь складывающимся предпринимательским сообществом, эффективность которого сегодня, по распространенным (и, приходится признать, отчасти справедливым) оценкам – на уровне предпринимателей Зимбабве, высоколиберализованная экономика не может быть эффективной в принципе.

И потому, поскольку программа “шоковой терапии” практически полностью игнорировала проблемы, связанные с эффективностью предпринимательского сообщества, ее задействование не могло не привести к тягчайшим экономическим последствиям.

Поэтому в современных условиях целесообразным является частичный реверс либерализационного процесса, как это неоднократно делалось в странах Европы после Второй мировой войны, после начала реформ в Китае, в странах Латинской Америки и в новых индустриальных странах (НИС) Юго-Восточной Азии. А в дальнейшем - проведение либерализации экономики лишь по мере роста качества предпринимательского сообщества. При этом главным критерием для проведения последующей либерализации должен стать общий уровень эффективности формирующегося рыночного хозяйства.

10.1.4. Характер экономической политики должен обеспечивать возможность создания экономически мощного предпринимательского сообщества

В 1989 году объем промышленного производства в РФ превышал японский уровень и соответствовал почти половине американского. Численность работающих только в оборонной промышленности равнялась примерно половине от занятых во всей промышленности ФРГ.

Если бы объем производства в России остался хотя бы на уровне 1989 года, а государство сохранило бы за собой лишь половину активов промышленности, то активы предпринимательского сообщества к середине 1994 года были бы минимум в полтора раза больше, чем сейчас, после реализации программ “шоковой терапии”. Сработал бы принцип “тише едешь – дальше будешь”.

Реформа под прикрытием радикальных фраз уже привела к сокращению базы формирования предпринимательского сообщества в 2 раза и создала перспективу сокращения ее в 3 раза. В высокотехнологичных секторах экономики эта база сократилась многократно.

Помимо влияния указанного шокового эффекта, база формирования отечественного предпринимательского сообщества сокращается и за счет массированного вторжения на российский рынок иностранных капиталов, и прежде всего ТНК. И это - очень серьезная проблема.

Российское предпринимательское сообщество еще лишь складывается и пока что очень уязвимо, а его конкуренты формировались многими десятилетиями (и даже столетиями) в ситуации (подчеркнем это важнейшее обстоятельство!) в высокой степени закрытого для внешних соперников рынка. Сейчас же “выращенные” таким образом сверхмощные предпринимательские сообщества ведут активнейшую глобальную экспансию, пытаются монополизировать мировой рынок и стараясь не допустить появления на нем серьезных конкурентов - новых крупных предпринимательских сообществ, и в том числе российского.

При этом следует заметить, что приобретение иностранцами крупных пакетов акций первоклассных корпораций на рынках Запада и Японии практически исключено, поскольку они защищены системой концентрации контрольных пакетов в больших финансово-промышленных группах и механизмами совместного перекрестного владения акциями. То есть, если говорить о существе дела применительно к первоклассным объектам капиталовложений, мы имеем, в условиях проводимой таким образом глобализации рынков, фактически новые формы закрытого рынка.

А в том, что касается России, ситуация в этой сфере почти диаметрально противоположная. Большинство первоклассных активов практически ничем от захвата собственниками-нерезидентами не защищено. И нужно прямо сказать, что в России

еще не все крупные компании России скуплены ТНК лишь потому, что в ней очень высока совокупная система инвестиционных рисков.

В настоящее время в нашей стране юридически почти уравниены представители еще лишь складывающегося российского предпринимательского сообщества - и представители достигших полной зрелости и силы предпринимательских сообществ Европы, Японии и США, сформировавшиеся в условиях протекционистской системы. При наличии подобного "равенства" полноценное предпринимательское сообщество в России не сложится никогда: оно будет подавлено конкурентами.

Представляется, что от принципа юридического равенства на российском рынке россиян и иностранцев необходимо отказаться. Одной из мер защиты российского рынка активов от экспансии мощных внешних предпринимательских сообществ может быть принятие закона о продаже приватизируемых объектов иностранцам только за полную стоимость и при оплате в СКВ, с обычными в таких случаях ограничениями.

Кроме того, описанные трудности решения задачи воссоздания в России жизнеспособного предпринимательского сообщества - делают необходимым и применение в нашей стране достаточно жесткой протекционистской политики. Здесь представляется вполне возможным и уместным копирование варианта протекционизма, который был реализован в Японии в 50-е и 60-е годы.

Наконец, еще одну первостепенную опасность для формирования российского предпринимательского сообщества представляет давление иностранного капитала на российские власти, и прежде всего на российскую бюрократию различных региональных и федеральных уровней. Насущно необходимо принять пакет законов, блокирующих возможности такого давления. В первую очередь речь должна идти о "Законе о покровительстве отечественной частной и акционерной промышленности и ее защите от нечестной конкуренции".

В целом можно утверждать, что в сложившейся ситуации основной проблемой и главным врагом отечественного предпринимательского сообщества является не государственное предпринимательство, а бюрократическое реформирование экономики в интересах ТНК, сокращающее базу формирования отечественного капитала, в том числе путем сдачи его позиций капиталу иностранному.

Для того, чтобы создать предпосылки для формирования в стране экономически мощного предпринимательского сообщества, необходимо:

- восстановив нормальный уровень производственной активности средствами государственного регулирования, ввести в действие нормальную практику резервирования внутреннего экономического пространства за отечественными предпринимателями во всех секторах. Мировой опыт показывает, что оптимальным в частном производственном секторе является уровень такого резервирования около 90% (в побежденной Германии в 50-х годах иностранному капиталу было позволено контролировать не более 10% совокупного производства);
- путем целенаправленных регулировочных мероприятий и государственной поддержки создать крупномасштабное частное предпринимательство в технологически продвинутых секторах.

10.1.5. Структура российской рыночной экономики должна отвечать требованиям эффективности и конкурентоспособности

Сегодня свыше половины мирового экспорта приходится на одну тысячу крупных промышленных корпораций. Конкуренция с этими гигантами невозможна, если им не противопоставлены равноценные структуры.

Необходимо: структурно перестроить и реинтегрировать промышленность, торговлю и банковскую сферу, создав в них крупные структуры, отвечающие международным стандартам. Даже простое воспроизводство в этих основных сегментах экономики структур образца России 1910-14 годов - в огромной степени оздоровит нашу экономику. Если проводить сравнение с мировыми тенденциями в сфере концентрации производства и капитала, России необходимо иметь около 200 крупных корпораций с их долей в промышленном производстве порядка 70%, 5-10 коммерческих банков с их долей в 70-80% в активах коммерческого банковского сектора, и всего лишь 10 мощных финансово-промышленных групп, которые бы взяли под свой контроль не менее половины промышленного и банковского сектора.

Есть и альтернативный вариант эффективной в российских условиях экономики. Это, как уже говорилось выше, структурный тип экономики, аналогичный экономикам Франции и Италии в 70-е годы и Южной Кореи и Тайваня в 70-е и 80-е года. Этот структурный тип экономики также вполне относительно результативен даже при низком уровне эффективности предпринимательского сообщества.

Воспроизвести его в условиях России – значит создать экономику:

- 1) с мощным госсектором в промышленности и банковской сфере (в обеих сферах допустим контроль государства за 40-50% и даже 60% от общей суммы активов);
- 2) с крупными корпорациями и финансово-промышленными группами в госсекторе и за его пределами;
- 3) с достаточно развитым сектором малых и средних предприятий;
- 4) с прямым и косвенным контролем государства за основной частью производственных капиталовложений;
- 5) с достаточно высоким уровнем конкурентоспособности экономики в рамках отечественного рынка и за его пределами;
- 6) с многоукладным хозяйством в деревне;
- 7) с сильной социальной политикой;
- 8) с прочными финансами и способностью быстро ликвидировать внешний долг.

10.2. Что нужно учитывать при планировании экономического возрождения России

Эмпирическое изучение процесса принятия решений показало, что даже в вопросах личных предпочтений поведение людей не соответствует утверждениям экономической теории (К-48).

10.2.1. Невозможность самотрансформации рыночного хозяйства России из неэффективной формы в эффективную

Экономика любой страны с рыночным хозяйством состоит из собственно рыночного механизма (рынки товаров, услуг, денег, активов) и регулирующих их действия систем (налоговая, бюджетная, система законодательного регулирования, система Центробанка и др.). Достаточно, чтобы лишь какая-то одна из этих систем работала неэффективно, - и рыночная экономика в целом также окажется неэффективной.

Если, например, Центробанк отпускает кредиты под процент, меньший процента инфляции, - а именно это делал российский Центробанк в 1991-1992 годах, а затем, "по контрасту", демонетизирует финансы - экономика любой страны будет быстро парализована.

Если налоговая система обеспечивает сбор только 50-60% запроецированных налогов, как это было до последнего времени в России, а возникающий дефицит бюджета покрывается за счет займов, попадание страны в долговую ловушку совершенно неизбежно.

Если экономика вообще не создает современных структур, позволяющих ей эффективно работать в рыночном режиме (как это имеет место в России, где за все годы реформ не созданы крупные трансрегиональные корпорации, без которых рынок не в состоянии самоорганизоваться), то экономика опять-таки оказывается практически неработоспособна.

Наконец, если подавляющая часть предпринимательского сообщества не в состоянии планировать и организовывать в условиях рынка крупномасштабное производство и вполне освоила лишь технику торгово-спекулятивной деятельности (а тем более переполнена криминогенными элементами), то рыночный механизм, опять-таки, в принципе не может работать сам по себе в эффективном режиме.

В условиях уже слишком явной тенденции перерастания системы единого рынка России в систему многих десятков региональных (локальных) рынков, делающихся все более независимыми друг от друга, не приходится рассчитывать на восстановление производства действиями рыночных сил в общероссийских масштабах. Даже происходящее в отдельных регионах частичное восстановление производства будет неизбежно носить лишь локальный характер. И при этом регионы, оказавшиеся в относительно худшем хозяйственном положении, будут тянуть в экономическую яму своих более благополучных соседей.

Необходимо констатировать, что десятилетие реформ создало в нашей стране такую ситуацию, когда "сама собой" экономика России может лишь в том или ином темпе разваливаться.

А из этого следует вывод, что стране насущно необходима долгосрочная государственная программа восстановления народного хозяйства в масштабах Российской Федерации в целом. И начинать разработку параметров такой программы необходимо с трезвой и внятной, лишенной какой-либо идеологической вкусовщины, оценки того, что мы имеем на сегодняшний момент. То есть - с инвентаризации состояния отечественного хозяйства.

10.2.2. Параметры российского статус-кво

Экономика России находится в состоянии глубочайшего кризиса: размеры падения ВВП и жизненного уровня существенно больше, чем в экономике США в наиболее кризисные 1932-1933 годы.

За 1992-1999 годы реальные располагаемые денежные доходы населения сократились почти на 60%, реальная заработная плата - на две трети, резко упало потребление продуктов питания, особенно их качественных видов - мяса и молочных продуктов.

Еще в 1998 году доходы 80% населения превышали прожиточный минимум всего на 19%. После краха 1998 года за чертой бедности оказалось, по разным оценкам, от трети до половины населения.

В 1991-1999 годы материальное производство сократилось примерно на 56%, а потребление населения, в первую очередь вследствие влияния фактора несжимаемого спроса - примерно на 25%, то есть гораздо меньше, чем производство. Поддержание потребления в этих условиях происходило за счет наращивания потребительского импорта в обмен на сырьевой экспорт, свертывания инвестиций, социальных и военных расходов, а начиная с 1995 года - за счет резкого увеличения внутреннего и внешнего долга. Но сейчас эти ресурсы покрытия несжимаемого потребительского спроса практически исчерпаны.

Производство сельскохозяйственной продукции в 1991-1999 годах сократилось на 44%. Покупательная способность доходов сельского хозяйства с учетом удорожания промышленных товаров и услуг и спада производства сократилась на 70%, объем инвестиций упал более, чем в 20 раз. Сельскохозяйственный сектор не может воспроизводить свой потенциал - трудовые ресурсы и фонды. В 1998-1999 годах ввод новых основных фондов покрывает не более четверти объемов выбытия, в том числе по сельхозтехнике - комбайнам и тракторам - не более 10-12%.

В этих условиях дефицит продовольствия покрывается, помимо импорта, лишь наличием у 60% российских домохозяйств земельных участков, которые производят от 80 до 90% общего объема овощей и картофеля, и расширением в подсобных хозяйствах продуктивного мясного и молочного стада.

Бюджет России остро дефицитен по всем основным параметрам. Минимальные потребности финансирования его основных статей (на уровне даже не развития, а консервации существующего положения вещей) как видно из таблицы 10.1, покрываются лишь на 80-90%:

Табл. 10.1.

Исполнение минимальных потребностей бюджетного государственного финансирования расходов в 1998 году, % к ВВП

Статьи расходов	Потребность	Недостаток средств
Расходы, всего	38,6%	7,8
Непроцентные расходы всего	32,8	5,9
Текущие расходы госучреждений	21,0	3,3
В том числе:		
- предоставляющих социальные услуги	9,6	1,0
- предоставляющих коллективные услуги	6,3	0,4
Расходы на оборону	5,0	1,9
Капитальные расходы	6,2	2,6
Субсидии и другие виды расходов	5,6	1,7
Обслуживание госдолга	5,8	1,9

При этом стоит напомнить, что в 1998-1990 годах бюджетные расходы СССР составляли 46-50% ВВП.

Далее, степень износа производственного оборудования в промышленности достигла почти 70%, а его средний возраст - 16 лет (при том, что нормальный срок службы оборудования составляет по мировым стандартам 8-10 лет, и сейчас этому параметру удовлетворяет в России менее 30% парка промышленного оборудования). Из-за падения инвестиционного спроса идет быстрая деградация и военного, и гражданского машиностроения (в последнем производство сократилось с 1991 года, без учета легковых автомобилей, примерно в шесть раз).

Огромный объем внешнего долга (на конец 1999 года - более 160 млрд. долл.) требует отвлечения на обслуживание долга огромной части экспортного валютного ресурса (даже при максимально возможной реструктуризации советского долга полные платежи должны составлять в ближайшие годы 8-12 млрд. долл. в год).

Денежная система полностью расстроена:

- если масса наличных рублей по отношению к ВВП составляет (в среднем за 1998-1999 гг.) около 4,4%, что сравнимо с уровнем США, то масса денег на расчетных счетах (безналичные деньги), даже с учетом средств финансовых организаций, составляет 4%, что в 3-4 раза меньше, чем в США;
- экономический оборот обслуживается более, чем наполовину, комбинацией из просроченных векселей и бартера;
- теневая экономика обслуживается главным образом оборотом СКВ;
- состояние денежной системы (глубокая демонетизация экономики) не позволяет собирать налоги в сумме, превышающей 30% ВВП (с платежами в фонды социального страхования), независимо от системы сбора налогов.

Кредитная система России и до 17 августа 1998 года характеризовалась крайне низкой работоспособностью.

Причина этого прежде всего в том, что система тезаврации вкладов населения в доллары лишила банки притока средств: на 1 января 1998 года банковские вклады населения составили 145 млрд. руб., тогда как вложения населения в доллары, по

данным отчетов ЦБ, за 1996-1997 годы составили 600 млрд. руб. (около 100 млрд. долл.).

Результат – катастрофическая сверхдороговизна кредита, что и предопределило высокие ставки по ГКО, необходимость привлечения средств иностранных инвесторов и, в конечном счете, крах финансового рынка.

Таким образом, даже до краха 1998 года кредитная система России была абсолютно не в состоянии обслуживать ни инвестиционный процесс, ни кредитное пополнение оборотных фондов предприятий, что и являлось ведущей причиной кризиса неплатежей. А возникшее после дефолта недоверие к банкам, а также потери самих банков в кризисе – лишь усугубили эту ситуацию.

Бюджетная система России – не в состоянии обеспечивать не только потребности народного хозяйства в балансировочном бюджетном финансировании (финансирование капиталовложений, НИОКР и др. категории балансировочных затрат), но и даже минимальные социальные потребности.

Налоговая система России – не адаптирована к реальным условиям отечественной экономики и, в частности, к очень большому удельному весу теневого и криминального сектора. При этом структурное качество налоговой системы вплоть до последнего времени последовательно ухудшалось за счет снижения или ликвидации налогов, которые собрать относительно легко, и замещения их налогами, которые собрать трудно или почти невозможно. Кроме того, абсолютно неоправданным с фискальной точки зрения является снижение экспортных пошлин.

Однако основная причина кризиса налогообложения – это, все же, дефицит денег, причем именно безналичных, в обращении, что имело результатом падение абсолютной собираемости налогов на 40-50%. Никакими “налоговыми кодексами” эту ситуацию не исправишь. Корень решения проблемы – в форсированной нормализации системы денежного обращения.

В целом для финансовой системы России характерно приспособление к интересам различных, относительно небольших по численности, лоббистских групп. Это наиболее наглядно выражается, например в неоднократных отказах от введения системы казначейского исполнения бюджетов, в модифицирующихся, но не исчезающих системах многочисленных налоговых льгот, в отсутствии законодательного контроля за ставками процентов по госзаимствованиям (что, подчеркнем, превратило ГКО в “кормушку” для финансовых спекулянтов и привело к беспрецедентному в цивилизованной истории росту госдолга при ничтожных чистых поступлениях в казну).

Далее, очевидно несоответствие структуры экономики России потребностям конкурентной борьбы на мировом рынке. Конкурентный потенциал на средне-долгосрочную перспективу ныне определяется размерами затрат на НИОКР, техническое перевооружение производства, капиталовложений в позиции на мировой торговле и капиталовложений в информационное присутствие на рынке, то есть в рекламу.

По всем этим позициям российская экономика безнадежно отстает от мировых стандартов. Прежде всего – по причине отсутствия в ней крупных экономических структур, которые были бы в состоянии нести соответствующие расходы, а равно и по причине маломощности российских банков, которые не в состоянии их финансировать. Именно поэтому насущно необходимо быстро доводить структурное качество экономики России до состояния, аналогичного структуре экономик развитых стран.

Еще одно важнейшее отрицательное качество нынешней российской экономики – почти тотальный кризис доверия. Но и в нем решающим моментом является кризис

доверия к Правительству со стороны российского предпринимательского сообщества и зарубежных инвесторов.

Основные причины этого кризиса:

- проведение Правительством до недавнего времени политики работы экономики России "себе в убыток";
- проведение политики, позволяющей частным лицам экспортировать гигантские массы капитала, при параллельных заимствованиях на мировой арене и обременении населения и экономики в целом госдолгом (те, кто вывез капитал за границу, вообще перестают участвовать в оплате госдолга);
- отказ от принципа проведения политики, нацеленной на восстановление в разумные сроки дореформенного уровня производства (в этом экономическая политика России радикально отличается от таковой почти во всех странах Восточной Европы, пораженных в свое время трансформационным спадом);
- беспрецедентность по указанным выше причинам (а значит, тревожащая любого инвестора непонятность и непредсказуемость) экономической политики России, ее несоответствие фундаментальным рыночным принципам, и прежде всего известным принципам борьбы с кризисом.

Скажем честно: предприниматели боятся в первую очередь не "красно-коричневых" и связанных с их возможным приходом к власти процессов экспроприаций. Такие страхи, в основном, в прошлом. Более всего предприниматели боятся (так, увы, было до сих пор) – непредсказуемой и антирыночной политики Правительства.

Следующая проблема экономики России - чрезвычайно высокий уровень ее зависимости от внешнего рынка.

Уровень зависимости экономики нашей страны от внешнего рынка в сфере производства предметов потребления не только противоречит принципам экономической безопасности. Для страны с такими размерами и таким хозяйственным потенциалом, как Россия, он просто ненормален. Такого явления в мировой истории еще не было.

Наконец (и это, подчеркну, момент чрезвычайно важный), в России все еще очень плохо обстоит дело с рыночным с менталитетом общества. До сих пор общество и, прежде всего, интеллигенция, находится в плену фантастических, почти стопроцентно мифологизированных, представлений о "рынке" и условиях эффективности рыночного хозяйства. В связи с этим замечу, что, например, 1998-1999 годах мифологизирующее влияние на экономическое содержание массового общественного сознания со стороны телеведущих программ новостей - было гораздо больше, чем всей совокупности профессионального научного сообщества экономистов.

10.2.3. Перелиберализованность экономики России

Условием эффективной работы рыночного хозяйства всегда является соответствие степени его либерализованности комплексу наличных условий. Экономика США сегодня, например, находится в качественно другом, гораздо менее либерализованном, состоянии, чем в 1870 или в 1900 годах. И если вернуть систему экономических отношений в США к уровню конца прошлого века, то американская экономика окажется перелиберализованной и попросту утратит работоспособность.

Экономика России должна считаться перелиберализованной по следующим основаниям:

1. приблизительно половину экономики в РФ составляет неорганизованный полукриминальный сектор, работа которого обеспечивается бартером, использованием вексельных квазиденег и СКВ; ни Федеральный центр, ни региональные администрации не имеют почти никакого регулирующего влияния на этот сектор; уровень его налогообложения нулевой. Заметим, что сектор, обладающий аналогичными качествами, составляет лишь 10-20% экономики США;
2. экономика России почти не поддается воздействию механизмов денежно-кредитного регулирования, тогда как экономика США активно и мгновенно реагирует на соответствующие воздействия и эффективно ими регулируется;
3. плотность сети законов и нормативных актов, регулирующих функционирование экономики, в России в 5-10 раз ниже, чем в США. Сверх того, даже те российские законы, которые имеются, плохо исполняются, а на ряде территорий и вообще не соблюдаются;
4. объем финансовых потоков, регулируемых государством, составляет у нас примерно 30% ВВП и соответствует консолидированному бюджету и внебюджетным социальным фондам. В США этот показатель, с учетом устанавливаемых законом амортизационных отчислений, примерно в полтора раза больше, и доля бюджетной системы в ВВП США много выше ее доли в ВВП России;
5. цены на продукцию естественных монополистов регулируются в РФ примерно в том же объеме, что и США, но гораздо менее эффективно;
6. способность Центробанка РФ регулировать курс рубля много ниже аналогичной способности Федеральной резервной системы США регулировать курс доллара;
7. закон о минимальной оплате труда в РФ отсутствует (есть лишь закон о минимальной заработной плате, не облагаемой налогом);
8. доля собственности, которая принадлежит государству, в России и США сопоставима, но Федерация в России фактически не обладает земельной собственностью, тогда как в США Федерация все еще владеет огромными земельными массивами, а объем госсобственности в виде объектов инфраструктуры в США на душу населения в несколько раз больше, чем в РФ;
9. собственность Федерации в промышленности до последнего времени фактически находилась (и в значительной мере находится и сейчас) вне сферы эффективного управления и государственного контроля;
10. доля в ВВП доходов предпринимательского типа после выплаты налогов в России в 2-3 раза выше, чем в США, и в 4-5 раз превышает затраты на выплаты пенсий; именно поэтому в России можно сделать состояние из ничего за 2-3 года, а в США такое было возможно лишь около 100 лет назад;
11. так называемые затраты на жилищно-коммунальные субсидии на практике представляют собой большей частью обычные затраты на коммунальные нужды, то есть на содержание городского хозяйства; такие затраты и в царской России, и в США финансировались и финансируются за счет местных доходов;
12. социальные расходы в расчете на душу населения в России – ничтожны;

13. пенсии – практически ликвидированы (доведены, считая по паритету покупательной способности рубля, примерно до 30 долл. в месяц), превратившись в своеобразное пособие по безработице;
14. затраты государства на поддержку сельского хозяйства в расчете на единицу продукции в России уже давно опустились до уровня, многократно более низкого, чем в США.

Приведенный перечень вполне наглядно показывает, что реформа методом углубления либерализации у нас не может продолжаться просто потому, что экономика “перереформирована”, перелиберализована. Уровень либерализованности экономики России сегодня много выше, чем уровень либерализованности экономики США. Это то решающее обстоятельство, которого не замечают или предпочитают не замечать в МВФ, в Берлине, в Лондоне, Вашингтоне, и, кажется, в Москве. Те, кто требует углубления либеральных реформ, - требуют, по сути, углубления хаоса.

При это почему-то от массового внимания ускользает один важный парадокс. А именно - то, что на Западе России предъявляют сразу две взаимоисключающие претензии.

Претензия № 1: Россия должна углублять реформу, потому что государство все еще контролирует экономику.

Претензия № 2: в России экономику контролирует криминалитет, а потому Россия – вне сообщества цивилизованных государств.

Тут концы явно не сходятся с концами. Либо в России экономику контролирует криминалитет, и тогда ее не контролирует государство. Либо ее контролирует государство, но тогда ее не контролирует криминалитет. Либо, если продолжать логические рассуждения, для наших западных обвинителей российское государство - оно и есть криминалитет.

Поэтому повторю: требования дальнейшей либерализации экономики в стране, где государство способно контролировать в ограниченных размерах лишь курс рубля, - абсурд. Объективно от нас требуют либерализовать хаос. И в связи с этим, если уж говорить о беспрецедентности сложившейся ситуации и поисках прецедентов, то, пожалуй, есть в нашей истории некий отдаленный аналог современной российской экономики – “экономика” махновского царства, образовавшегося в годы гражданской войны на Юге Украины.

Та же смесь денежной экономики и натурального товарообмена.

Тот же, в сущности, и основной хозяйственный уклад, основанный на присвоении и проматывании ранее созданных ценностей.

То же засилье криминалитета.

То же бессилие руководящего “центра”.

И можно с достаточной долей уверенности сказать, что попытка дальнейшей либерализации российской экономики сделает данную (пока все же неполную) аналогию - совсем уж удручающе близкой.

Отмечу, что сегодня в России об углублении либеральных “реформ” говорят прежде всего те, кто рассчитывает компенсировать понесенные в кризисе лета 1998 года потери, продав (причем ясно, что это в нынешней ситуации возможно только “по дешевке”) остатки принадлежащих государству ключевых фондов. Прежде всего - фондов в системах Газпрома и РАО ЕЭС, а также земельных ресурсов.

Но всерьез компенсировать потери, не поставив экономику на ноги с помощью государства, уже нельзя. Если говорить образно, “корова убита, съедена и шкура ее продана”. И это означает, что неизбежно придется “заводить новое стадо”. И потому

сегодня нужно не “углублять реформу”, а спасти то, что еще можно спасти, выстраивать в нужном формате то, что способно работать, и строить новое.

10.2.4. Бюджетно-финансовые отношения "Центр-регионы"

В российской экономике регионы можно в определенном смысле рассматривать как особых субъектов экономических отношений, выполняющих важнейшие народохозяйственные функции. Они, во-первых, обеспечивают существование региональных хозяйственно-экономических систем, ориентированных в основном на местные рынки. Они, во-вторых, обеспечивают поддержание и функционирование социальной инфраструктуры, ориентированной на широкие слои населения, и несут соответствующую социальную нагрузку.

При этом оказывается, что регионы, за редким исключением, постоянно функционируют в условиях острого дефицита ресурсов (особенно финансовых). Начиная с 1992 года, Центр последовательно передавал регионам ряд своих функций, но не обеспечивал их полноценного ресурсного наполнения.

Кроме того, ресурсный дефицит регионов определяется следующим обстоятельством:

- средства предприятий и населения зачастую уводятся из регионов, концентрируясь в Центре или за рубежом. В том числе и по указанной причине, региональные хозяйственно-производственные системы стали одним из главных распространителей неплатежей и различных неденежных (бартер, необеспеченные векселя) форм расчетов.

- региональные экономики имеют в России достаточно высокий уровень криминализации и весьма большую долю "серой" экономики. В ряде субъектов РФ, по данным правоохранительных органов, связи региональных властей и криминальных структур взяли под контроль ключевые предприятия и производственные звенья, а также товарные и финансовые потоки.

При этом система межбюджетных отношений между Центром и регионами у нас в России крайне сложна, непрозрачна и совершенно не описана реальной статистикой товарно-финансовых потоков.

Существует система распределения между Центром и регионами собираемых налогов. Существует механизм предоставления финансовой помощи регионам в виде трансфертов - прямых дотаций из созданного в составе федерального бюджета Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР). Существуют, наряду с этим, системы взаиморасчетов, дотаций, субвенций. Существуют, далее, целевые федеральные программы, которые осуществляются центром в регионах (обычно межрегионального характера), а также ведомственные (внепрограммные) расходы в субъектах Федерации. Существуют, наконец, программы иностранных инвестиций, включая программы Международного и Европейского банков реконструкции и развития. И подавляющая часть указанных каналов финансирования региональных экономик, кроме налогов и трансфертов, никакой реальной статистикой не учитывается.

Но и это еще не все. Участие Федерального Центра в решении проблем регионов включает и систему перераспределения средств из консолидированного бюджета - за счет внебюджетных фондов.

Доходы и расходы внебюджетных фондов, по сути, мало отличаются от бюджетных доходов и расходов (отчасти это подтверждается и не прекращающейся до сих пор дискуссией о целесообразности включения внебюджетных фондов в бюджет).

Финансовые потоки в рамках внебюджетных фондов формируют значимую часть всех финансовых потоков между Центром и регионами.

В таблице 10.2 отражены результаты сопоставления доходов и расходов внебюджетных фондов с доходами и расходами консолидированного бюджета (суммы федерального, региональных и местных бюджетов) в 1998 г.

Табл. 10.2.

Соотношение доходов/расходов консолидированного бюджета и внебюджетных фондов России в 1998 году.

Фонды	Отношение доходов фондов к доходам бюджета, %	Отношение расходов фондов к расходам бюджета, %	Отношение расходов фондов к социальным расходам бюджета, %
Пенсионный фонд	25,4	22,2	69,9
Фонд социального Страхования	5,0	4,1	13,0
Государственный фонд занятости	1,3	1,1	3,6
Фонд обязательного медицинского страхования	4,8	4,2	13,3
Дорожные фонды	10,8	12,3	
Итого по социальным фондам	36,4	31,6	99,7
Итого по всем фондам	47,2	44,0	

Источник: "Кому платит федеральный центр?". Доклад Московского центра Института Восток - Запад. М, 1999, с. 84.

Таким образом, доходы и расходы внебюджетных фондов составляют почти половину доходов и расходов консолидированного бюджета, на них также приходится почти половина расходов на предоставление социальных услуг.

По указанным причинам всерьез обсуждать статус регионов в качестве доноров или, наоборот, реципиентов бюджета совершенно неосновательно до тех пор, пока нет достоверных и полных данных о реальном состоянии межбюджетных отношений между Центром и регионами. По той же причине до получения подобных данных нет никакой возможности эффективно планировать указанные межбюджетные отношения.

Но при этом было бы совершенно неверным заявлять, как это нередко делают наши неolibеральные экономисты, что экономическая самостоятельность регионов предполагает практически полный отказ от любых форм дотирования региональных и муниципальных бюджетов.

Региональные и муниципальные бюджеты ни в одной из развитых стран не существуют полностью на самоокупаемости. Тем более, проблема межбюджетных отношений всегда существует и всегда решается исходя из реальных возможностей и потребностей регионов в странах с федеративным государственным устройством, подобных России.

Так, в частности, экономически депрессивные регионы целенаправленно поддерживаются из федерального бюджета в США. Там существует специальный закон

(1965 года) об общественных работах и экономическом развитии, на основе которого в Министерстве торговли действует Администрация по экономическому развитию. И эта Администрация решает (а в отношении депрессивных регионов - в том числе путем прямого бюджетного финансирования) следующие проблемы:

- создание новых и сохранение существующих рабочих мест;
- диверсификация экономики;
- стимулирование промышленности и торговли;
- конверсия предприятий, военных баз, других федеральных объектов.

В Германии, более того, существует законодательная практика целевого перераспределения доходов (в том числе налоговых поступлений) от экономически более сильных земель к относительно депрессивным. И введена эта практика, замечу, задолго до объединения ФРГ и ГДР, в ходе которого в объединенной Германии появились экономически гораздо более слабые "восточные земли".

Что же касается России, то у нас продолжающееся ухудшение экономической ситуации уже привело к усилению региональной сегментации хозяйства и началу формирования все более изолированных региональных экономических анклавов. Эта опаснейшая тенденция заключается в децентрализации товарно-денежных потоков и их замыкании внутри регионов-производителей. Неполные статистические данные свидетельствуют о том, что только за 1995-1997 годы доля продукции, реализуемой в пределах региона ее изготовления, в общем объеме поставок товаров на внутрисоветский рынок (без учета экспорта) увеличилась с 59% до 73%.

Несмотря на частичное блокирование указанной тенденции за счет централизации энергетической и транспортной инфраструктуры, а также, в какой-то мере, финансовых и денежных потоков, данная тенденция отнюдь не остановлена. И трудно сомневаться, что сокращение в регионах ресурсов для поддержания социальной инфраструктуры, сжатие производства и падение уровня жизни - могут вскоре начать переводить описанный "ползучий" экономический сепаратизм в гораздо более явные, и в том числе политические, формы.

В то же время следует признать, что попытки прямого директивного управления экономикой регионов из единственного центра - обречены на провал. Как при капитализме не может быть такого управления отраслями и предприятиями, так его не может быть и во отношении территорий. Передача частных проблем на более высокий уровень решения должна происходить лишь тогда, когда на более низком уровне проблему принципиально решить нельзя (принцип субсидиарности). Для этого регионы в нормальной рыночной экономике должны иметь собственный ресурс экономического развития и финансового маневра, которым они могут самостоятельно распоряжаться в рамках общей государственной стратегии.

Но повышение экономических возможностей регионов должно непременно сопровождаться повышением их ответственности за проведение согласованной единой государственной хозяйственной политики, и наличием у государства возможности контролировать единство такой политики. То есть не стоит считать, что принцип субсидиарности предполагает последовательную передачу большинства финансовых ресурсов (и, соответственно, рычагов экономического управления) региональным и местным бюджетам. Практически во всех развитых и развивающихся странах бюджетные ресурсы центральной власти существенно превышают бюджетную долю регионов и муниципальных властей (см. таблицу 10.3).

Величина расходов федеральных и местных бюджетов ряда федеративных и нефедеративных государств.

Страны	Центральный бюджет*	Местные бюджеты**
ФЕДЕРАЦИИ		
1. США (1995г.), млрд. долл.	1590,7	734,3
в т.ч. затраты на ЖКХ	40,5	12,0
2. ФРГ (1995г.), млрд. марок	1172,0	431,2
3. Канада (1994г.), млрд. долл.	181,9	177,8
в т.ч. затраты на ЖКХ	1,9	37,25
4. Индия (1993г.), млрд. рупий	1626,9	999,3
5. Бразилия (1993г.), млрд. реалов	5250,4	2088,6
6. Аргентина (1992г.), млрд. песо	27,3	22,2
7. Россия (1994г.), млрд. руб.	391,1	234,8
НЕФЕДЕРАТИВНЫЕ ГОСУДАРСТВА		
8. Англия (1995г.), млрд. фунтов	292,65	85,9
в т.ч. расходы на ЖКХ	5,18	23,36
9. Франция (1995г.), млрд. франков	3560,9	767,8
в т.ч. расходы на ЖКХ	38,2	170,8

* Консолидированный бюджет Центра, включая процентные платежи, расходы по бюджету капиталовложений и внебюджетным социальным фондам.

** Совокупность местных бюджетов всех ступеней.

Источник: Government Finance Statistic Yearbook (Washington, International Monetary Fund, 1996, pp. 78, 93-95, 158, 159, 167, 168, 189-191, 332,333, 396, 398, 400, 402, 403).

Из таблицы следует, что консолидированный центральный бюджет устойчиво намного выше, чем местные бюджеты. В данном случае, по приведенным странам, превышение центрального бюджета над местными для федеративных государств составляет в среднем 1,85 раза, а для нефедеративных государств - в среднем 4 раза.

А как же обстоят дела сегодня в России?

По проекту бюджета на 2001-й год, расходы федерального бюджета (без социальных расходов) составят 803 млрд. руб., а местных бюджетов - 852 млрд. руб. То есть мы имеем дело с явным перекосом бюджетных проектировок в ущерб регулирующим возможностям центральной государственной власти.

Однако в действительности дело обстоит еще хуже. Дело в том, что, по правилам МВФ, при расчете бюджетных проектировок затраты по внебюджетным социальным фондам суммируются с федеральным бюджетом. Но в России эти затраты (запроектированные на уровне около 400 млрд. руб.) производятся из местных источников, и реально распределяются региональной властью. И тогда мы имеем фактически в бюджете Федерации около 800 млрд. руб., а в бюджетах регионов - около 1250 млрд. руб.

Соотношение - 0,64, или примерно втрое ниже, чем типичный мировой уровень для федеральных государств! Это - уже не бюджет федерации, это - бюджет конфедерации! Причем конфедерации, находящейся в остром экономическом и политическом (чего стоит только ситуация на Северном Кавказе) кризисе, и окруженной вовсе не беззубыми (НАТО, Китай, исламские страны) соседями.

Возникает совершенно парадоксальная ситуация. С одной стороны, регионы вместе с ответственностью "как бы получают" доминирующие финансово-бюджетные возможности, а центр лишается крайне важных инструментов координирующего воздействия на единство экономической политики страны. С другой стороны, реальное финансирование потенциальных возможностей регионов всерьез не обеспечено, и это означает для большинства регионов либо хаос и социальную дестабилизацию, либо поиск денег "любой ценой и где угодно" - то есть, видимо, прежде всего за рубежом.

И эти обстоятельства не могут не внушать серьезной тревоги.

10.2.5. Экономические отношения России со странами СНГ

Затянувшийся экономический кризис на постсоветском пространстве создает новый и весьма неблагоприятный формат хозяйственных отношений между республиками СНГ. Резкий обвал импорт-экспортных возможностей вследствие общих кризисных явлений на рынках и несогласованности законодательства республик приводит к тому, что объем экономических связей с "ближним" зарубежьем сокращается (см. таблицу 10.4).

Табл. 10.4.

Внешняя торговля стран СНГ в январе-ноябре 1998 г. (млн. долл.)

Страна	Экспорт	Импорт	Доля стран СНГ (%) в	
			экспорте	Импорте
Азербайджан	503	971	42	37
Армения	207	801	37	23
Белоруссия	6459	7827	73	65
Грузия	173	921	54	29
Казахстан	1973	4911	40	47
Киргизия	470	757	45	52
Молдавия	580	954	70	42
Россия	64850	40948	19	26
Таджикистан	537	711	35	66
Украина	11274	13072	33	54

Источник: "Мировая экономика и международные отношения", №12, 1999, с. 82.

Парадокс состоит в том, что объективно для стран СНГ хозяйственное взаимодействие друг с другом оказывается одним из главных механизмов экономического выживания и развития. Ни для кого не секрет, что потенциал экономических связей между постсоветскими республиками наиболее легко мобилизуем и способен в самые краткие сроки дать крупный хозяйственный результат. Однако даже в пределах наиболее плотного из существующих на постсоветском пространстве интеграционных объединений - Таможенного союза - этот потенциал задействован, во-первых, крайне недостаточно и, во-вторых, крайне неравномерно (см. таблицу 10.5.):

Табл. 10.5.

Экспортно-импортные операции государств таможенного союза в 1998 г. (% к общему объему экспорта-импорта, приходящегося на государства Содружества)

Государство	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Беларусь:				
- экспорт		0,94	0,17	89,19
- импорт		0,65	0,16	83,95
Казахстан:				
- экспорт	1,05		3,01	73,48
- импорт	3,05		2,42	83,49
Кыргызстан:				
- экспорт	2,03	37,08		36,30
- импорт	2,20	17,09		46,31
Россия:				
- экспорт	33,99	14,09	0,97	
- импорт	40,36	17,21	1,16	

Источник: "Мировая экономика и международные отношения", №11, 1999, с.78.

Таким образом, в реальности мы наблюдаем множество попыток "изолированного существования" наших республик, где, с одной стороны между странами СНГ выстраиваются различные "кризисные" таможенно-тарифные барьеры, а с другой стороны - функцию экономических коммуникаторов через эти барьеры занимают сложные цепочки разного рода посредников. Огромные взаимные убытки, которые приносят такие барьеры, например, в постсоветских странах Азии, говорят о данном обстоятельстве на понятном языке цифр. В частности, только за 1998 год общий объем экспорта и импорта стран СНГ сократился, соответственно, на 18% и на 15%.

Поэтому взаимная необходимость восполнения ресурсных и финансовых дефицитов толкает все наши страны к более тесной интеграции. Это безусловно так еще и потому, что разрыв многих хозяйственных связей между республиками бывшего СССР не был вызван экономической целесообразностью и произошел во многом в результате чисто политических импульсов.

В движении в этом направлении нам может служить примером ЕС, который уже прошел стадии зоны свободной торговли (таможенный союз), общего рынка, предполагающего свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, и сегодня уже превратился в валютный союз - зону евро. Поскольку наши экономики до сих пор сохраняют множество унаследованных интеграционных связей, думаю, что выстроить экономическое единство мы можем гораздо быстрее и прочнее, чем в Европе.

Однако при этом неизбежно переосмысление возможностей политического единства и политических расхождений. Одно без другого нигде в мире не существует, примером чему, опять-таки, сегодняшние процессы в ЕС. И здесь придется честно смотреть правде в глаза и не прятаться за пустые слова о полном разделении политики и экономики. Равно как неизбежно придется отказаться от узко и неверно трактуемого понятия полного экономического суверенитета. Его в сегодняшнем глобальном мире нет ни у кого, включая единственную супердержаву - США.

Тем более бессмысленно говорить о полном экономическом суверенитете государствам, исполняющим за счет кредитов и бонусов львиную долю своих бюджетов. Интеграция неизбежно предполагает создание наднациональных координирующих экономических органов и дисциплину обязательного исполнения

принятых совместных решений. В противном случае любые принимаемые документы оказываются, как это, к сожалению, происходит в СНГ, лишь декларациями, подрывающими доверие к интеграции вообще и к каждому из государств - участников интеграционного объединения - в частности.

Однако процессы экономической интеграции могут и должны подталкиваться снизу, со стороны бизнеса. Замечу, что такой процесс уже начался. Тем более сейчас необходимо, одновременно с межгосударственными интеграционными усилиями, начать стратегическую инвентаризацию сохранившихся и возникших в последние годы возможностей более тесных экономических связей - цепочки производственной кооперации, рынки сырья и конечной продукции, совместные ФПП в различных отраслях - как подготовительной ступени к более тесной интеграции. Первоочередные отрасли, в которых задел для интеграции уже сегодня достаточно солидный для быстрого перевода концепций в практическую плоскость - ТЭК, энергетика, транспорт, металлургия, машиностроение, телекоммуникации и связь.

10.3. Что нужно сделать, чтобы трансформировать российское рыночное хозяйство из неэффективной формы в эффективную

10.3.1. Принципы, цели и основные задачи оздоровления положения в экономике России

Сегодня экономика России по огромному числу параметров отличается от эффективного рыночного хозяйства. Ни о какой работоспособности рынка нельзя говорить, пока это различие не ликвидировано. Поэтому предлагаемые ниже меры, - это меры, нацеленные на оздоровление и нормализацию экономики России именно по рыночным критериям.

В частности, рыночное хозяйство в России не может создаваться в варианте, приспособленном к интересам лишь незначительных групп экономически активного населения (несколько миллионов человек) и криминального сектора. Оно должна приобрести способность обеспечивать потребности всего общества.

В связи с этим главные цели антикризисной стратегии можно обозначить следующим образом:

- Повышение уровня жизни масс населения. В условиях, когда 35-50% наших сограждан имеют располагаемые доходы ниже прожиточного минимума, повышение уровня жизни необходимо прежде всего для сохранения демографического, образовательного, культурного потенциала общества и восстановления нормальных рыночных мотиваций труда и предпринимательства. Но оно необходимо и для того, чтобы создать массовый платежеспособный конечный спрос на потребительскую продукцию как один из важнейших генераторов экономического роста.

- Сохранение и развитие инновационного потенциала российской экономики. То есть, прежде всего, инвентаризация и стимулирование тех экономических сфер, предприятий, научно-производственных учреждений, которые располагают инновационным ресурсом, и создание условий для повышения спроса на инновации.

- Обеспечение опережающего, по сравнению с конечным потреблением, роста валовых сбережений; здесь ориентиром должно стать повышение уровня валовых сбережений с нынешних 23-24% до 30% ВВП.

- На основе повышения сбережений и включения государственных инвестиционных возможностей - резкая активизация инвестиций для форсированной

технологической модернизации хозяйства и поддержания производственной базы экономики.

- Обеспечение внешней платежеспособности России, для чего необходимо иметь гарантированное положительное сальдо платежного баланса по товарам и услугам минимум 20-21 млрд. долл. при резком (не менее, чем наполовину) сокращении чистого вывоза капитала, а также обеспечить мобилизацию валютных сбережений граждан.

- Обеспечение оборонно-достаточной военной инфраструктуры страны, что предполагает поддержание численности вооруженных сил на уровне не менее 1,2 млн. чел., наращивание закупок для Вооруженных сил оружия четвертого-пятого поколений и инвестиции в разработку вооружений последующих поколений.

Очевидно, что достижение перечисленных целей требует кардинального поворота экономического курса страны и решения обществом, властью, предпринимательскими и иными корпорациями ряда масштабных стратегических задач.

Задача № 1, которая стоит сегодня перед российским обществом, - нормализовать положение в экономике России. Рыночная экономика в России создана в неэффективном варианте: все основные подсистемы рыночного хозяйства России ущербны или же вовсе неработоспособны. Следовательно, их необходимо сделать работоспособными.

При этом, что следует еще раз подчеркнуть, один из основных принципов рыночного хозяйствования – это максимально полное использование имеющихся возможностей. Прежде, чем бросать все силы и ресурсы на создание нового, необходимо максимально эффективно задействовать то, что у нас еще есть и способно работать.

Соответственно, задача № 2, стоящая перед нашим обществом – это экономическое восстановление. Отчасти она будет решаться за счет повышения работоспособности рыночного механизма. Но, поскольку в условиях кризиса нормальная работа рыночного механизма невозможна (состояние кризиса – это всегда состояние резкого снижения эффективности работы ряда субсистем этого механизма), то “рынку” нужно помогать.

Рынку во время кризиса помогали и помогают всегда. В первую очередь - путем выработки и реализации активной антикризисной стратегии, которая, как правило, заключается в продуманном экономическом регулировании со стороны государства средствами денежно-кредитной, бюджетной, налоговой и структурной политики.

Экономическая политика в условиях кризиса всегда, как уже показано выше, приобретает до известной степени дирижистский характер, и лишь позже, по мере выхода из кризиса, подвергается последовательным либерализационным коррекциям. Соответственно, эффективная в условиях России восстановительная программа – это программа, предполагающая временную частичную делиберализацию экономики до уровня таковой во Франции или Италии в фазе вывода экономик этих стран из кризиса после Второй Мировой войны.

При этом нужно сразу оговорить, что потребность в более глубокой делиберализации российской экономики отсутствует, и ни о каком возврате к ее огосударствлению и административно-командной системе речи быть не может.

3-я задача стандартной нормализационной антикризисной политики – это поддержание экономической деятельности предпринимательского сектора в любой фазе выхода экономики из кризиса на уровне не ниже уровня предкризисного. Если говорить о практике кризисного государственного регулирования в послевоенной

Европе, то фактически, при условии проведения эффективной антикризисной политики, оборот негосударственного предпринимательского сектора всегда растет, хотя этот рост на начальном этапе может оказаться несколько меньшим, чем в госсекторе.

Но доверие иностранных инвесторов к российскому рынку появится только тогда и только в том случае, когда потенциальный инвестор увидит решимость Правительства России в сжатое время восстановить нормальный уровень использования производственного аппарата и ресурсов как в государственном, так и в предпринимательском секторе.

10.3.2. Первоочередные нормализационные преобразования в российской экономике

Меры, которые предлагаются ниже, направлены исключительно на нормализацию положения в экономике. Все они соответствуют общепринятой мировой практике. Цель этих мер заключается в том, чтобы все неработоспособные системы нашего рыночного хозяйства были "отремонтированы" и приведены в работоспособное состояние. Одним словом, в этом разделе идет речь о мерах по "капитальному ремонту" экономики.

10.3.2.1. Нормализационные мероприятия в области денежной политики

План так называемого "валютного совета" в отношении рубля, который активно продвигался нашими неореформаторскими экономистами осенью 1998 года и был тогда отвергнут, на деле "ползучим" образом реализуется в монетарной политике Минфина и Центробанка. Фактически уровень монетизации экономики определяется исходя из объема золотовалютных резервов (ЗВР) ЦБ. И это можно понять, поскольку в нынешней ситуации недоверия к рублю и долларизованной, чрезмерно открытой, экономики, ее эмиссионная подпитка неизбежно оборачивается инфляцией.

Однако отсутствие или недостаточность эмиссионной подпитки не менее страшны, чем инфляция. Повторю известную аксиому: если количество денег в экономике меньше необходимого, совокупный продукт снижается вслед за количеством денег.

То, что при этом, в связи с благоприятной конъюнктурой мирового рынка энергоносителей, ЗВР и монетизацию экономики удастся последовательно наращивать - очень хорошо, но явно недостаточно. Дополнительная монетизация за счет роста ЗВР (до 17 млрд. долл. к маю 2000 года) не может, даже при самых благоприятных условиях, обеспечить необходимый рост денежной массы. А это значит, что хозяйство России по-прежнему финансово обескровлено и принципиально не может выйти в денежные механизмы функционирования. И остается в теневом и бартерно-взаимозачетном сегменте

Нормализационные мероприятия в области денежной политики предполагают решение следующих задач:

1. нормализацию положения с насыщенностью экономики деньгами, в первую очередь, за счет увеличения массы безналичных денег (масса наличных денег в России близка к норме);

2. блокирование тезаврации рублей в доллары и постепенную нормализацию положения с валютным обращением методом вытеснения СКВ рублями.

10.3.2.1.1. Ремонетизация российской экономики

При нормальном состоянии денежной системы количество наличных денег плюс безналичных денег на расчетных счетах (вместе это “деньги для сделок”) составляет 15-20% ВВП. Нормальное соотношение наличных и безналичных в виде денег на расчетных счетах обычно равно примерно 1:2 или чуть меньше.

В России к середине 1998 года масса денег для сделок составляла 8% ВВП, соотношение наличных и безналичных денег – 1:1. Но примерно таким же было положение в нашей экономике, начиная с 1994 года, и таким же оно в основных чертах было и в 1999 году.

В результате недостаток рублей в виде денег для сделок возмещался векселями, бартером и, отчасти, сделками в СКВ. Итоговая монетизированная масса сделок равнялась в 1998 году лишь 40-60% от общего объема, и сейчас, к 2000 году, ситуация почти не улучшилась.

Следствием этого является и разрастание кризиса неплатежей, и невозможность полностью собрать налоги: реальная база налогообложения в виде монетизированной части ВВП многими годами примерно вдвое меньше, чем сам ВВП.

Кризис российских государственных финансов – прямое следствие этого обстоятельства. Страна залезла в сегодняшнюю долговую ловушку именно из-за того, что экономика лишена денег, демонетизирована.

Таким образом, нормализационная задача № 1 – ремонетизация экономики, увеличение массы денег для сделок до нормальной величины, равной в российских условиях 18-20% ВВП, а денег на расчетных счетах предприятий - примерно втрое.

Подчеркну, что после этого и сбор налогов не составит особых проблем. Прежде всего потому, что предельный уровень сбора налогов грубо равен 10% ВВП плюс удвоенной величине массы денег для сделок. Увеличивая последнюю, мы тем самым автоматически увеличим возможности полноценного сбора налогов.

Если же оставить положение таким, каким оно являлось в 1998 году и каким оно является сегодня, - никакая, даже самая совершенная и изощренная, налоговая система работать не будет. Нет достаточного количества денег в обращении – и нормальные налоги собрать нельзя.

Однако крайне важный вопрос: как именно обеспечивать ремонетизацию российской экономики. Очевидно, что механизм снабжения отечественного хозяйства деньгами должен отвечать условиям имеющейся экономической обстановки. И здесь сразу следует оговорить, что до сих пор у нас использовалась самая худшая (применительно к нашим условиям) схема монетизации, чреватая максимальными инфляционными эффектами.

Суть этой схемы в том, что Центробанк “рефинансировал” банки, то есть передавал деньги банкам под определенный процент, примерно так, как принято в США. В то же время в Европе более распространена и популярна другая схема снабжения экономики деньгами: посредством учета Центральными банками векселей заемщиков, то есть предоставления денежного кредита под вексель. Тем самым автоматически балансируется и потребность экономики в деньгах, и наличие денег.

Однако у нас в России пошли по другому пути. Банкам дают деньги – банки немедленно выходят с ними на валютный рынок – спрос на доллары растет – курс рубля падает – импорт дорожает – возникает инфляция. Банкам снова дают деньги, и

все повторяется. Все это закончилось так, как и должно было закончиться - обрушением государственных финансов и крахом банков.

Потому для ввода денег в обращение в России нужно использовать способы, дающие минимальную инфляционную отдачу:

1. посредством учета векселей Центробанком (в соответствии с английской и германской практикой, и советской практикой 20-х годов), а также специализированными учетными банками, использующими средства, предоставленные Центробанком, и работающими под контролем Министерства финансов (при этом применяется обычная, стандартная банковская технология);
2. посредством кредитования платежей НДС, по факту отгрузки продукции, специализированными учетными банками, которым, в свою очередь, эмиссионные средства предоставляются Центробанком; заметим, что тем самым радикально будет решена проблема недобора налогов по НДС, а сам налог потеряет обременительный характер для предпринимателей;
3. посредством прямого финансирования бюджета развития и статей консолидированного бюджета, расходование средств по которым создает небольшую нагрузку на потребительский рынок (в первую очередь, расходов на народное хозяйство).

Общая потребность в денежной эмиссии для вытеснения из обращения бартера и вексельных квазиденег соответствует 8-10% от величины ВВП по состоянию на июль 1999 года. В соответствии с этим, размеры эмиссии, нормализующей денежное обращение в России, составляют на 2000 - 2001 годы не менее 500 млрд. руб. Очевидно, что это огромный финансовый ресурс, использование которого позволит решить все острые текущие проблемы в области финансирования народного хозяйства.

При этом еще раз подчеркну принципиальную разницу между различными типами эмиссии:

- есть нормализующая денежная эмиссия, проводимая в ситуации, когда денег в экономике не хватает (исключительный случай, который, однако, в России превратили в правило),

- и есть избыточная эмиссия в условиях, когда денег в экономике достаточно или слишком много. И в этом втором случае практически любая эмиссия, проводимая любыми способами, ведет к росту цен.

В первом же случае (недостаток денег в обращении) в идеале эмиссия приведет лишь к нормальному уровню монетизации сделок и не даст инфляционной отдачи.

На деле инфляционная отдача, конечно, будет. Но она будет по сравнению со вторым случаем гораздо меньшая, и при этом окажется в крайне высокой степени зависима от характера каналов, используемых для ввода денег в обращение. Если основные каналы - бюджет или специализированные кредитные банки, и деньги используют так, чтобы минимизировать сцепленный с ними инфляционный потенциал (то есть деньги целенаправленно идут на пополнение оборотных фондов и капиталовложения, а при наличии невостребованных потребительских товаров - еще и на пополнение фондов потребления), то инфляционная отдача от соответствующих эмиссионных вливаний будет минимальна.

Максимальной инфляционной отдачей от безналичной эмиссии будет в том случае, если соответствующие деньги будут продавать коммерческим банкам, не оговаривая и не контролируя характер их использования. И в таком случае, разумеется, подобная эмиссия окажется вовсе не нормализационной.

Практически простейшие механизмы обеспечения минимальной инфляционной отдачи от любых эмиссионных вливаний включают:

1. создание специализированных каналов финансирования пополнения оборотных фондов (в виде счетов в уполномоченных банках, либо отдельных спецбанков)^x;
2. создание аналогичных каналов для целевого финансирования капиталовложений (обычная японская, а ныне уже и китайская практика);
3. контроль над использованием оборотных средств предприятий, в идеале (на время ремонетизации экономики и ее адаптации к монетизированному состоянию) – концентрация большей части оборотных средств в особых банках;
4. финансирование в первую очередь проектов капиталовложений, имеющих целью производство для потребительского рынка;
5. изменения банковского и налогового законодательства, стимулирующие направление капиталовложений в производство;
6. централизованное создание на рынке ресурсов продовольствия.

Последняя проблема может решаться разными способами. В том числе - путем закупок продовольствия за границей по клирингу и с отсрочкой оплаты (то есть под торговый кредит), а также за счет мобилизованной валюты (см. выше).

Кроме того, инфляционная отдача нормализационной эмиссии будет минимальной при условии отделения рынка долларов от рынка рублей и введения антиинфляционных налогов.

Однако инфляционная отдача (и в этом надо отдавать себе отчет) все равно будет. Но, даже если бы нормализационная эмиссия сопровождалась значительным ростом цен, на нее все равно необходимо идти - как идут на переливание крови, хотя это не самая приятная процедура.

А потому в условиях нормализационной эмиссии необходимо индексировать все государственные расходы, поскольку рост цен, связанный с нормализационной эмиссией, автоматически увеличит в той же степени доходную базу (в отличие от роста цен в условиях углубления демонетизации экономики и спада, как это имело место осенью 1998 года) и, более того, ее существенно расширит. Для этого следует:

1. проиндексировать все вклады в Сбербанке (это не потребует даже безналичной эмиссии, так как выплаты по старым вкладам осуществляются за счет притока новых);
2. проиндексировать все резервы и корреспондентские счета коммерческих банков в Центробанке (эта также чисто бухгалтерская операция, не требующая реальных средств и не порождающая дополнительной инфляционной отдачи);
3. предоставить балансировочную субсидию коммерческим банкам; так как они работают на коротких кредитных циклах, адаптированных к реальной динамике инфляции, эта балансировочная субсидия не будет чрезмерно обременительной для государства. Особенно, если учесть, что нормализационная эмиссия даст государству финансовый ресурс в 500 млрд. (в основном, безналичных) рублей.

^x Соответствующая ставка процента должна быть реальной и низкой.

10.3.2.1.2. Нормализационные меры в области обращения СКВ

Свободное обращение долларов (при том, что доллары официально не разрешается использовать в качестве денег для сделок, платить долларами и т.д., но вместе с тем разрешается использовать их в качестве денег для тизаврации, то есть для накопления в качестве сокровища) имеет следствием:

1. финансирование в неявном виде стран-эмитентов СКВ в ущерб своей собственной российской экономике (в 1996 году это было 11% ВВП, в 1997 году – 13% ВВП, всего по курсу только за эти два года примерно 100 млрд. долл.);
2. соответственно – выпадение огромных ресурсов из внутреннего оборота, оказывающее на экономику точно такое же влияние, как репарационные выплаты;
3. обнуление притока вкладов в кредитную систему (например, вклады домашнего сектора в банки в 1996-1997 годах были в 6 раз меньше вкладов в СКВ). Как следствие – слабость кредитной системы, чрезвычайная дороговизна кредита, фактически бескредитный режим работы промышленности, невозможность для предприятий пополнять расчетные счета в требуемом объеме за счет кредитных источников, что способствует и демонетизации экономики, и наращиванию просроченных платежей;
4. невозможность для государства получить дешевые кредиты на внутреннем рынке (отсюда - эпопея с сверхценами на ГКО-ОФЗ), как результат - колоссальный рост государственной задолженности;
5. необходимость внешних займов как для того, чтобы питать бюджет, так и для того, чтобы удерживать (в условиях огромного внутреннего спроса на доллары для тизаврации) курс рубля в сколько-нибудь приемлемых рамках; соответственно, необходимость для этого регулярных валютных займов и все более глубокое погружение страны в долговую яму;
6. в результате - фактически постоянное финансирование Центробанком тизавраторов: у Центробанка при той политике, которая у нас проводится по сей день, нет денег для бюджета, но есть деньги для субсидирования курса, то есть для субсидирования тех, кто покупает доллары и кто их вывозит.

Описанная система связей между обращением СКВ и рублей автоматически создает ситуацию неустойчивости экономики, воспроизводит и наращивает крайне высокие конъюнктурные риски и делает неизбежными кризисы, подобные кризису 17 августа 1998 года. И в такой ситуации совершенно понятно, что солидные иностранные инвесторы не идут в страну, в экономику которой встроен столь мощный генератор конъюнктурных рисков.

Но, помимо провоцирования и наращивания кризисного потенциала экономики, эта система уже "съела" в России значительную часть социальных расходов, почти все средства, которые раньше тратились на помощь сельскому хозяйству, значительную часть бюджета, и заодно породила на свет гигантский внутренний и внешний долг.

Одновременно проводить собственную валютную политику и поддерживать неограниченную мобильность капитала - задача совершенно нереализуемая для государства, не имеющего подавляющего влияния на мировые финансы. В российской государственной финансовой политике необходимо отказаться от принципа свободного перетока капиталов. Это могут себе позволить лишь очень богатые и финансово

сильные страны, которым в этом смысле нечего бояться. Мировой кризис сегодня отчетливо показал, что для всех остальных такой принцип просто опасен.

Если наш российский дефолт не представляется достаточным аргументом - вспомним Мексику, которую после бегства портфельных инвесторов спасли от полного краха лишь беспрецедентные международные кредитные вливания объемом более 50 млрд. долл. Или оценим потери, которые понесли в результате чрезмерной открытости экономик "тигры" в АТР. Или приглядимся к печальному опыту Бразилии, которая в недавнем кризисе потеряла более 30 млрд. долл. портфельных инвестиций и оказалась на грани финансовой катастрофы.

А вот в Чили, на который очень любят ссылаться в качестве либерально-рыночного образца российские реформаторы, после финансового кризиса 80-х законодательно запрещено выводить иностранные инвестиции ранее, чем через год после их вложения. Кроме того, круг юридических лиц, имеющих право зарубежных заимствований, предельно ограничен законом. Аналогичные или еще более жесткие меры ограничения перетока капиталов ввела Малайзия и готовит ряд других стран. И все реализующие капиталистические модели развития современные страны, которые успешно завоевывают новые позиции на мировых рынках либо форсированно выбираются из кризиса, используют достаточно жесткий контроль над трансграничными потоками капитала.

Именно для того, чтобы избежать дезорганизации экономики за счет описанных выше механизмов, на этапе своей относительной слабости экономики европейских стран, а также Израиля и Японии (в конце 40-х - начале 50-х годов и даже позднее, а в развивающихся странах и в 80-е годы) использовали системы валютного регулирования, предусматривающие:

1. 100% сдачу валюты Центральному банку либо уполномоченным банкам, использование СКВ только для обслуживания импорта и экспорта и госдолга;
2. систему множественных валютных курсов или систему управления валютными потоками, позволяющую добиться аналогичных результатов (продажа валютных сертификатов, налоги на валюту для экспорта и импорта);
3. ограничения на перевод капитала и валютные спецкурсы для перевода капитала;
4. жесткие ограничения для физических лиц на ввоз и вывоз валюты.

Подобные меры позволяли странам Запада и Востока, вышедшим из кризиса, избежать дезорганизации экономики и субсидирования стран с сильными валютами. В частности, повторюсь, в Чили, которую многие наши неореформаторы считают либеральным образцом для подражания, уже много лет используется целый ряд подобных ограничений. Представляется несомненным, что, в том или ином варианте, соответствующая система мер должна быть реализована и у нас.

При этом абсолютная и первоочередная необходимость – заблокировать тезаврацию накоплений в доллары, и направить накопления в банки.

Одновременно необходимо подчеркнуть, что категорически неприемлемо пытаться изымать СКВ, находящуюся в руках граждан, мерами административного принуждения или налоговой конфискации. Этот капитал вполне поддается мобилизации экономическими средствами.

Целесообразно, в частности:

1. предоставить право уплаты налогов по просроченной сумме без пени в СКВ;
2. предоставить право уплаты налогов в СКВ по пониженным ставкам;

3. создать госбанк для операций с долларовыми вкладами при 100%-ных государственных гарантиях;
4. вернуть в страну хотя бы частично просроченную дебиторскую задолженность (несколько десятков млрд. долл.);
5. ввести практику освобождения от определенных типов наказаний за незначительные преступления за пеню в СКВ, практику снижения срока наказания за подобные преступления в обмен на пени в СКВ, а также практику возможной замены некоторых наказаний на штрафы в СКВ.

По множеству аналитических оценок, в России сейчас находится СКВ суммарным объемом не менее 100 млрд. долл. К этому огромному ресурсу надо обращаться, и его необходимо задействовать.

При этом оценки показывают, что лишь мера (5) может дать России больше СКВ, чем способен, при самом благоприятном развитии событий, предоставить МВФ. И дать - без дальнейшего наращивания российского внешнего долга.

Когда сегодня подавляющее большинство российских СМИ яростно защищает от любых посягательств существующую систему валютного обращения, подчеркивая, что только она, мол, и позволяет существовать главному приобретению реформ - российским коммерческим банкам, то это полный абсурд. Легко показать, что если бы тезаврационная перекачка рублей в доллары была заблокирована, например, в 1995 году, то только за следующие два года в банки поступили бы сбережения, равные примерно 600 млрд. руб.. Что, замечу, многократно перекрыло бы в долларовом исчислении займы, полученные отечественными банками за рубежом, и (об этом также можно говорить с уверенностью) исключило бы долговую ситуацию 1998 года, которая погубила многие крупнейшие банки.

Блокировка тезаврации рублей в доллары приведет к росту финансовых возможностей российских банков за 2-3 года в несколько раз и сможет заложить прочный фундамент кредитной системы России. Тот фундамент, который у нее до сих пор практически отсутствует.

10.3.2.2. Ключ к дезинфляции экономики – выключение немонетарных генераторов инфляции

Лишь в условиях экономики с очень высокой эффективностью проблема инфляции – это всегда и почти исключительно проблема эмиссии. Соответственно, монетаристские рецепты борьбы с инфляцией срабатывают только в экономиках развитого типа, где практически полностью погашены немонетарные генераторы инфляции.

Если немонетарные генераторы инфляции увеличивают цены на 20%, то параллельный прирост денежной массы на те же 20% нельзя рассматривать как причину роста цен. Более того, если денежную массу соответствующим образом не увеличить, или если кредитная система не обеспечит прирост средств на расчетных счетах за счет вкладов на соответствующую сумму, то экономика, при отсутствии в ней запасов денег, неизбежно начнет сокращать производство.

В России до сих пор боролись с немонетарной инфляцией, так, как если бы это была монетарная инфляция. Это, конечно, абсурд. Для того, чтобы всерьез говорить о монетарном подавлении инфляции, нужно сначала “выключить” немонетарные генераторы инфляции.

Сильнейший из них (банкроты – всегда повышатели цен) – просроченная задолженность. Соответственно, только ее ликвидация уже резко снизит инфляционный потенциал экономики.

Второй по силе немонетарный генератор инфляции – это ножницы между валютным курсом и паритетом покупательной способности рубля. Экспортеры при либерализованной валютной и таможенной политике всегда будут стремиться продавать товар на внутреннем рынке по “мировой цене”. То есть, фактически, по цене, получаемой как цена в долларах, умноженная на валютный курс. И такая цена практически всегда будет превышать средний уровень внутренних цен, разгоняя инфляцию.

Еще один активный немонетарный генератор инфляции - система сложных бартерно-посреднических цепочек, выросших и процветающих в условиях демонетизации товарного обращения. Структура ценовых "накруток" в этих цепочках нередко приводит к увеличению цен для потребителей не на проценты, а в разы.

Далее, любое падение курса рубля в наших условиях означает включение еще одного мощного "импульсного" немонетарного генератора инфляции, и соответствующий "скачок цен".

Очень существенными немонетарными генераторами инфляции в России являются также чистый экспорт капитала и доходы криминального сектора (которые в целом действуют на экономику примерно так же, как крупные налоги).

Таким образом, в нашей экономике (в том числе ввиду ее слабой структурированности, почти полного отсутствия мощных предпринимательских групп и огромного количества посредников) – большое количество активных первичных немонетарных генераторов инфляции.

Главный механизм выключения большинства перечисленных немонетарных генераторов инфляции - понижение в экономике числа "инфляционно-генерирующих точек". А это, в первую очередь, создание в России необходимой экономической структуры ФПГ, картелей и синдикатов, и интеграция в их рамках финансирования, производства и сбыта по современным рыночным схемам, освоенным и применяемым крупными западными корпорациями.

Одновременно в банковской системе нужно стремиться к политике минимальных реальных ставок, то есть к предоставлению кредитов под определенный процент сверх процента инфляции. Другая форма подобной кредитной политики - предоставление кредитов под твердый процент в постоянных ценах. Эти меры также резко снизят инфляционный потенциал отечественной экономики.

Еще одно эффективное средство борьбы с инфляцией – антиинфляционные налоги. Это средство до сих пор у нас вообще не использовалось. Его нужно использовать, причем активно.

Однако необходимо отдавать себе отчет в том, что в обозримом будущем полностью погасить немонетарные генераторы инфляции в России не удастся. А потому в нашей стране - после нормализации деньгонасыщенности – потребность в эмиссии с учетом немонетарных генераторов инфляции будет составлять в любом случае не менее 3-4% ВВП. Эту эмиссию придется проводить, но такую сумму в нынешней ситуации сверхкризиса совершенно нелепо предоставлять коммерческим банкам. Указанные эмиссионные деньги должны идти в бюджет.

10.3.2.3. Первоочередные мероприятия по приведению в работоспособное состояние кредитной системы

Еще одна важнейшая проблема, которую нам предстоит решить – это направить сбережения населения в отечественные банки и создать банковскую сеть, способную обеспечивать потребности реального сектора экономики.

Нормализация системы денежного обращения путем ремонетизации экономики и разделения рынков долларов и рублей (чтобы воспрепятствовать вложению рублей в доллары) лишь создает для этого предпосылки.

Однако эта мера сама по себе недостаточна, чтобы создать в России эффективную банковскую систему. Она недостаточна уже по той причине, что в банковской системе России преобладают маломощные универсальные банки. Между тем, как известно, система универсальных банков эффективна только в том случае, если банковская система страны располагает ядром из банков с активами по несколько десятков миллиардов долларов каждый, а финансовая система характеризуется значительной устойчивостью. В противном случае более эффективна банковская система, основанная на принципе специализации и наличии значительного числа специализированных банковских учреждений.

В целом в России будет обладать достаточной эффективностью банковская система, аналогичная банковской системе Южной Кореи в том виде, какой она имела в 80-е годы (до ее нынешней либерализации). Эта система имела своим ядром группу государственных банков, включая банки, специализирующиеся на операциях в иностранной валюте, кредитовании иностранных экспортеров и импортеров продукции местного производства, финансировании развития ключевых отраслей промышленности, кредитовании мелких и средних предприятий, а также населения.

На обычные коммерческие банки при этом целесообразно возложить главным образом обеспечение потребностей экономики в оборотных средствах и краткосрочное кредитование, аналогично тому, как это было многие десятилетия в США.

Необходимо учитывать, что способность финансирования средне-долгосрочных проектов коммерческими банками России еще неизбежно длительное время будет очень низкой. Именно поэтому в данной сфере главная роль должна принадлежать государству.

Россия нуждается также и в системе специализированных кредитных учреждений для обслуживания сельского хозяйства, аналогичной таковой в США в 50-е – 70-е годы.

Необходимо создать в нашей экономике и специализированные инвестиционные банки. Кстати, замечу, что закон, по которому из всей массы банков были выделены инвестиционные банки (закон Гласса – Стигала), отменен в США совсем недавно, лишь в конце 90-х годов.

Разумеется, практика создания для частных банков искусственных "кормовых площадок" в виде допуска к операциям с бюджетными средствами, возможностей неконтролируемых спекуляций валютой и т.п. - должна быть решительно пресечена.

Располагая возможностью аккумулировать почти в полном объеме свободные денежные ресурсы населения (а не их 15%, как это было до последнего времени), размещаясь на естественном для банков поле деятельности - удовлетворении потребностей предприятий в краткосрочных кредитах, - система негосударственных банков России будет располагать намного большими возможностями развития (особенно при условии динамизации экономики России), чем в 1992-1999 годах. Она будет гарантирована от краха.

Далее, российский кредитный рынок должен быть практически закреплен за российскими банками. Банки-нерезиденты должны на нем действовать только в достаточно жестких рамках. Это, напомним, обычная практика применительно к той кризисной фазе экономического развития, в которой находится Россия. Эту практику при выходе из кризиса применяли почти все развитые и развивающиеся страны.

На период полного восстановления экономики на банковские операции целесообразно наложить ограничения, аналогичные существовавшим в США в 30-е годы (с целью избежать спекуляции, то есть в первую очередь ограничить операции с валютой).

Для придания банковской системе России достаточной устойчивости и одновременного снижения реальных процентных ставок целесообразно перейти на систему использования твердых в постоянных ценах и плавающих в текущих ценах процентных ставок. Тем самым, за счет снижения инфляционных рисков кредитования, будут автоматически созданы также и предпосылки для увеличения степени участия частных коммерческих банков в финансировании инвестиционных проектов.

Центробанк должен взять на себя обязательство индексировать (за счет безналичной эмиссии) банковские резервы и корреспондентские счета банков в ЦБ. Эта мера, совершенно необременительная для экономики, существенно улучшит условия функционирования российских банков и будет способствовать понижению кредитного процента.

Должна быть в сжатое время создана полная и эффективная система страхования банковских вкладов. При этом переход на систему твердого реального и плавающего текущего процента позволит страховать вклады и от инфляционных рисков. Этот вид страховки автоматически и в решающей степени повысит доверие вкладчиков к банковской системе.

Наконец, автономия Центробанка в условиях борьбы с кризисом денежно-кредитной системы, вызванным в немалой степени действиями того же самого Центробанка, - нонсенс. Представляется, что, по крайней мере на начальном этапе борьбы с кризисом, автономия Центробанка должна быть резко сужена или даже ликвидирована. В этом случае его статус должен соответствовать статусу Банка России в годы Первой мировой войны.

10.3.2.4. Ликвидация кризиса неплатежей и банкротного состояния экономики

Кризис неплатежей, как уже показано выше, практически на 100% является результатом политики Центробанка и Минфина России. В результате устроенной вслед за инфляционным потоком денежной засухи в 1994-1999 годах большинство предприятий в принципе не могло продолжать свою деятельность без роста просроченной задолженности. Расплатиться с долгами при дефиците денег в обращении и практической недоступности для них кредитных ресурсов (как частных, так и государственных) - они тоже не могли.

По указанной причине нам в России нужно предусмотреть очень взвешенный подход к проблеме банкротств. Если банкротами является 1-2%, пусть даже 5% предприятий, то их банкротство может, в принципе, оздоровить экономику. Но если банкротами являются чуть ли не все предприятия реального сектора, то их банкротство экономику попросту уничтожит. Поэтому в сложившейся обстановке ввод в действие механизмов массовых банкротств недопустим. Ввести их в действие – значит начать

действительно уничтожать российскую экономику за грехи Правительства и Центробанка.

Кризис неплатежей создало государство. Оно же должно его ликвидировать. Но при этом решение проблемы неплатежей нельзя растягивать на многие годы - прежде всего потому, что обремененные неплатежами предприятия экономически неполноценны, нормальное их функционирование невозможно.

Во-первых, акции потенциальных банкротов (а таковым будет любое предприятие с грузом даже реструктуризированной просроченной задолженности) ничего не стоят. Соответственно, у таких предприятий нет ценностей для залога, а без залога не бывает средне-долгосрочных кредитов.

Во-вторых, потенциальные банкроты не могут и не будут инвестировать деньги в производство. И это в полной мере относится и к сельскохозяйственным производителям.

В-третьих, потенциальные банкроты – это всегда повышатели цен. Экономика потенциальных банкротов, экономика просроченной задолженности – это всегда и непременно инфляционная экономика.

Следовательно, проблема просроченной задолженности не допускает консервации и должна быть решена быстро. В этой ситуации целесообразна реализация неоднократно предлагавшихся (в том числе и иностранными экспертами) радикальных мер с целью решения проблемы неплатежей. Для предприятий реального сектора представляется возможной следующая ускоренная процедура решения данной проблемы:

1. чистые долги предприятий бюджету со сроком давности свыше 3-6 месяцев аннулируются, а по остальным долгам аннулируются пени;
2. чистый долг бюджета предприятиям переоформляется по договоренности либо в государственные ценные бумаги, либо в субсидию ЦБ для пополнения инвестиционных фондов, либо в кредит Банка развития (соответственно, увеличенный против суммы чистого долга) на цели развития;
3. все долги предприятий со сроком просроченной задолженности свыше года аннулируются (рост цен и так их неуклонно понижает);
4. по долгам со сроком просроченной задолженности до года, если предприятие должно больше, чем ему должны, долг аннулируется; если ему должны больше, чем оно должно, соответствующий долг принимается в определенной пропорции (дифференцированно по отраслям и секторам экономики) государством на себя и гасится в форме субсидии на пополнение оборотных фондов, либо инвестиционной субсидии, либо низкопроцентного кредита (в последнем случае он должен в определенной кратности превышать долг), либо государственных низкопроцентных бумаг.

Поскольку государству так или иначе придется предоставлять предприятиям и низкопроцентные кредиты, и субсидии (через Бюджет развития, Банк развития и другие структуры), реальные затраты на гашение избытка дебиторской задолженности в любом случае будут умеренными.

Замечу, что по своему экономическому содержанию описанный метод решения проблемы просроченной задолженности совершенно аналогичен обычному послевоенному обмену денег.

Если же принять во внимание, что почти вся новая собственность в РФ образовалась с фактическим нарушением владельческих прав массы населения и с многочисленными нарушениями законодательства, то указанная корректировочная процедура в отношении сферы собственности вполне допустима. Ее допустимость для

всех собственников, а не только банкротов, определяется тем, что предлагаемая процедура будет иметь своим следствием значительный рост рыночной стоимости акций российских компаний (это - практически неизбежное явление после освобождения от долгов). И этот результат - повышение реальной капитализации всех предприятий и компаний страны - окажется в конечном счете выгодным для всех без исключения субъектов российских рынков, включая государство.

Разумеется, возможны и другие схемы решения проблемы просроченной задолженности и неплатежей, помимо описанной выше. Но все они должны отвечать условиям:

- сжатости во времени процедуры устранения просроченной задолженности;
- пополнения денежных оборотных фондов предприятий до уровня, исключающего возможность дальнейших массированных неплатежей, что практически возможно только за счет безналичной эмиссии.

Заметим, что известный экономист М.С.Бернштам, иностранный советник Высшего экономического совета при Президиуме Верховного Совета Российской Федерации в 1993 году, предлагал вообще просто полностью списать задолженность, а оборотные фонды предприятий пополнить за счет одноразовой эмиссии. (“Российский экономический журнал”, 1993, № 9, с. 35-38). Думается, что этот совет заслуживает серьезного рассмотрения и сейчас, в 2000 году.

10.3.2.5. Нормализационные преобразования в бюджетной системе

По состоянию на 1913 год, при ВВП в 16-17 млрд. долл., доходы бюджета Российской империи (без бюджета земств) составляли 3150 млн. руб., что эквивалентно цене 1715 тонн золота. В долях ВВП это составляло около 20%, что более чем вдвое превышает долю Федерального бюджета в ВВП и примерно равно доле консолидированного бюджета в ВВП.

В долларовом выражении доходы бюджета 1913 года составляли 1757 млн. долл. 1913 г., а расходы (3070 млн. руб.) - 1580 млн. долл. На современные деньги доходы бюджета 1913 года составляли более 25 млрд. долл., расходы – более 23 млрд. долл.

Таков был “золотой” бюджет в условиях, когда торгово-промышленное население практически не было обложено налогом, но зато вино-водочная монополия давала бюджету 675 млн. руб. в год.^x

Одновременно затраты на обслуживание госдолга, несмотря на то, что перед этим Россия десятилетиями привлекала крупные иностранные кредиты, составляли в 1913 году лишь 402,8 млн. руб.

Существующее положение в области денежного обращения и государственных финансов, при котором мы (с налогами) имеем ничтожный бумажный, а не золотой, бюджет (фактически такой же, как и царский золотой бюджет 1913 года), при ничтожных чистых поступлениях от займов в бюджет за 1992-1999 годы, - совершенно неприемлемо. И огромный государственный долг России является явным свидетельством глубокого кризиса управления нашими финансами.

То есть, полагаю, дело не в том, что в стране тяжелая экономическая обстановка (да, это есть, но не это главное), а прежде всего в том, что российскими финансами и российской денежной системой в 1992-1999 годах управляли в высшей степени

^x Данные приводятся согласно: В.Н.Коковцев. Из моего прошлого. Воспоминания 1911-1919 гг. М., “Современник”, с. 438-440, 566 и др. В.Н.Коковцев – Министр финансов России в 1904-1914 гг.

непрофессионально. Не по деловому. Без видения всего комплекса проблем. Без просчета вариантов. Без оценки последствий тех или иных шагов на перспективу в 3-5 лет, что является необходимым условием квалифицированного управления финансами в современных условиях. Под влиянием высосанных из пальца соображений о том, что “прогрессивно” и что “реакционно”.

У меня нет никаких сомнений в том, что ситуация в российских финансах может быть полностью изменена к лучшему в самое сжатое время.

Размеры бюджета России (понимая под бюджетом Федеральный бюджет + местные бюджеты + разного рода присоединенные счета и внебюджетные фонды, включая фонды бюджета развития) должны определяться финансовым потенциалом, то есть возможностями бюджетного перераспределения ВВП и потребностями в нем.

Финансовый потенциал демонетизированной российской экономики составляет около 35% ВВП. А при 100% монетизации он, как и в других странах (впрочем, как и у нас в России в 1992 году), будет превышать 50% ВВП. И при использовании грамотных финансовых технологий эти средства легко могут быть направлены в бюджет.

После монетизации экономики на 100% потребности экономики в деньгах могут быть без особых затруднений удовлетворены либо за счет налоговой схемы, принятой у нас в 1992 -1993 годах, либо за счет французской налоговой схемы, по существу аналогичной. Сравнительный анализ этих схем приведен в таблице 10.6:

Табл. 10.6.

Налоговые системы России и Франции

Налоги и платежи налогового типа в % к ВВП			
	Россия		Франция
	1992	1993 в целом	1987
1. Налоги на доходы и прибыль предприятий	9,4	0,3	2,3
2. Налоги на доходы и прибыль физических лиц	3,3	2,7	5,7
3. Налоги на товары и услуги, включая внешнюю торговлю в т.ч. НДС	15,3	14,1	13,1
4. Платежи в фонды социального страхования	10,8	10,8	19,3
5. Всего налогов и платежей	47,8	37,6	44,8

Источники:

"Вопросы экономики", 1994, №5, с. 50 и 54.

"Statistical Abstract of the United States", 1996, p. 845.

До бюджета в 25-30% ВВП мы дошли потому, что экономика была лишена денег, и еще потому, что появлялась тенденция замещения тех налогов, которые легко собрать, такими налогами, которые собрать трудно.

Настоящие бюджетные трудности начались только после того, как легко собираемый налог (НДС) был сокращен с 15,3% ВВП в январе 1993 года до 6,9% в декабре 1993 года. Вскоре после этого началась и эпопея с ГКО. Долговая ловушка, в которой пребывает Россия, – прямое следствие сокращения НДС, акцизов и внешнеторговых налогов. Выгоды от этого сокращения были намного перекрыты издержками для экономики.

При этом еще раз подчеркну, что сокращение НДС не увеличило предпринимательскую прибыль, так как она тут же была уничтожена конкуренцией. Причина этого в том, что, как и все косвенные налоги, НДС – это налог на потребителя. Его сокращение поэтому создает лишь краткосрочный эффект роста чистых доходов предприятий.

Сокращение налогов имело только один видимый эффект: стабилизацию масштаба предпринимательских доходов после выплаты налогов на уровне в 20-25% ВВП (в несколько раз выше, чем в США), но в условиях падающего ВВП. Эта прибыль в объеме свыше 10% ВВП тут же использовалась для покупки долларов (фактически, частично, за счет Центробанка), а остальная часть прибыли – почти целиком шла на нужды паразитарного потребления, и в первую очередь потребления криминальных элементов.

Восстановить сегодня нормальный уровень деньгонасыщенности экономики и налогообложения – значит ударить по криминалу, увеличить экономические возможности предпринимательского сообщества, дать деньги армии, пенсионерам, крестьянам, врачам, учителям, прекратить истощение экономики невиданным в истории расточительством.

Представляется, что оптимальным было бы вернуться к налоговой системе начала 1993 года и одновременно ввести госмонополию на продажу вино-водочных изделий по образцу начала века.

Но есть и другой вариант. Чтобы покончить с разговорами о нерыночных налогах, более целесообразным было бы в качестве переходной меры восстановить систему налогообложения начала 1993 года, а затем перейти на систему налогообложения, принятую по Франции во второй половине 80-х годов.

Американская система налогообложения, при которой поступления от налогообложения физических лиц составляют примерно 10% ВВП при значительных размерах недобора налогов – в самих США считается неэффективной большинством экономистов, и удерживается там лишь по причинам исторического характера.

В России попытка перенести центр тяжести налогообложения на физических лиц – значит окончательно погубить российские финансы. Для того, чтобы с этим согласиться, надо лишь понять, что собрать налоги, например, с криминалитета, – гораздо труднее, чем собрать их с предприятий. Предприятиям же для того, чтобы они эффективно заработали, нужно в первую очередь не снижение налогов, а ликвидация просроченной задолженности, восстановление оборотных средств и доступный кредит.

И попытки заменить отсутствие кредита снижением налогов могут привести лишь к дополнительному ухудшению той ситуации, которую мы имеем сегодня.

Эффективный бюджет (то есть такой бюджет, который покрывает все разумные потребности и создаст предпосылки для выхода страны из кризиса) – это бюджет, имеющий структуру (в % к ВВП при исчислении ВВП по паритету покупательной способности рубля), приведенную в таблице 10.7.

Параметры нормализационного антикризисного бюджета России

Показатель	Удельные бюджетные расходы
Затраты на управление, оборону и науку	11
в т.ч. оборона	6
наука	2
Затраты на образование, культуру, здравоохранение	9
Затраты на социальное обеспечение и коммунальные Нужды	10
Затраты на народное хозяйство	15
в т.ч. капиталовложения	10
Итого непроцентных затрат	45
Плюс процентные затраты:	
- на обслуживание внутреннего долга	2
- на обслуживание внешнего долга	3 ^x
Всего затрат по бюджету	50

Такого рода нормализационный бюджет, по существу, аналогичный российскому бюджету 1992 года, должен быть профинансирован в 2001 или 2002 годах минимум на 6% за счет эмиссии, связанной с нормализацией насыщенности экономики деньгами. Причем эта эмиссия должна иметь в основном безналичный характер и должна быть направлена на цели решения экономических задач государства – в этом случае ее инфляционная отдача может быть сведена почти к нулю.

Эмиссионное финансирование бюджета в условиях недогрузки производственного аппарата на 50-70%, если эмиссия направляется на цели стимулирования конечного спроса (особенно инвестиционного назначения) и на субсидирование сельского хозяйства, принципиально отличается от эмиссионного финансирования бюджета при 100% загруженном производственном аппарате, и является в этом случае аналогом обыкновенного кредита. Поэтому, на самом деле, эмиссионное финансирование бюджетной системы целесообразно и после нормализации положения с деньгонасыщенностью экономики на период до восстановления загрузки мощностей на 70-80% - в объеме 3-5% ВВП в год.

В качестве временной меры для нормализации и стабилизации исполнения бюджета России может быть рассмотрена и введена в действие упрощенная система дополнительного налогообложения, предусматривающая обложение (по дифференцированным нормам) налогом с оборота любого платежа, пришедшего на расчетный счет. Такого рода система будет работать автоматически и обеспечит исключительно высокую собираемость налогов, и в то же время не станет слишком обременительной для предприятий.

Еще одна сложная проблема нормализации и исполнения российского бюджета - вопрос государственного долга. Сейчас обслуживание госдолга России чрезвычайно затруднено присоединением нашей страны к статье 8 Устава МВФ, предусматривающей переход РФ к конвертируемости рубля по текущим операциям. Это ведет к сращиванию внутреннего и внешнего долга¹.

Наилучшим для нас решением в данной ситуации будет, я полагаю, временный отказ от присоединения к этой статье Устава МВФ на весь период решения проблемы

^x долларовый эквивалент – минимум 15 млрд. долл.

¹ На это обратила внимание г-жа И.Хакамада (“Вопросы экономики”, 1997, № 4, с. 77).

российского внешнего госдолга. Аргументом для переговоров с МВФ на указанную тему может служить то, что использование подобного механизма позволит России ускорить решение задачи минимизации ее долга перед МВФ и другими международными кредиторами.

Представляется, что аналогичным образом целесообразно разделить не только рублевый и валютный рынки (как это делалось до 1990-го года в любой стране, оказавшейся в тяжелых финансовых и экономических условиях), но и разделить валютную и рублевую секции бюджета, и перейти к исчислению бюджета и разного рода присоединенных к нему счетов в процентах к ВВП. И при этом оценивать ВВП не по валютному курсу (что в условиях стран, аналогичных России, экономически бессмысленно), а по паритету покупательной способности рубля.

При этом еще раз подчеркну: необходимо исходить из того, что практически свести инфляцию к нулю в России нельзя. Ее не удастся свести к нулю нигде, включая США. Но и в США инфляция сведена к минимуму только за счет того, что 10-12 финансовых институтов, контролирующих фактически всю систему крупных корпораций, регулируют их ценовое поведение и проводят согласованную политику недопущения роста цен до уровня, создающего угрозу доходам по средне-долгосрочным кредитам. И потому все разговоры о том, что цены в США стабилизированы рынком – только для малоосведомленных и наивных людей.

Потому бюджетная система России должна быть адаптирована к росту цен именно за счет того, что все показатели доходов и расходов должны исчисляться в % к ВВП, а расходы индексироваться. Это не создает никаких принципиальных проблем, поскольку доходы бюджета определяются величиной ВВП в текущих ценах и автоматически растут с ростом цен.

В связи с выдвинутыми предложениями целесообразно:

1. принять закон об индексировании исполнения принятого бюджета;
2. принять закон о присоединенных к бюджету счетах и их дополнительном финансировании.

Думаю, что имеется полная возможность решить эти проблемы без проволочек и серьезных затруднений.

10.3.2.6. Принципы политики в области цен и субсидий в условиях решения задач экономического восстановления

Постоянно нарастающие сейчас вследствие кризиса экономические потери РФ настолько велики и настолько выходят за пределы допустимых в рамках нормального рыночного хозяйства, что есть все основания принять для экономического восстановления чрезвычайные меры.

Во время Первой и Второй мировых войн, как известно, система государственного экономического контроля в Англии, Франции, США, Германии, Японии вводилась не потому, что было состояние войны. Основной причиной сверхактивного государственного вмешательства в военные экономики было то, что без такого вмешательства оказывались неизбежны огромные экономические потери, ставящие под угрозу само существование государства. И заметим, что высочайшая степень госвмешательства в экономику сохранялась в большинстве послевоенных государств еще длительное время, вплоть до выхода из вызванного войной кризиса.

Между тем, нынешний уровень перегрузки российской экономики уже таков, что становится вполне реальным риск развала России по сценариям, сходным с

развалом СССР. В этой ситуации у нас есть все политические, моральные и прецедентные основания для расширения государственного контроля за ценами и принятия особых, контролируемых государством, программ производства и капиталовложений, нацеленных на быстрейшее решение задач восстановительного периода.

Ценовое регулирование в условиях развитых стран осуществляется либо прямо государством, либо косвенно, через систему картелей (в частности, в 30-е годы картели контролировали цены на всех основных несельскохозяйственных рынках) и путем контроля за основными компонентами ценообразования (затраты на труд, амортизацию, налоги и др.).

Абсолютный ценовой либерализм является широко распространенной идеологической доктриной, но нигде не стал практикой. В тех же США не только процветает практика назначения цен в порядке следования за ценовым лидером отрасли, но и действует система Федеральных регулировочных комиссий, диктующих, в частности, цены на электроэнергию, услуги транспорта и другие инфраструктурные цены, включая услуги нефте- и газо-проводов. Сверх того, сельское хозяйство в США и в конце 80-х, и в конце 90-х годов являлось объектом крупномасштабного государственного субсидирования. Тем более нужно активное государственное ценовое регулирование в нашей стране в момент глубокого кризиса и отсутствия мощных рыночных институтов управления ценовой политикой.

Пока в России не возникла система эффективных крупномасштабных корпораций, государство имеет все основания для проведения ценовой политики, базирующейся на следующих принципах:

- создание Федеральных регулировочных комиссий с более широкими полномочиями, чем в развитых странах;
- создание в промышленности системы отраслевых картелей с целью регулирования цен;
- дифференциация, а не унификация норм налогового обложения, и управление ценами посредством косвенных налогов.

В 1991-93 годах в России в исключительно крупных масштабах, вопреки всем рыночным нормам, производилось питание частного сектора кредитами под процент, многократно меньший процента инфляции (что позволяло расплатиться за кредит его незначительной частью). Фактически это были субсидии на спекуляции, нанесшие экономике России, как показано выше, огромный ущерб.

Таким образом, для субсидирования спекулятивной деятельности деньги нашлись. А для субсидирования с целью регулирования цен и поддержания жизнеспособности ряда отраслей экономики денег, якобы, найти нельзя.

Но в развитых странах, помимо прямых субсидий, широко используются методы косвенного субсидирования цен – путем регулирования налоговых ставок и норм амортизационных списаний (их изменение влияет на уровень облагаемой налогом прибыли и, соответственно, на размер налоговых платежей). Этот механизм также нужно ввести в действие и в России.

Однако в нашей стране, с ее еще только лишь складывающейся системой рыночных отношений и огромной неопределенностью на рынке, косвенные методы субсидирования вряд ли всегда будут срабатывать достаточно эффективно. Поэтому, чтобы уравнивать экономические шансы экономики РФ и развитых стран, в России необходимо использовать в относительно более крупных размерах прямое субсидирование.

Традиционными главными сферами прямого субсидирования в развитых странах являются экспорт (механизм - кредитование экспорта специальными государственными банками) и сельское хозяйство. Традиционная сфера косвенного субсидирования – технологически передовые отрасли в период их становления, и структурно "больные" отрасли. При обесценивании оборотных фондов, если оно связано с общим характером экономического положения, вполне нормальным и широко распространенным явлением оказываются государственные субсидии на пополнение оборотных фондов.

При этом необходимо признать важный принцип: в России, в связи с тем, что ее экономика ввергнута в тягчайший кризис, круг объектов (субъектов) субсидирования должен быть шире, чем в развитых странах, а сами размеры такого субсидирования – относительно большими.

Одной из базовых проблем субсидирующей политики государства является проблема цен на энергоносители. Предъявлявшиеся Западом к России с 1991-93 годов требования назначать цены на энергетическое сырье, исходя их валютного курса рубля, были совершенно не обоснованы по многим причинам, и в первую очередь потому, что курс рубля в этот период совершенно не отражал его паритет покупательной способности. Но давлению Запада поддались, и в результате цена на энергоносители, уплачиваемая производителями в нашей стране, в течение ряда лет была на аномально высоком уровне, что, разумеется, способствовало дезорганизации и наращиванию кризисности экономики.

При этом, заметим, что если в условиях США деятельность Федеральных регулировочных комиссий сводится к тому, чтобы в пределах возможного понизить цену на энергосырье и электроэнергию, то в РФ государство в течение длительного времени фактически изо всех сил стремилось эти цены повысить.

Нужно решительно отвергнуть тот принцип, согласно которому цена на энергоносители должна определяться курсом рубля и мировыми ценами. Курс рубля в наших условиях может очень далеко отклоняться от паритета покупательной способности; причем, пока фондовая оценка российских активов будет многократно ниже реальной цены, он вообще, в принципе не может отражать ценовые реальности экономики.

Поэтому, при наличии крупного разрыва между валютным курсом и покупательной силой рубля, оплата энергоносителей на базе цены, исчисленной исходя из курса, означает на деле огромную и ничем не обоснованную переплату за энергоносители. Цены на энергоносители в России в период выхода из кризиса должны соответствовать среднему уровню товарных цен, то есть должны регулироваться и определяться исходя из паритета покупательной способности рубля.

10.3.2.7. Программа-минимум по финансовой стабилизации сельского хозяйства

Программа-минимум по решению задач финансовой стабилизации сельского хозяйства и созданию условий для его нормального функционирования должна предусматривать:

1. аннулирование всех просроченных долгов сельского хозяйства;
2. предоставление эмиссионного кредита Центробанка Министерству сельского хозяйства с тем, чтобы последний удовлетворил кредиторов сельского хозяйства по просроченным кредитам под жесткое и контролируемое обязательство не использовать соответствующие суммы (они должны

предоставляться постепенно) для операций на валютном рынке. Поскольку экономика демонетизирована, соответствующая эмиссия в любом случае не причинит ей сколь-нибудь существенного вреда;

3. организацию системы учета Центробанком векселей Министерства сельского хозяйства (или другой организации, полномочно представляющей сельскохозяйственных производителей). Соответствующие средства должны использоваться для финансирования аналога американской Товарно-кредитной корпорации или других организаций, выполняющих функцию кредитного обеспечения потребностей сельскохозяйственных производителей под залог будущей сельскохозяйственной продукции; в связи со специфическим характером использования соответствующего эмиссионного кредита, его инфляционное влияние на экономику и в особенности на потребительские рынки будет ничтожным; потому стартовый кредит в размере 50-100 млрд. руб. может предоставляться безвозмездно;
4. создание системы квотирования импорта сельскохозяйственной продукции в зависимости от характера ситуации в сельском хозяйстве и динамики потенциального спроса.

10.3.3. Что нужно и можно сделать в рамках рассчитанной на 3-4 года антикризисной программы

Главная цель такого рода краткосрочной программы – это форсированный вывод страны из наиболее острой стадии кризиса - экономического, политического и психологического.

10.3.3.1. Стартовые условия реализации и цели антикризисной программы

Реальности российской ситуации таковы:

1. финансы и экономика, находящиеся относительно “дореформенного уровня” примерно в том состоянии, в каком они были в Германии и Японии относительно довоенного уровня после проигранной Второй Мировой войны;
2. комбинация из деградирующего сельского хозяйства и огромного госдолга, которая легко и просто может превратить Россию в зону хронического если не голода, то недоедания, аналогично Германии начала 20-х годов;
3. нелегитимная с точки зрения значительной части населения, юридически уязвимая (и нередко небесспорная даже по оценкам самих хозяев) собственность, что уже сегодня превращает Россию, с точки зрения предпринимателей, в зону неустранимого конъюнктурного риска;
4. скрытое (зачастую уже и открытое) недоброжелательство Запада не только к России как таковой, но и к новообразовавшемуся российскому предпринимательскому сообществу и даже к российским горе-реформаторам.

Задачи, которые приходится решать в этой ситуации и которые не могут быть решены в одночасье, это:

- (1) восстановление экономики в целом и сельского хозяйства в особенности (во избежание голода),

(2) конверсия экономики из неэффективной формы в эффективную и, в этой связи, легитимизация собственности, без чего невозможна ни более или менее эффективная рыночная экономика, ни политическая и экономическая стабильность.

10.3.3.2. Меры по созданию антикризисного потенциала и антикризисного спроса

Из-за устаревания основных фондов и недоамортизации наша страна каждый год теряет минимум 50 млрд. долл. Так продолжаться долго не может. Болтовня о развитии в этой ситуации несерьезна и недопустима.

Восстановительные задачи примерно того объема, которые стоят сегодня перед Россией, были решены в Германии и Японии за 4 года. Восстановительные задачи, стоящие перед Россией, также должны быть решены за 3-4 года.

Факторами, затрудняющими их решение (помимо полного расстройства финансовой и денежной системы), являются:

1. отсутствие эффективного предпринимательского сообщества;
2. отсутствие системы крупных корпоративных структур и ФПГ (за вычетом нефтегазовой промышленности), отвечающих требованиям эффективной конкурентной борьбы и даже вообще эффективного хозяйствования;
3. незащищенность экономики от внешних деструктивных влияний.

Решение задачи экономического восстановления за 3-4 года предполагает, соответственно (как следует из опыта развитых стран), помимо нормализации денежной, кредитной и бюджетной систем с ликвидацией банкротного потенциала экономики, принятие ряда дополнительных мер, имеющих целью компенсацию "потенциала кризисности" экономики. В числе таких мер следует в первую очередь указать:

1. замещение дефицита эффективности предпринимательского сообщества активизацией регулирующей роли государства;
2. компенсацию низкой склонности предпринимательского сообщества к инвестициям в основные фонды регулированием инвестиционного процесса и прямым государственным финансированием инвестиций по бюджетным и регулируемым кредитным каналам (в общей сложности до примерно 15% ВВП на этапе восстановительного процесса, включая инвестиции в объеме около 10% по бюджету, а затем - в зависимости от темпов восстановления и развития);
3. формирование системы структур, эквивалентных до известной степени системе крупных корпоративных структур и ФПГ развитых стран, путем создания в основных отраслях отраслевых синдикатов (преимущественно) и картелей, с тем, чтобы обеспечить возможность укрепления финансового положения производителей за счет торговой прибыли, аккумулируемой ныне посредническими структурами;
4. стимулирование слияний и образования крупных корпораций с тем, чтобы на долю таких корпораций приходилось 60-70% производства во всех основных отраслях тяжелой промышленности; в машиностроении нужно создать 10-20 корпораций, в химической промышленности 3-5, в черной металлургии – также 3-5 (на промежуточном этапе это могут быть синдикаты); в стратегически важных отраслях – использование режима прямой государственной опеки и государственного управления;

5. укрепление госсектора, при котором за основу может быть взят итальянский образец периода 60-х годов;
6. квотирование использования стратегически важных видов дефицитного сырья и расширение сферы ценового регулирования;
7. создание системы программирования развития экономики на основе южнокорейского и тайваньского опыта, а также опыта Франции и Италии периода 40-х-60-х годов.

Приоритетными направлениями государственного финансирования должны быть программы, предусматривающие:

1. восстановление сельского хозяйства и промышленности, перерабатывающей сельскохозяйственное сырье;
2. восстановление текстильной и обувной промышленности и сырья для них (синтетические волокна, кожи и т.д.);
3. производство предметов потребления из промышленного сырья;
4. ликвидацию разного рода узких мест, препятствующих развитию перечисленных отраслей;
5. фундаментальное технологическое перевооружение производств, дающих наибольший мультипликативный эффект для экономического роста;
6. повышение конкурентных возможностей всех отраслей экономики.

При этом, что следует особо подчеркнуть, прямое административное руководство предприятиями и компаниями, как неэффективное, применяться не должно. Вся система государственного регулирования экономики, за отдельными исключениями (прежде всего в сфере государственной безопасности), должна исходить из применения рыночных регулирующих воздействий.

С целью предотвращения появления и наращивания возможных хозяйственных диспропорций - должна соответствующим образом регулироваться вся система распределения ВВП и сводный финансовый баланс.

Дифференцированно для отдельных секторов экономики должна быть установлена нижняя и верхняя доля фонда оплаты труда в условно-чистой продукции. Доля фонда оплаты лиц наемного труда в ВВП должна быть повышена примерно в полтора раза против уровня 1995 года ("нормализационное повышение").

Составной частью политики экономического восстановления должно быть регулирование рынка акций с тем, чтобы постепенно нормализовать положение с рыночной капитализацией акций. Это приведет к многократному росту доли акций в финансовых активах домашнего сектора и, вместе с тем, укрепит финансовое положение предприятий.

В контексте обсуждений программ экономического восстановления России следует обратить внимание на еще одно важное обстоятельство. Сейчас стало модным объяснение катастрофического падения производства в России тем, что это производство было якобы не нужно и даже вредно, поскольку оказывалось неконкурентоспособно импорту и "без толку" проедало столь необходимые эффективным отраслям и будущим поколениям ресурсы. В связи с этим постоянно обозначалась и подчеркивалась разница между экономическим ростом и развитием - последнее, якобы, возможно без роста и даже вопреки росту.

Если снять с этих утверждений словесную шелуху, то речь идет, по сути, об очевидной проблеме структурной перестройки хозяйственного контура России в соответствии с изменяющимися потребностями общества. Эта перестройка, спору нет, была совершенно необходима и по-прежнему стоит на повестке дня: бессмысленно вкачивать гигантские ресурсы в то, что не удовлетворяет указанные потребности.

Но сначала - нужно удовлетворить в полной мере хотя бы самые основные, базисные, критически важные потребности общества! Если же под лозунгом "развитие вместо роста" такие потребности удовлетворять отказываются - это ничто иное, как призыв к деградации под флагом модернизации.

10.3.3.3. Механизм финансирования программ экономического восстановления и развития

Задача экономического восстановления и финансирования программ социального обеспечения и развития приоритетных секторов экономики, производящих товары потребительского и экспортного назначения, в сложившихся условиях не может быть решена только за счет ресурсов частного сектора, включая привлеченные капиталовложения, уже потому, что в условиях кризиса склонность частного сектора к инвестициям всегда низка.

Необходимо считаться также и с тем, что наличный на мировом рынке ресурс свободных капиталов - в принципе недостаточен для обеспечения значительного вклада в программы экономической реконструкции российских масштабов. Проблема состоит не в том, привлекать или не привлекать иностранные капиталы, а в принципиальной невозможности покрыть значительные потребности в финансировании программ капиталовложений за счет свободных капиталов за рубежом в силу ограниченности этого источника.

Россия в этом отношении находится в точности в таком же положении, как и развивающиеся страны и большинство бывших соцстран. Иностранный капитал избегает нестабильных регионов и ситуаций высоких инвестиционных, прежде всего политических, рисков. Поэтому условием привлечения в Россию иностранного капитала в крупных масштабах является стабилизация экономического и социального положения государства. Однако и при крупных, по мировым меркам, размерах привлечения частного иностранного капитала, его роль в финансировании экономического строительства российских масштабов, как показывает опыт, не может не быть весьма ограниченной.

В то же время Россия не может рассчитывать и на покрытие потребностей в средствах для экономической реконструкции за счет займов за рубежом по правительственной линии - как потому, что в настоящее время возможность подобных займов в необходимых размерах крайне сомнительна, так и потому, что экономика страны уже сегодня крайне перегружена высокими затратами на обслуживание внешнего долга.

По указанным причинам при решении задач экономического восстановления и реконструкции России приходится рассчитывать почти исключительно на мобилизацию внутренних ресурсов.

Но в условиях экономической нестабильности, инфляции и слабости финансовой базы - либерализованный сектор коммерческих банков еще очень долго не будет способен кредитовать в более или менее крупных масштабах капитальное строительство. Возможности мобилизации средств за счет наличных и потенциальных ресурсов амортизационных фондов, а также путем законодательной регуляции нормы амортизационных списаний - тоже весьма ограничены.

В сложившейся обстановке задачи финансирования восстановления экономики России могут быть в принципе решены лишь при комбинировании различных способов мобилизации финансовых ресурсов:

- 1) бюджетного финансирования за счет обычных поступлений;
- 2) создания системы контролируемых государством кредитно-финансовых учреждений для мобилизации свободных экономических средств, и канализации этих средств в программы реконструкции и стабилизации (по японскому образцу 50-х и 60-х годов или французскому образцу 50-х, 60-х, 70-х годов);
- 3) эмиссионного финансирования программ экономического развития путем предоставления средств, эмитируемых центральной банковской системой, специализированным банковским кредитно-финансовым учреждениям, либо зачисления средств такой эмиссии на особые счета коммерческих банков, уполномоченных для проведения соответствующих операций.

Инфляционная отдача такого рода эмиссионного кредита, используемого для повышения загрузки имеющихся производственных мощностей, будет сравнима с инфляционной отдачей обычного кредита.

За счет привлечения средств из всех перечисленных источников доля государственных и/или контролируемых государством капиталовложений в программы реконструкции и стабилизации может быть доведена до 10-15% ВВП и, соответственно, до уровня в 40-50% от суммарного объема капиталовложений.

Охарактеризованный механизм государственного финансирования программ капиталовложений не является чем-то новым. Он совершенно аналогичен тому, который использовался (в гораздо менее сложной экономической обстановке) в послевоенный период и по 60-е - 70-е годы включительно такими странами, как Франция, Италия, Япония, не говоря уже о множестве развивающихся стран.

Россия с ее распадающейся экономикой, вымирающим населением и неработоспособной системой частного кредитного финансирования инвестиционных проектов - не может строить программы экономического восстановления на базе схем финансирования, которые хорошо работают лишь в наиболее благополучных странах.

При этом еще раз нужно подчеркнуть, что все имеющиеся материальные и финансовые ресурсы должны направляться в первую очередь в те секторы экономики, где их использование будет способствовать росту народного потребления в краткосреднесрочной перспективе, и где они дадут толчок экономическому восстановлению в смежных отраслях экономики.

10.3.3.4. Финансирование науки и разработки технологических инноваций

Еще один имеющий хождение в России миф заключается в том, что якобы главным источником инноваций в современной экономике являются мелкие рискованные частные фирмы, а государство из этой сферы последовательно уходит.

Однако на деле все обстоит с точностью до наоборот. Во всем мире государство является одним из главных субъектов промышленно-технологической политики. Как же, в частности, этот вопрос решается в одной из самых либерализованных мировых экономик - в США?

В США принципиальные решения по вопросам технологической и промышленной политики принимаются на уровне президента, с участием специально созданных при Белом доме:

- Национального совета по науке и технологиям
- Совета экономических консультантов
- Национального экономического совета

- Совета по устойчивому развитию

Текущий процесс разработки и внедрения инноваций наблюдается, координируется и, отчасти, контролируется Министерством торговли.

При этом, если до начала 80-х годов инвестиции в технологии по государственной и частно-корпоративной линии шли как бы "отдельно", то в 80-х годах разработаны и запущены специальные программы, объединяющие инновационные усилия бизнеса и государства. Приняты специальные законы, обеспечивающие коммерциализацию государственных НИОКР: закон Бейха-Доула - о возможности и условиях передачи компаниям и университетам эксклюзивного права на коммерческое использование федеральных патентов, закон Стивенсона-Уайдлера - о передаче технологий из федеральных лабораторий в промышленность.

С конца 80-х - начала 90-х годов, кроме того, введены в действие целевые государственно-корпоративные программы "Передовые технологии" (рисковые долгосрочные проекты) и "Партнерство в расширении производства" (технологическая и бюджетная поддержка модернизации малых и средних фирм). А в 1993 году обнародована программа "Технологии для экономического роста Америки: новый курс на создание экономической мощи". И в ее преамбуле прямо указывается, что, помимо бюджетно-технологической поддержки фундаментальной науки и целевых программ НИОКР, государство обязано включиться в обеспечение экономического роста и конкурентоспособности массового производства.

В число главных задач программы вошли:

- создание инфраструктуры XXI века
- интеграция оборонных и гражданских производств
- поощрение разработок и коммерциализация новейших технологий
- формирование новой рабочей силы для "экономики знаний"
- создание делового климата с преференциями для инноваций.

Тем не менее, несмотря на эффективное использование перечисленных программ, в 1998 году президент Клинтон в отчете Конгрессу признал, что возможности и побудительные мотивы частных компаний не могут обеспечить необходимого темпа развития и внедрения инноваций, и потому инвестирование в фундаментальные исследования и новые технологии - важнейшая функция государства.

И в США только в Министерстве торговли проблемой инноваций занимается огромное и великолепно оснащенное государственное подразделение - Администрация по технологиям, которая включает в свой состав три крупных управления.

В результате в 1998 году объем финансирования НИОКР только из федерального бюджета США (без учета других источников) составил, в частности, по направлениям "Оборона", "Космос" и "Здравоохранение" уровни, указанные в таблице 10.8.

Табл. 10.8.

Бюджетное финансирование НИОКР в США

Направления	Общий объем бюджетного финансирования (млрд. долл.)	Финансирование фундаментальных исследований (млрд. долл.)
-------------	---	---

	1985 г.	1998г.	1985 г.	1998 г.
Оборона	33,7	34,1	0,86	1,12
Космос	2,7	9,6	0,5	1,86
Здравоохранение	5,4	13,3	3,24	2,00

Источник: Federal Funds for Development: Fiscal Years 1996-1998.

В целом в наиболее развитых странах государство берет на себя от 50 до 70% финансирования фундаментальных исследований и от 20 до 60% общих национальных научных расходов. При этом доля научных расходов в бюджетах в последние десятилетия несколько возрастает и составляет в США 6-7%, в Англии, Франции, Германии и Италии 4-5%, в Японии 3-3,5% от суммы бюджетных ассигнований.

Но еще одним гигантским источником финансирования инноваций являются бюджеты корпораций, причем именно самых крупных корпораций. Так, например, к 1996 году "Дженерал Моторс" истратила на НИОКР 9 млрд долл., "Форд" - 7 млрд долл., "Ай Би Эм" - 4 млрд долл.

А для активизации инновационной деятельности корпораций государство широко применяет свои регулирующие возможности, и прежде всего механизмы прямого и косвенного экономического стимулирования разработки и внедрения технологических новшеств. Наиболее распространенные меры такого стимулирования следующие:

- списание научного оборудования по специально увеличенным нормам амортизации;
- адресные налоговые льготы инновационным проектам;
- льготное кредитование и частичное бюджетное финансирование научных программ корпораций;
- включение затрат корпораций на НИОКР в себестоимость продукции;
- бесплатное (льготное) предоставление корпорациям для проведения НИОКР госимущества, общественной инфраструктуры, земельных участков.

Но сходные меры государственного финансирования и иного регулирования инновационной деятельности применяют и все другие развитые государства мира. И, как результат, в странах ОЭСР к середине 90-х годов продукция наукоемких отраслей составила более половины от общего объема производства ("The Economist", 16-22.10.1999, р. 107). Что, разумеется, позволило резко повысить долю "технологической ренты", отчуждаемой странами ОЭСР у стран-импортеров их продукции.

Таким образом, представление о том, что наука должна финансироваться почти исключительно за счет частного сектора, не соответствует реальной практике развитых стран (например, Японии и США). С учетом специфики России, рыночная система которой не консолидирована и находится лишь в стадии формирования, в переходный период 80-90% затрат на НИОКР должно обеспечиваться государством. После того, как 70-80% промышленного производства страны возьмут на себя не более чем 500 корпораций (как это произошло в США и ряде других наиболее развитых стран), и по мере увеличения финансирования НИОКР указанными корпорациями, государственное участие в финансировании НИОКР можно будет сократить до уровня, соответствующего современной практике эффективных рыночных экономик, то есть до 40-60% от общего объема финансирования.

Еще раз подчеркну: сильной и независимой страны не может быть, если она технологически неконкурентна. Невозможно быть первыми везде, но сохранять и развивать технологическое лидерство там, где накоплены крупные и признанные всем

миром научно-технологические заделы - мы обязаны. И это задача прежде всего государственная - везде в мире. Названия этому даются разные - комплексные региональные проекты и технопарки ("долина Тенесси", "Силиконовая долина" и "Биокоридор" в США), города науки и технополисы (Цукута, Кюсю, Ниигата в Японии), зоны развития в Китае и Малайзии, зоны роста в Латинской Америке. Но смысл один: государство, интеллект и бизнес объединяются для стратегического научно-технологического рывка.

И это особенно важно именно сейчас, когда мировой кризис отражает начало перехода наиболее развитых стран от постиндустриализма к инновационной экономике. А поэтому именно сейчас нельзя не воспользоваться шансом создания на основе человеческого и технологического задела ВПК мощных научно-технологических комплексов, воспроизводящих и экспортирующих новые знания, технологии и "ноу хау". Это тем более важно, когда во всех сегментах мировых рынков наблюдается общая и неуклонная тенденция снижения прибылей в отраслях "низкого передела" и их повышения в отраслях "финишного передела" (наращивание градации технологической ренты). Поэтому у России нет серьезных перспектив, если отечественные высокотехнологичные отрасли не начнут последовательно замещать в структуре российской экономики и мировом разделении труда сырьевой экспорт.

10.3.4. Первоочередные задачи в области оптимизации структуры народохозяйственного комплекса

При разработке стратегии реформирования следует учитывать, что есть задачи, которые в течение ограниченного времени (скажем, 8-10 лет) решить нельзя, но есть и задачи, решение которых при данных условиях в относительно короткое время - одновременно и возможно, и способно создать большой положительный эффект для экономики в целом.

К задачам первой категории относится достижение лидерства в области производства наукоемкой продукции. Такое лидерство обеспечивается многолетними усилиями по развитию НИОКР, накоплению высококвалифицированных кадров, обновлению производственного аппарата. Существовавший в этом отношении в России к 1990 году задел и потенциал - по многим направлениям на сегодняшний день в значительной мере утрачен, и быстро восстановлен быть не может.

Есть у нас, разумеется, целый ряд наукоемких отраслей, где Россия по-прежнему "впереди планеты всей", или где у нас имеются бесспорные приоритетные инновационные достижения. Примеры - ракетно-космическая и авиационная отрасли, ядерная энергетика, лазерные технологии и сверхвысокочастотная электроника, ряд новейших биотехнологий, компьютерное программирование, ряд других инновационных направлений мирового класса и значения. Эти отрасли - категорически необходимо всемерно поддерживать и развивать, ни в коем случае не допуская в них утери нашего лидерства. Но есть отрасли (в частности, массовое компьютерное производство, мобильная связь и ряд других), где мы сейчас сильно отстали, и быстро догнать лидеров просто не сможем. С этим необходимо считаться.

Однако нет сомнения, что относительно быстро может быть восстановлен потенциал России в области производства предметов потребления. И на этапе восстановления необходимо сконцентрировать основные усилия именно на этом направлении.

10.3.4.1. Программа производства предметов потребления из промышленного сырья

Традиционно узким местом экономики России является положение с производством предметов потребления из промышленного сырья. Удельный вес этого производства в общем промышленном производстве еще в 80-е годы был в 3 раза меньше нормального по мировым меркам, а ныне еще упал и оказался ниже упомянутой нормы примерно в 10 раз.

Для того, чтобы покончить раз и навсегда со сложившейся еще в советский период (и усугубившейся ныне) ситуацией, когда в одной из наиболее индустриализированных стран мира огромный производственный аппарат не используется для блага населения, необходимо реализовать программу создания крупных мощностей по производству товаров народного потребления из промышленного сырья, и в первую очередь, крупной автомобильной промышленности, промышленности изделий электроники, а также промышленности сырьевых полуфабрикатов для выпуска соответствующих конечных изделий (в том числе синтетических волокон, бумаги, картона и др.).

Чтобы решить проблему дефицита непродовольственных товаров в России, необходимо выделить для соответствующего сектора лишь до 3 млн. чел. работников, не более 100 млн. тонн энергетического сырья в пересчете на условное топливо, и не более 100 млрд. квт. ч. электроэнергии, то есть порядка 10-20% наличного промышленного потенциала. Убежден, что эта задача даже сегодня вполне решаема.

Для того, чтобы сделать указанные производства конкурентоспособными, их необходимо сразу сосредоточить в руках группы из 5-10 крупных корпораций со смешанным капиталом (в начальной фазе - преимущественно государственным), причем, по мере завершения создания соответствующих мощностей, государство должно последовательно ограничивать свое участие в управлении этими корпорациями, проводя, коль скоро их мощности используются достаточно полноценно, планомерную регулируемую приватизацию. Принятие этого принципа создаст предпосылки для максимально широкой мобилизации внутреннего и внешнего частного капитала для финансирования создания мощностей по производству предметов потребления.

В период реализации данной программы управление ею целесообразно сосредоточить в руках мощной структуры типа холдинга, контролирующей производственные корпорации.

10.3.4.2. Программа восстановления сельскохозяйственного производства и его развития

Восстановление и развитие отечественного сельскохозяйственного производства предполагает решение следующих задач:

- 1) освобождение сельского хозяйства от задолженности,
- 2) налаживание кредитного финансирования сельского хозяйства,
- 3) налаживание снабжения сельского хозяйства средствами производства,
- 4) закупки сельскохозяйственной продукции по выгодным для производителей ценам и в формах, исключающих возможность обесценивания средств, получаемых производителем за свой товар.

Для решения указанных задач целесообразно реализовать следующие меры:

- 1) поскольку кредитная задолженность сельского хозяйства является результатом в основном государственной экономической и финансовой политики, государство должно взять соответствующие долги на себя;
- 2) кредитное финансирование сельского хозяйства должно быть сосредоточено, в соответствии с широко распространенной мировой практикой, в руках специализированных, контролируемых государством, банков;
- 3) должна использоваться система кредитования, основанная на принципе предоставления денег под процент, привязанный к темпу инфляции (активно продвигающаяся ныне на Западе система); это сразу удешевит кредит и сделает возможным эффективное и масштабное кредитование сельскохозяйственных производителей;
- 4) внедрить практику оплаты закупаемой сельскохозяйственной продукции векселями, стоимостное содержание которых привязано к индексам цен на продукцию, закупаемую сельхозпроизводителями, с постепенной оплатой этих векселей специализированными сельскохозяйственными банками. Тем самым будет разорван порочный круг, создаваемый существующей практикой оплаты сельскохозяйственной продукции, парализующий заинтересованность крестьян в ее производстве из-за диспаритетов цен;
- 5) создать систему контролируемых государством корпораций по закупке сельскохозяйственной продукции с разветвленными сетями закупочных пунктов, с тем, чтобы в любом районе имелись закупочные пункты минимум двух корпораций; при этом должен быть также принят принцип государственной фиксации минимальной закупочной цены;
- 6) создать 2-3 крупные корпорации с филиалами в регионах для сдачи в аренду (лизинг) средств сельскохозяйственного производства;
- 7) аналогично, создать действующие под контролем государства (Федерального и региональных Правительств) корпорации по снабжению сельхозпроизводителей средствами производства (горючее, запчасти, техника и т.п.).

При этом подчеркну, что проблема состоит не в том, будут ли перечисленные структуры, обслуживающие сельское хозяйство, государственными или контролируемыми частным капиталом. Проблема состоит в том, что они должны быть эффективны.

Судя по опыту развивающихся и целого ряда сравнительно развитых стран в сфере закупок сельскохозяйственной продукции, государственные структуры также могут занимать в этой сфере прочные позиции.

10.3.5. Легитимизация собственности и приватизация

10.3.5.1. Легитимизация собственности и реструктуризация экономики

Приватизация в той форме, в которой она была проведена, заложила у нас в России серьезную основу для политической нестабильности. Значительная часть собственников приватизированного имущества даже сама не считает, что они приобретены нормальным (то есть вполне законным и бесспорным) путем, и потому рассматривает собственность прежде всего как "дойную корову" или материал для спекулятивных операций. Само по себе это чревато тяжчайшими экономическими последствиями.

Далее, склонность новых частных владельцев к нормальному использованию находящихся в их управлении производственных фондов падает также и в силу того, что в условиях гиперспада и инфляции производственная активность, как это ни парадоксально, нередко чревата ухудшением финансового положения предприятия, а всякая операция по получению и возврату кредитов – является огромным риском.

Налицо огромная неустойчивость всей сферы собственности ввиду того, что почти все акционированные предприятия, включая крупные, в связи с кризисом неплатежей оказываются потенциальными или фактическими банкротами.

В сложившейся ситуации рыночная стоимость большинства приватизированных и акционированных предприятий не просто незначительна. Она фактически, если говорить о долгосрочных тенденциях, последовательно падает. Таким образом, работа невыстроенного и неэффективного рыночного механизма сопровождается у нас не увеличением, а ликвидацией стоимости приватизированных имуществ и приватизированного капитала.

И потому приходится признать, что приватизация по формуле 1991-93 годов (равно как и более поздние залоговые аукционы), то есть на основании принципа искусственного понижения стоимости приватизированных имуществ и их оплаты в основной части низкопроцентными кредитами, имеющими первоисточником кредиты Госбанка коммерческим банкам, - закончилась почти полным провалом. При этом бюджет потерял потенциальные доходы от продаж производственных имуществ на суммы в сотни миллиардов долларов, права на эти имущества были формально утрачены населением, но, что еще хуже, в стране не появился в необходимом количестве и качестве массовый, легитимный и эффективный собственник.

Российский экономический крах, таким образом, является в огромной мере прямым следствием нарушения справедливости и рыночных принципов в организации имущественных отношений. И, значит, необходимо восстановить справедливость в имущественных отношениях и внести необходимые корректировки в результаты и дальнейший ход приватизационного процесса.

Задача легитимизации собственности может быть решена удовлетворительно на следующих основаниях:

1. пополнение акционерного капитала государства в действующих хозяйственных активах, в том числе за счет применения разового налога на акционерный капитал частных структур в форме выпуска ими дополнительного числа акций, передаваемых государственному держателю;
2. восстановление сбережений населения (задача решается путем ввода индексированных сберегательных счетов и создания балансировочного фонда для финансирования сберегательного банка; при этих условиях восстановленные сбережения большей частью останутся на своих местах, т.е. не будут изъяты из сбербанка);
3. передача населению индексированных облигаций (о которых - см. ниже) в общей сумме, примерно соответствующей государственной доле в общем акционерном пакете предприятий, с правом их постепенной продажи (постепенной – с тем, чтобы избежать дезорганизации, при массированных продажах, фондового рынка);
4. проведение общенародного референдума по закреплению прав на собственность (на указанных выше, взаимовыгодных для всех социальных групп, основаниях).

Для реализации предлагаемых выше программ целесообразно:

- 1) выделить государству долю акционерных пакетов тех предприятий и других производственных (хозяйственных) единиц, которые в качестве фактических банкротов были спасены от банкротства за счет льготных кредитов и прямых субсидий, а также других действий государства, включая замораживание введения в действие процедуры банкротства;
- 2) сохранить в активах оздоравливаемых таким образом предприятий долю формальных собственников на уровне около половины полной стоимости этих предприятий, что существенно выше их текущей рыночной стоимости;
- 3) реструктурировать промышленность, создав костяк из нескольких сот крупных корпораций (с включением в их состав различных предприятий и акционерных обществ-банкротов с соответствующими объемами акций, что автоматически, при прочих равных условиях, увеличит их стоимость);
- 4) приступить к повторной приватизации принадлежащих государству частей акционерных пакетов соответствующих компаний, но уже в расчете постепенной продажи за 20-30 лет и на основе принципа продаж только за полную стоимость;
- 5) выпустить индексированные облигации, стоимость которых будет равна стоимости имуществ, предназначенных к приватизации в ближайшие 20-30 лет, и распределить эти облигации среди населения.

Использование предлагаемых программ и механизмов позволит восстановить справедливость в имущественной сфере за счет предоставления населению компенсации за приватизированные имущества (хотя и не в полном размере).

Одновременно фонд вторичных государственных имуществ целесообразно увеличить за счет специального налогообложения имуществ, приобретенных ранее за фиктивную цену, с распространением этой операции, в первую очередь, на иностранную собственность в таких отраслях, как нефтяная и оборонная промышленность.

В процессе вторичной приватизации продажа госимущества должна осуществляться так же, как это предусматривается законом, например, в Англии и Франции, - только за полную стоимость.

С целью укрепления позиций производительного отечественного предпринимательского элемента в обществе - целесообразно предусмотреть следующие меры, проводимые параллельно с описанным выше урегулированием в сфере имущественных отношений:

- 1) резервировать право оперативного управления крупными экономическими структурами с преобладающим государственным капиталом (за вычетом некоторых категорий) за частными акционерами, при сохранении за государством лишь контрольных прав, включая право смены руководства в случае допущения неоправданных убытков;
- 2) предоставить право первоочередного приобретения государственных имуществ (при вторичной приватизации по указанной схеме) отечественным предпринимателям.

10.3.5.2. Земельная политика

Земля представляет собой особый товар, операции купли-продажи которого обычно регламентируются специальным законодательством. Тезис о том, что государство не должно вмешиваться в сделки такого рода, что земля должна свободно покупаться и продаваться, - новейшего происхождения, принимается лишь в некоторых (далеко не во всех) развитых странах, и нет никаких оснований считать, что он выдержит проверку временем.

В условиях России представляется целесообразным восстановление законов, регламентировавших покупку и продажу земли в России до первой мировой войны. Они создавали достаточную защиту от спекуляции землей, негативные последствия которой уже тогда были хорошо осознаны.

Если сегодня, при существующей конъюнктуре, земли, которыми располагают наши крестьяне, будут выброшены на рынок, они будут приобретаться по бросовым ценам уже потому, что в период кризиса цены всегда низкие, а в период сверхкризиса – сверхнизкие. Сегодня, судя по экспертным оценкам и результатам уже проведенных в некоторых регионах земельных аукционов, рыночная цена многих сотен миллионов гектаров нашей земли не больше рыночной цены Газпрома (также сверхнизкой как по причине сверхкризиса, так и из-за непрерывной фондовой игры на понижение российских ценностей), то есть составляет от 10 до 30 млрд. долл.

Но завтрашняя цена российской земли будет совершенно другой. Во всем мире, в силу действия парникового эффекта и ряда других причин, распределение осадков и температур меняется. В большинстве регионов оно меняется в неблагоприятном для земледелия направлении. А в России, по результатам долгосрочного климатического моделирования (и особенно в Центральной России), оно меняется в благоприятную для земледелия сторону.

Потому потенциальная продуктивность российского земельного фонда – по крайней мере, такая же как в США. Между тем, в США возможности роста производства зерна практически исчерпаны, и с 1979 года оно почти не увеличивается. А население земного шара - растет. С учетом этого фактора, на временном рубеже 2015 года стоимость российского сельскохозяйственного земельного фонда будет составлять, по экспертным оценкам, как минимум от 1 до 3 трлн. долл.

Сегодня 10-30 млрд. долл., а завтра 1-3 трлн. долл. Отсюда и столь мощная политическая кампания, с привлечением множества зарубежных экспертов и советников, вокруг вопроса о торговле землей. Те, кто инициирует эту кампанию, настаивая на свободной купле-продаже земли, хотят сейчас получить ее практически даром с тем, чтобы завтра “наварить” на своих сделках, как минимум, 1 трлн. долл. Таковы ставки в игре.

Если российские сельхозпроизводители удержат землю в своих руках, они потенциально смогут компенсировать все потери, нанесенные им реформой, и за счет эффективного использования всех форм земельной ренты решить для страны ряд ключевых проблем ее развития. Таким образом, задача в проведении земельной реформы состоит в том, чтобы наше крестьянство (и вообще все население России) не было ограблено во второй раз. Земельный фонд должен быть сохранен в руках крестьянства и государства, по крайней мере, до периода возникновения реальных, высоких цен на землю.

Согласно Федеральному договору, Федерация в России практически не обладает землей. Ей принадлежит лишь континентальный шельф. Это положение, очевидно,

ненормально. И практика конституционного строительства за последние годы создает достаточные основания для его исправления.

Как бы то ни было, если в США, на “мировом острове”, Федерация владела в 80-е годы третью всей земли, то в России, среди соседей которой находится унитарный растущий Китай с его миллиардными массами населения, Федерация должна располагать соответствующим земельным базисом.

10.3.6. Как оптимизировать аппарат управления экономикой

10.3.6.1. Принципы нормализационной перестройки аппарата управления экономикой

Чем сложнее ситуация, с которой сталкивается государство, тем сильнее должен быть тот государственный аппарат, на который оно опирается. Характерно, что в СССР было в системе административного управления немногим более 2 млн. чиновников, а в США, при сравнимом количестве населения, в начале 80-х годов – 5 млн. У США был более сильный управленческий аппарат, и они (хотя, конечно, было бы наивно все объяснять данной причиной) “пережили” СССР.

Но в указанной диспропорции в количестве бюрократии между СССР и США кроется еще одно очень важное обстоятельство : рыночное хозяйство нуждается в более мощном административном аппарате, чем так называемая административно-командная экономика. Мощном - не значит обязательно более крупном, но обязательно значит - более эффективным. Однако и размеры этого аппарата имеют большое значение.

Только финансовые и налоговые институты для своего успешного функционирования при “рынке” обязательно привлекают огромное количество людей. Кроме того, экономика советского типа почти не нуждалась в юридическом обслуживании, а рыночная экономика развитого типа без него функционировать просто не может.

Поэтому нужно решительно отбросить мифологическое представление о том, что “рынок” работает с небольшим управленческим аппаратом.

Например, существует настоятельная потребность резко увеличить персонал министерства сельского хозяйства, и довести его в центре и на региональных уровнях примерно до уровня США – 108 тыс. человек в 1995 году.

Еще раз подчеркну: России нужен не маленький аппарат, а эффективный аппарат. Тот административный аппарат, которым она сегодня располагает, - это, по рыночным нормам, минимальный аппарат. Проекты его сокращения составляют людьми, с точки зрения которых сегодня “рынок” таков, каким он был 100 лет назад.

Однако очень существенный вопрос заключается в то, каков этот аппарат по качеству, то есть компетенции и работоспособности.

В связи с этим должен обратить особое внимание на следующее. Опытминувших (после 1991 года) лет наших реформ с полной очевидностью показывает, что экономия на окладах высших чиновников – это порочный путь. Самое плохое правительство – это самое дешевое правительство. Если оклад министра так мал, как у нас в России, - этот министр автоматически оказывается чрезвычайно уязвим для всякого рода воздействий. Кроме того, окружающие на него смотрят так: “мало человек получает сравнительно с любым предпринимателем, - можно ли от него много требовать?”.

Еще хуже – ситуация, когда чиновник, не имея никаких дополнительных навыков и средств к существованию, цепляется за свой пост. В том числе - не возражая

"начальству" там, где нужно возражать и отстаивать свою точку зрения. Особое внимание при реорганизации аппаратов должно быть уделено подбору менеджеров и улучшению качества управления государственной собственностью.

Сегодня же мы имеем такое положение, когда очень скудная оплата государственного управленческого аппарата, очень болезненно для государственных и общественных интересов, "компенсируется" почти полной безответственностью этого аппарата.

Такое положение нетерпимо и должно быть изменено. Принцип должен быть следующий: крупным чиновникам - большие оклады, к ним - большие требования, но и серьезные выходные пособия при увольнении, чтобы они не боялись никому возражать. Если, например, министр будет зарабатывать в России столько, сколько он получает сегодня в Германии или получал в 1913 году в старой России, и будет иметь такие социальные гарантии, которые он имеет во Франции - с него будет и соответствующий спрос, и соответствующая отдача.

Необходимо создать условия для быстрой реакции на неэффективность высших менеджеров. Отсутствие таких условий, как я считаю, является одной из основных причин, разрушающих экономику России (хотя и понимаю, что по политическим причинам частая смена министров – вещь болезненная и затруднительная). Однако данный фактор должен перестать оказывать негативное влияние на эффективность управления экономикой.

Для того, чтобы этого достичь, целесообразно:

1. сформировать для управления экономикой в фазе антикризисного восстановления структуру, аналогичную существовавшему в свое время Высшему Совету Народного хозяйства или кризисной администрации Ф.-Д.Рузвельта в США; она может именоваться, например, Административным советом по экономическому восстановлению ("Административный Совет");
2. в системе Административного Совета сформировать ряд управлений, функционально аналогичных министерствам: Управление финансовым восстановлением, Управление промышленным восстановлением, Управление восстановлением сельскохозяйственного производства;
3. для контроля над Административным Советом сформировать Наблюдательный Совет в составе представителей соответствующих отраслевых ассоциаций предпринимателей, профсоюзов и чисто политических структур;
4. предоставить Наблюдательному Совету право представлений, обязательных для реализации, по вопросам увольнения тех или иных руководителей Управлений Административного Совета, а также право их утверждения в должностях;
5. в качестве руководящей юридической базы для деятельности Административного совета принять пакет законов, аналогичный соответствующему Рузвельтовскому пакету "Об управлении экономикой в условиях восстановления и стабилизации".

Указанный законодательный пакет должен наделять Административный Совет всеми полномочиями, необходимыми для реализации охарактеризованной выше программы действий или ей аналогичной, и обеспечить для реализации таких полномочий соответствующую нормативную базу.

Отдельного внимания требует вопрос о месте и статусе Центробанка в реализации восстановительных программ.

Мировая практика показывает, что решение задачи экономического восстановления существенно облегчается, если в условиях контроля за ценами (прямого и через организации типа картелей) используются возможности эмиссии для финансирования восстановительных программ, как это делалось практически повсеместно в послевоенный период. Наилучшим образом указанные задачи решаются в том случае, если Центробанк подчинен структурам, управляющим процессом экономического восстановления.

Полная автономия Центробанка, как показывает весь мировой опыт, может иметь место и оказаться эффективной лишь в условиях нормального функционирования хозяйственного (и в том числе финансового) контура любой страны. Российская же экономика сейчас от нормального функционирования крайне далека. Поэтому оптимальная стратегия восстановления экономики в части структуры финансового управления экономикой выглядит следующим образом: сначала – первичная нормализация финансов и производства, в том числе создание мощных ФПГ в частном секторе, и только затем - полная автономия Центробанка.

10.3.6.2. Характер изменений нормативной базы и системы управления экономикой применительно к условиям ее трансформации из неэффективного состояния в эффективное

Существующая ныне нормативно-законодательная база недостаточна для решения задач восстановительного периода. Она должна быть модифицирована в следующих направлениях:

- 1) на срок в пять лет следует ограничить действие Федерального договора и Договоров о распределении полномочий и предметов ведения между Федеральным Центром и Субъектами Федерации, с тем, чтобы орган, руководящий восстановительным процессом, получил возможность реализовать ряд общероссийских программ, необходимых для восстановления производства, включая программы капиталовложений и структурной перестройки (создание крупных корпораций с долевым участием регионов в их акционерном пакете);
- 2) необходимо установить, что в течение переходного периода доля Федерации в расходах бюджетной системы должна составлять 60-70%, как это имеет место в США, поскольку доля бюджета Федерации в 35-40% (как в ФРГ) в условиях РФ недостаточна для финансирования расходов восстановительного периода;
- 3) реализацию восстановительных программ следует поручить специализированным структурам, в известной степени аналогичным созданным в США в 30-е гг. для борьбы с кризисом. Такие специализированные структуры должны включать упомянутые выше Управления финансового, промышленного и сельскохозяйственного восстановления.

При этом:

Управление финансового восстановления должно одновременно выполнять функции казначейства, располагать правом контроля за деятельностью налогового ведомства, а также иметь возможность контролировать использование не менее половины кредитных фондов. Управлению должны быть предоставлены также права

по реорганизации банковской системы, монополия на акцизы и контроль над Центробанком.

Управлению промышленного восстановления должно быть предоставлено право:

- 1) реорганизации большей части промышленности (инициирование слияний, создание картелей и синдикатов с обязательным в них участием части предприятий);
- 2) разработки и финансирования, за счет налоговых поступлений и кредитных поступлений, восстановительных программ;
- 3) контроля над ценами.

Управление восстановления сельскохозяйственного производства должно иметь права:

- 1) кредитования сельского хозяйства через специализированные банковские учреждения со статусом государственных банков;
- 2) финансирования (прямого и кредитного) развития системы агросервиса;
- 3) регулирования цен на средства производства, поставляемые сельскому хозяйству, а также поставки части таких средств производства;
- 4) регулирования цен на товарную продукцию сельского хозяйства, в том числе – посредством ее закупок.

Для выполнения этих функций Управление восстановления сельского хозяйства использует наличные организации, в том числе путем установления над ними контроля, либо создает новые - как общероссийского, так и регионального (с межрегиональным статусом) масштаба.

В связи с предложениями о создании новых специальных органов и норм антикризисного управления следует отметить, что особый тип нерешительности и непоследовательной "осторожности" в проведении российских реформ - видимо, во многом связан с нежеланием (в известной мере - со страхом) признать, что ситуация в российской экономике - чрезвычайная. Отчасти это понятно - страх перед любой "чрезвычайкой" достаточно прочно овладел всеми слоями российского общества.

Но одновременно понятно, что следование этому страху, запрещающее признание и перед собой, и перед обществом действительного состояния дел - парализует саму возможность реальной мобилизации общества и власти на выход из кризиса.

А между тем, в истории самых демократических и либеральных стран есть примеры, когда именно публичное и честное признание горькой правды - открыло настоящую дорогу для выхода из кризиса. Так, в кризисной ситуации Великой депрессии администрация Ф-Д.Рузвельта не побоялась открыто заявить, что ситуация в экономике страны - чрезвычайная, и принять целый ряд именно чрезвычайных законов. В их числе были чрезвычайные законы:

- о чрезвычайной помощи;
- о банковской деятельности;
- о реконструкции сельскохозяйственного производства;
- об экономии;
- о честности в биржевых операциях и торговле ценными бумагами;
- о реконструкции и восстановлении промышленности,
- и даже чрезвычайный закон под говорящим названием "Покупай американское".

И Америка выбиралась из кризиса в том числе и за счет этих, чрезвычайных законов. И при этом сумела - как раз потому, что чрезвычайность была УЗАКОНЕНА и

поставлена под контроль представительной власти - в полной мере сохранить все завоевания демократии.

10.4. Нормализационные мероприятия в области социальной политики на этапе экономического восстановления

Одни только экономические ценности не могут быть достаточными для поддержания существования общества... Изучения экономической науки явно недостаточно для занятий экономикой, мы должны выйти за пределы экономической теории (К-51).

10.4.1. Общие нормализационные принципы социальной политики

В 80-е гг. в Российской Федерации доля затрат ВВП на социальные цели примерно соответствовала их доле в США (около 19%) и не была чрезмерной. Основные задачи социальной политики легко решаются при квоте затрат на социальные цели в ВВП около этого уровня.

Между тем, при дальнейшем существенном свертывании систем бесплатного образования и здравоохранения, а также пенсионного обеспечения (и даже лишь в результате регионализации последней) тенденция к утечке высококвалифицированной рабочей силы, оплачиваемой в РФ много ниже стоимости, существенно усилится. Потеряв эффективную рабочую силу, экономика России просто не сможет восстановить свой потенциал.

В условиях развитых стран со стабильно развивающейся в течение длительного времени экономикой и системой оплаты труда, автоматически создающей возможность значительных накоплений, население располагает большими финансовыми ресурсами (в США, например, в домашнем секторе финансовые активы, то есть без учета стоимости жилищ, но с учетом стоимости ценных бумаг, превышают 30 тыс. долл. на душу населения).

Население же России, в своей подавляющей массе, ни в советский период, ни в период входа в рынок не имело возможности создать сколько-нибудь заметных накоплений, причем в советский период – из-за постоянной недоплаты, а в последние годы из-за резкого падения уровня заработной платы и инфляционного аннулирования сбережений. В результате к настоящему моменту чистые накопления россиянина со средним и низким уровнем дохода резко оказались совершенно ничтожны.

Именно потому, что положение с финансовыми активами населения в России принципиально иное, чем в развитых странах, сейчас 90-95% населения нашей страны просто не могут финансировать затраты на образование, здравоохранение и накопительное пенсионное обеспечение в сколько-нибудь значительных размерах.

По указанным причинам попытки перевода основной части социального обеспечения населения России на самофинансирование неизбежно приведут не только к эмиграционному "вымыву" высококвалифицированных трудовых ресурсов, но и к последовательному общему снижению биологического и квалификационного качества рабочей силы и продолжению депопуляции нашей страны.

Еще одним важнейшим фактором, ограничивающим возможности самофинансирования социальной сферы в России, является (в связи с крайне низким уровнем доходов значительной части населения) неизбежное торможение экономического восстановления страны за счет дополнительных ограничений со стороны массового конечного спроса в потребительской сфере, вызванных перераспределением доходов домашних хозяйств на социальные нужды. И дело здесь вовсе не в "милости к падшим", хотя, замечу, никакая реформа не может привести к устойчивым и надежным результатам в ситуации пренебрежения власти к судьбам огромных масс обездоленных.

Дело в том, что, в условиях практической недоступности для большинства российских отраслей экспортных ниш на современных глобализующихся и якобы "открытых" мировых рынках, основная сфера приложения активности и основной потенциал развития российской экономики - внутренний рынок. И, значит, конечный спрос на этом внутреннем рынке.

И по указанной причине запредельное снижение социальных расходов и политика низкой заработной платы - объективный тупиковый ограничитель конечного потребительского спроса, то есть убийство внутреннего рынка как основного потенциала развития отечественной экономики.

Таким образом, следует заключить, что, по крайней мере на время восстановительного периода, основное финансирование социальной сферы в России требует активного использования бюджетных средств.

В связи с этим напомним, что в сходных условиях самая капиталистическая страна - США - приняла решение о поддержке своих граждан, оказавшихся в критической ситуации. В годы "Великой депрессии" именно американское государство развернуло тот огромный комплекс общегосударственных и региональных социальных программ, а также инфраструктурных и промышленных проектов, который, по единодушному мнению американских экспертов, не просто позволил стабилизировать социальную ситуацию и пройти кризис, но и создал большую часть той производственной базы, благодаря которой Америка успешно провела Вторую мировую войну и послевоенный промышленный рывок.

10.4.2. Что означает в российских условиях привести системы образования и здравоохранения в соответствие с рыночными потребностями

Социальная политика последнего десятилетия у нас строилась в основном на том принципе, что все, что было в этом плане сделано до 1992 года – плохо, и все это надо изменить.

Реально же в России до 1992 года существовала чрезвычайно эффективная и очень дешевая система социальных услуг. По соотношению "отдача/затраты" системы образования и здравоохранения СССР были вне конкуренции. Это признается и ведущими западными экспертами, и самим фактом того, что огромное количество специалистов, обученных в СССР, охотно принимают на ответственную и квалифицированную работу в развитых странах. Это подтверждается и эволюцией

отечественных систем образования и здравоохранения в последние годы в условиях острейшего кризиса финансирования: их остаточная эффективность все еще высока.

С учетом дешевизны и эффективности системы здравоохранения, существовавшей в СССР (представлявшей собой увеличенную копию дореволюционной), и очевидных последствий ее свертывания в виде роста смертности (по демографическим данным, в России за 90-е годы произошло 5-7 млн. "лишних" смертей), необходимо в кратчайшие сроки восстановить в возможно большем объеме утраченные элементы системы здравоохранения советского периода. Сделать это – значит спасти от биологической и социальной деградации многие сотни тысяч и даже миллионы наших сограждан, и сохранить социально-демографическую и, что не менее важно, психологическую базу нынешнего и будущего развития страны.

Страховая система медицинского обслуживания, из которой сейчас необоснованно пытаются сделать очередной образец для подражания, - это система медицинского обслуживания для богатых стран. Но заметим, что даже США для нее недостаточно богаты, и она там, поскольку речь идет о медицинском обслуживании бедных и относительно бедных, подвергается жестокой критике.

Что же касается "реформы" в области образования с фактической целью сокращения государственных затрат на него, то в связи с подобными предложениями нужно указать следующее.

Общепризнанно, что мировая экономика вступает в новую эпоху, в которой ключевые позиции занимают исключительно "хозяева научно-технологической ренты". Для такой экономики уже появились соответствующие названия, типа "экономики знаний". Решающее значение для подобной экономики имеет даже не наличие определенного количества элитных учебных заведений высшего уровня, выпускающих суперспециалистов, а именно общий уровень самого широкого, массового образования. А поскольку такое массовое образование дают практически везде базовые системы государственных образовательных учреждений, их поддержанию и улучшению каждая развитая и динамично развивающаяся страна уделяет первоочередное внимание.

Не случайно в подавляющем большинстве государств ОЭСР последовательно увеличиваются по крайней мере абсолютные (а чаще в том числе и относительные) расходы бюджетов на образование. Некоторые данные о таких расходах приведены в таблице 10.9.

Табл. 10.9.

Госзатраты на образование в % ВВП, в некоторых странах.

Страна	1980	1995
Россия	5,0	4,1
Канада	6,5	7,3
США	6,7	5,3
Франция	5,0	5,9
Италия	4,2	4,9
Испания	4,3	5,0
Англия	5,6	5,5
Дания	6,9	8,3
Швеция	9,0	8,0
Чехия	6,5	6,1
Венгрия	4,7	6,0

Источник. UNESCO World Education Report, 1998.

Если учесть рост ВВП за рассмотренный период, то окажется, что во всех перечисленных странах, кроме России, абсолютные затраты на образование растут. Причем особенно быстро растут затраты на высшее образование и переквалификацию кадров.

Таким образом, если исходить из объема ВВП на душу населения (и, соответственно, из удельных затрат на образование), наша образовательная система - одна из самых дешевых в мире. Но при этом российские школьники и специалисты, по данным Международной ассоциации образования, по уровню знаний (по крайней мере, в естественных науках) превосходят молодых людей из США и подавляющего большинства стран Европы. И, следовательно, заявления об особой дороговизне для бюджета и о неэффективности российского образования - опять-таки очередной миф.

Но обольщаться этим фактом не следует. И снижать госрасходы на образование в России (еще раз подчеркну, очень скромные госрасходы) - совершенно недопустимо. Недопустимо хотя бы потому, что российская молодежь постепенно теряет свои передовые мировые позиции по уровню образованности. А лидерами по уровню и качеству знаний (данные Международной ассоциации образования) все более уверенно становится молодежь из Китая, Индии, Юго-Восточной Азии.

По указанным причинам проводить в России реформу образования, ориентированную на перекладывание расходов на него на плечи населения, и экономически бессмысленно, и стратегически недопустимо. В то же время нет никаких сомнений в том, что при нормализации системы финансового обеспечения функционирования экономики - довольно скромные потребности сферы образования в деньгах легко будут покрыты из бюджета.

10.4.3. Почему необходим возврат пенсионной системы в то состояние, какое она имела в 1990 году

Нет никаких оснований серьезно “реформировать” и пенсионную систему. В последние годы затраты на пенсии не превышали 5% ВВП (против затрат на пособия по безработице в Англии в 30-е годы в объеме 5-8% ВВП). Заметим, что количество пенсионеров огромно, а затраты сравнительно невелики. Критики “российского собеса” совершенно не учитывают это очевидное обстоятельство. При упорядочении финансовой сферы все проблемы с пенсиями автоматически решаются.

Для нормализации пенсионной системы необходимо, по американской и бывшей советской схеме, централизовать систему пенсионного обеспечения, включив пенсионный фонд в Федеральный бюджет, и финансировать его исключительно за счет отчислений в фонды социального страхования, а фактически социального налога.

Подчеркну, что частные и вообще любые накопительные пенсионные фонды в условиях экономик с высокими конъюнктурными рисками – опасная утопия. Быстрый крах такого рода фондов в условиях экономик российского типа почти неизбежен, а последствия такого краха для вкладчиков совершенно катастрофичны. Что, замечу, подтверждается множеством печальных прецедентов во многих развивающихся странах мира.

Кроме того, нужно обратить внимание на то, что практикующееся возложение пенсионных выплат на региональные фонды нецелесообразно (так как автоматически усиливает все тенденции регионализма) и, сверх того, несправедливо (потому, что экономика многих, особенно удаленных, регионов развивалась до последнего времени

в условиях интенсивного обмена рабочей силой с Центром, и в этой ситуации значительная часть имеющихся и потенциальных пенсионеров вносила вклад не только в экономику тех регионов, где они ныне проживают)

10.4.4. Какой должна быть политика в области оплаты труда и что нужно сделать для ее нормализации

Для советского периода была характерна пониженная примерно в полтора раза против нормы доля заработной платы в ВВП. В условиях перехода к рынку ее нужно было повысить – без чего невозможна ни эффективная работа рыночного механизма, ни накопление финансовых активов в домашнем секторе, ни, следовательно, финансирование капиталовложений через банковскую систему путем мобилизации накоплений населения, а также расширение конечного спроса.

Произошло же нечто обратное – доля фонда оплаты наемного труда в ВВП резко сократилась. Существует настоятельная потребность в нормализации этого соотношения: как и в развитых странах, оно должно быть поднято до уровня в 60-70% ВВП.

Только тогда реальный рынок распространится на большинство населения, а не на его наиболее обеспеченные 10-15%, и только тогда рыночная "машина" сможет по настоящему заработать. Если этого не добиться - мы будем иметь в России колониально-квазирыночный вариант стагнирующей экономики и неистребимую систему политических рисков, блокирующую большинство инвестиционных процессов

В России, являющейся одной из наиболее индустриализованных стран мира, законодательно установленный минимум заработной платы фактически отсутствует. Так называемые законы о минимуме заработной платы фиксируют величину суммы, никак не связанной с заработком как доходом на воспроизводство рабочей силы и с ценой труда: не случайно эта величина в основном используется лишь в качестве базовой единицы при исчислении разного рода денежных начетов и штрафов.

По указанным причинам в сфере оплаты труда целесообразно:

- 1) принятие, в соответствии с мировой практикой, закона о минимуме заработной платы с тем, чтобы законодательно зафиксированный уровень заработной платы обеспечивал доходы, достаточные для содержания работника и иждивенца;
- 2) принятие закона о минимальной по различным отраслям доле заработной платы в условно-чистой продукции (чистая продукция плюс затраты на амортизацию) в размере, обеспечивающем приемлемый уровень жизни для двух человек.

Заметим, что подобный закон после его принятия не будет нуждаться в корректировке для учета инфляции даже при очень высоких темпах роста цен.

Законодательное регулирование обложения прибыли должно базироваться на принципе, что прибыль после уплаты налогов в частном секторе не должна превышать 15-20% создаваемого в нем ВВП. Цель этого закона – избежать чрезмерного сокращения массового потребительского спроса (и соответствующего спросового ограничения экономического роста), поскольку избыточные финансовые ресурсы в предпринимательском секторе в условиях экономики российского типа на практике

являются лишь генератором инфляции. После создания эффективного рыночного хозяйства соответствующие ограничения должны быть сняты.

10.4.5. Какой должна быть система пособий и компенсаций

Даже после произошедшего за истекшее десятилетие развала экономики производство в России на душу населения все еще не ниже, чем в таких странах, как Франция и Англия до Второй мировой войны. При этом Россия в последние годы в огромных размерах осуществляла скрытое финансирование Запада за счет неэквивалентного обмена и вывоза капитала, но у нее не хватало денег в скромных размерах на выплаты пособий безработным.

С этим ненормальным положением необходимо покончить. Должна быть создана система пособий по безработице, которые бы в отношении к ставкам заработной платы соответствовали западным стандартам. Пособия по безработице, в соответствии с распространенной мировой практикой, должны составлять 50-70% реального прожиточного минимума для одного человека. Только в этих условиях неизбежные масштабные реструктуризационные преобразования могут быть проведены без катастрофической социальной дестабилизации нашей страны.

Далее, необходимо прекратить так называемую жилищно-коммунальную реформу, поскольку “субсидии” жилищно-коммунальному хозяйству – это в основном обычные расходы на коммунальное хозяйство, уже оплаченные налогоплательщиками. Чтобы рассеять создающиеся вокруг данного вопроса мифы, необходима публикация первичных данных о структуре и компонентах расходов на ЖКХ, а также сопоставление российских данных с известными данными по США, Франции, Италии и т.п.

Необходимо подчеркнуть, что советская система социального обеспечения имела один крупный изъян. В ней практически отсутствовали пособия на детей. Систему таких пособий сейчас необходимо создать заново. Наилучший вариант - воспроизводство такой системы пособий по образцу Франции времен президента Де Голля. Замечу, что уже при частичном восстановлении производства в России соответствующие, необходимые для этого, средства могут быть легко изысканы.

При оценке требуемой для России системы пособий и компенсаций необходимо учесть следующее.

Народ нашей страны понес колоссальные потери в XX веке. Огромный человеческий и промышленный потенциал оказался уничтожен в период Первой Мировой войны, революции и гражданской войны. В годы Великой Отечественной войны из каждых 10 мобилизованных погибло около 4, из 10 мобилизованных крестьян – около 5. Следует также честно признать, что постсоветские реформы также стали для огромной части населения России очередным и довольно болезненным потрясением.

Компенсация потерь, понесенных нашим населением, в полном объеме, разумеется, невозможна. Тем не менее, сам принцип такой компенсации должен быть заявлен и принят. Считаю, что должен быть принят “закон о компенсациях потерь, понесенных в годы Великой Отечественной войны”. Такой закон должен предусматривать различного рода льготы в области прав на предпринимательскую деятельность и полномасштабного восстановления системы социальных гарантий, а также признание определенных прав потомков героев 1941-1945 годов на земельный фонд страны и ее недра.

10.5. Основные задачи развития российской экономики на перспективу.

10.5.1. Подъем благосостояния народа

В советскую эпоху имеющийся производственный потенциал и все силы нашего народа истощались в грандиозных, нередко крайне непродуманных и даже вредных, программах капиталовложений, сравнительно с которыми затраты на военные цели составляли лишь 30-40%. От народа фактически много лет скрывали, что он, при созданном производительном потенциале и богатстве ресурсов, может жить так, как американцы жили около 1960 года.

Сегодня страна потеряла половину “доперестроечного” объема производства. Если бы этот объем был своевременно и эффективно переориентирован на нужды потребления, это позволило бы нашему населению сегодня жить так, как американцы жили около 1970 года.

Тем не менее, есть все основания утверждать, что существовавший в России в 1989 году жизненный уровень населения может и должен быть восстановлен и увеличен в сжатые сроки. В этом направлении вполне реальной является задача создания за ближайшие 10 лет массового российского “среднего класса” с уровнем потребления не ниже или даже выше того, который мы имели с нашей стране до начала реформ.

Это предполагает увеличение среднедушевого потребления не менее, чем в 2 раза по сравнению с нынешним уровнем, и сокращение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума до 7-10% населения России.

При этом можно с уверенностью сказать, что у нас в стране даже сегодня имеются достаточные сырьевые, энергетические, производственные, материальные и людские ресурсы, чтобы:

- максимум через 4 года, используя примерно треть производственных площадей бывшего ВПК, поднять производство дешевых автомобилей до 7 млн. шт., а через 6 лет - до 10 млн. шт.;
- максимум через 5-6 лет полностью решить все проблемы, связанные с обеспечением страны продукцией легкой промышленности (ткани, одежда);
- максимум через 10 лет довести производство мяса до уровня 100 кг на душу населения;
- максимум за 10 лет эффективно решить жилищную проблему, доведя жилую площадь в расчете на душу населения до уровня 25-30 кв. м., и расселив основную часть населения в коттеджах с обширными приусадебными участками.

При этом оптимальная, с учетом возможностей автомобилизации и мирового опыта, программа решения жилищной проблемы предполагает в условиях РФ:

- 1) постепенный переход к рассредоточенной модели расселения;
- 2) выделение под застройку соответствующих земельных фондов как за счет государственных земель, так и за счет покупки государством соответствующих угодий и их передачи индивидуальным застройщикам (что позволит резко сократить затраты последних, связанные с приобретением земли);
- 3) проведение политики низких цен на транспорт, обслуживающий зоны пригородного расселения, при его соответствующем дотировании. В

перспективе - переход на индивидуальный автомобиль как основное транспортное средство в сельской местности;

- 4) кредитование индивидуальной застройки под гибкий процент, привязанный к проценту инфляции, специализированным банком или банками, в том числе за счет эмиссионных ресурсов;
- 5) создание условий для максимально широкого использования труда застройщиков в сфере производства строительных материалов для индивидуальной застройки.

10.5.2. Структурная перестройка экономического контура страны

Ни задача увеличения благосостояния народа, ни, тем более, задача форсированного развития страны, позволяющего ей занять достойное место в мировом разделении труда и мировой "табели о рангах" - не могут быть решены без масштабной реорганизации всего хозяйственного контура России, позволяющей добиться долговременных темпов роста экономики на менее 6-8% в год. Такая реорганизация должна включать:

- Переориентацию производства по преимуществу на внутренний спрос при сокращении удельных масштабов импорта в обеспечении спроса на промышленную продукцию и товары народного потребления;

- Обеспечение внутреннего спроса доходами и накоплениями реального сектора, в том числе за счет монетизации денежной системы, ликвидации всех форм безденежных экономических расчетов и повышения не менее, чем до 32-35%, доли валовых национальных сбережений в ВВП;

- Изменение структуры товарного производства в направлении расширения доли обрабатывающей промышленности и машиностроения, в том числе и в первую очередь инвестиционного и высокотехнологичного;

- Форсированное развитие инновационного потенциала, резкое (не менее, чем в 5-7 раз) повышение уровня финансирования гражданских и военных НИОКР. Ориентиром суммарных инвестиций в НИОКР со стороны государственного и частного секторов должна стать цифра 4-5% ВВП;

- Эффективная и форсированная концентрация производства и капитала. В этом направлении задачами российского развития на среднесрочную перспективу должны стать сосредоточение 70% частного производственного ресурса страны не более, чем в 200-250 вертикально-интегрированных корпорациях, и сосредоточение 70% частного финансового капитала страны не более, чем в 20-30 коммерческих банках.

При этом еще раз подчеркну: подобный, достаточно напряженный, план развития страны потребует эффективной мобилизации рыночными методами всех общественных сил и ресурсов России при стратегически планирующей и программирующей роли государства.

10.6. Некоторые завершающие замечания

Одна из ключевых проблем, стоящих сегодня перед Россией, в сущности, сводится к следующему: понять самим и добиться от Запада понимания того, что:

- Россия вовсе не обязана слепо следовать той экономической моде, которая сегодня доминирует на этом самом Западе (такие "моды" там меняются каждые 20-25 лет);

- для России следовать рыночным принципам на деле, а не на словах – это значит не вести собственное хозяйство себе в ущерб, и не понуждать к этому других.

При том запасе экономического эгоизма, которым располагает Запад, это сделать не просто.

Тем не менее, это возможно, так как:

1. западному предпринимательскому сообществу сегодня все более активно противостоит восточноазиатское предпринимательское сообщество, во многих сферах накапливающее явные преимущества в конкурентной эффективности;
2. налицо крупный потенциал роста противоречий между США и Европой;
3. южноазиатские элиты все более очевидным образом выходят из сферы подавляющего американского влияния;
4. США на сегодняшний день уже имеют против себя противовес в виде Китая, с которым они вынуждены общаться с высшей деликатностью хотя бы потому, что обрабатывающая промышленность Китая явно мощнее американской;
5. при этом отношения между США и КНР быстро ухудшаются, в том числе в связи с расширением НАТО на Восток, которое Пекин расценивает как попытку потенциального приближения НАТО к китайским границам;
6. само западное предпринимательское (впрочем, как и политическое) сообщество достаточно неоднородно, расколото внутренними противоречиями и достаточно сильно обеспокоено накоплением в современной мировой экономической системе мощного кризогенного потенциала. Не случайно экономические аналитики все чаще сравнивают ситуацию на мировых финансовых и товарных рынках с 1929 годом, открывшим путь в Великую Депрессию.

Экономическое обрушение и, тем более, распад России в этой ситуации неизбежно создали бы для США и Европы очень большие проблемы.

Поэтому с Западом, и в том числе с США, можно и нужно торговаться (а рынок - это в огромной степени торговля) по самому широкому спектру вопросов.

В частности, одним из предметов такой "торговли" в экономической сфере может стать правовая оценка вопроса о сохранении в силе обязательств России по выплате госдолга бывшего СССР - с учетом того, что продвижение НАТО на Восток (вопреки обязательствам, данным в свое время руководителям СССР, и соглашениям в Хельсинки) означает, что США и другие страны-кредиторы России не считают нашу страну полноценным правопреемником СССР.

Заключение

Отсутствие морали у рынков подорвало мораль даже в тех сферах, где общество не может без нее обойтись... Рыночным ценностям придали статус социальных ценностей, но они неспособны выполнять эту функцию... "Невидимая рука" не способна судить об интересах, которые не входят в ее компетенцию (К-222).

Десять последних лет Россия двигалась определенным путем. У нас в стране возникла качественно иная реальность. Огульно отрицать все то позитивное, что она с собой принесла, принципиально ошибочно. Главное и чрезвычайно ценное - в том, что завоевано право свободного человека свободно распоряжаться своими возможностями, право на инициативу, право на действие без оглядки на директивный окрик.

В то же время не замечать острейшего кризиса на пути, которым мы шли все это десятилетие, - просто самоубийственно. Пора признать, что мы столкнулись на своем пути с колоссальными трудностями.

При построении в России нового (буржуазного) общества и нового (капиталистического) государства предполагалось, что подобное построение будет успешным в случае, если в России возникнут:

- крупные деньги в руках частных лиц;
- законы, закрепляющие за этими лицами право на эти деньги;
- рыночные отношения (свободная купля-продажа, свободные цены, фондовые и иные рынки, конвертируемая валюта и пр.);
- политические институты, превращающие деньги в значимый фактор политики (выборная власть, многопартийная система, разделение властей и пр.);
- частные средства массовой информации, выходящие свободно на информационный рынок и независимые от государства.

Все остальное, по мнению архитекторов новых государственных и общественных отношений, должно было "вырасти само". "Сами собой" должны были возникнуть и структурно оформиться новые отношения, "сами собой" должны были выкристаллизоваться те смыслы и ценности, которые оказались бы опорными и несущими в новой капиталистической государственности, в новом свободном частнособственническом обществе. Такая "самособойственность" представляет основу пресловутой теории органического роста. И нужно признать, что почти все, что произошло губительного в России за последние годы, является следствием этой теории органического роста.

В стране капиталистический уклад не формируется, государство фактически не выстраивается. Общество, в значительной его части, отвернулось от государства, не способного решить его проблемы. Капиталистическое сословие все более компрометируется. Поощряется война между собой держателей крупных российских денег и других (информационных, политических и пр.) ресурсов. В эту войну втягиваются представители властных структур. Еще несколько шагов в этом направлении – и вся российская элита окажется "перемолота" взаимной враждой.

Пора понять, что теория органического роста не срабатывает. Что сам собой капиталистический класс не выкристаллизовывается. Что кризис ценностей конца 80-х годов (так называемая перестройка) требует не терпеливого ожидания того, что (опять-таки сама собой!) на развалинах прошлой эпохи вырастет новая массовая рыночная этика, а мощных идеологических и концептуальных вбросов, реализующихся в рамках БОЛЬШОГО ПРОЕКТА ПОСТРОЕНИЯ НОРМАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ.

Труды Макса Вебера, других теоретиков капитализма доказали абсолютную порочность концепции, согласно которой капитализм не строится, а как-то "сам собой образуется", произрастает – наподобие дикого сорняка. В обществе распадающегося прежнего идеала сам собой может произрастать только сорняк беспредельной криминальности.

Ядром строящегося на Западе капитализма был особый тип этики (так называемая "протестантская этика", этика "долга перед Богом", этика труда, аскезы, накопления, деятельности). В основе любого общества – этика, мораль, духовность. У капитализма они есть! И без них капитализма нет!

А в России до сих пор многие совершенно серьезно говорят о том, что в США нет идеалов, там одни интересы, "а вот ведь какое государство отгрохали". Это вопиющее заблуждение, еще один миф для тех, кто не знает, что такое "американская мечта" и идея "Града на холме". Что уж говорить о мечте французской (в частности, о совсем недавней идеологии "возрождения нации", выдвинутой Де Голлем), о мечте английской, немецкой? Написаны сотни томов о том, как с помощью мощных программ (чего стоят одни энциклопедисты во Франции!) соединяли черты будущего, нужного для бурного развертывания буржуазной экономики – и традиции страны.

Совершенно неверна была и предложенная России программа взращивания капиталистического сословия. Капитал – это не богатство вообще. Разницу между одним и другим познают на своем горьком опыте страны так называемого "четвертого мира", обладающие достаточными материальными ресурсами и элитой, состоящей из европейски образованных богачей, но утопающие в нищете, коррупции, войнах и внутриусобных конфликтах.

Настоящий капитал – это собственность на орудия и средства производства, порождающая прибавочную стоимость и обеспечивающая расширенное воспроизводство. Много ли сейчас в России производств, удовлетворяющих этому определению, а не конвертирующих прибавочную стоимость, полученную путем "проедания" ранее накопленных ресурсов, в индивидуальное богатство?

Далее, капитал почти никогда не самоорганизуется. Он, будучи отдан на произвол судьбы, слишком легко превращается в "зверинец войны всех против всех". Правила организации и рыночной игры вообще задает не "капитал в собственном соку". Их задает элита в целом, объединяющиеся сегменты совокупного правящего государствообразующего сословия.

Именно элита - политическая, экономическая, военная, научная, культурная и т.д. - является выразителем целей тех или иных частей общества и обязана соединять эти частные цели в единый вектор общегосударственного движения. Именно элита способна своими возможностями и своим примером обеспечить действительную мобилизацию общества. Но только государственная власть способна возглавить процесс выработки общесистемных целей, их согласования с целями элитно-корпоративных групп и продвижения в аппараты управления новых эффективных людей.

Так было всегда и везде. Именно государственная власть решающим образом влияла на цели и стратегию бизнеса великих и малых держав, обеспечивая их успехи и неудачи. Именно государственная власть выдвигала и продвигала и маршалов наполеоновской Франции, и молодых парней, командовавших дивизиями и отраслями промышленности в первые годы советской власти.

Кроме указанных концептуальных ошибок в формировании в России нормального капиталистического климата, в стратегии российского реформирования оказалась совершенно неверно оценена и международная ситуация. Вместе с "органической" мифологизацией принципов построения рынка - оказались столь же "органически" мифологизированы представления об ожидаемом месте новой капиталистической России в мире.

Стратегия нашего реформирования базировалась на твердой и непонятно откуда взявшейся уверенности в том, что в развитом капитализме Запада Россию ждут и готовы принять на равных. И понадобилось множество доказательств противного, включая войну в Югославии, расширение НАТО и "особое" отношение к антитеррористической операции в Чечне, - чтобы понимание реалий мировой политики как крайне далеких от альтруизма начало укореняться в России в качестве важнейшего фактора стратегического планирования.

Международные события последнего времени - это стратегический вызов России в целом, курсу реформ, всей системе российских долговременных общественных ожиданий. И это вызов мирового масштаба. Ибо налицо крах международной правовой системы. Крах ООН, крах норм международного права, выражаемых принципом вето Совета Безопасности. Под угрозой основа мировой цивилизации - приоритет права над произволом. Война в Европе и такой тревожный крен в сторону от мировых правовых норм адресуют к опасным прецедентам из прошлого. Например, к разрушению Лиги наций в 30-х годах этого столетия и последовавшей за этим мировой военной катастрофе.

К этому необходимо добавить признаваемое большинством экспертов как кризисное и непредсказуемое состояние мировых финансов и в целом системы мирового хозяйства.

Сочетание перечисленных внутренних и внешних обстоятельств просто не позволяет нам двигаться дальше прежним путем.

Сегодня нужно признать, что в таких условиях необратимость движения России по пути рынка и демократии нельзя считать гарантированной. Без стратегического поворота курса страны нарастает и может вскоре оказаться смертельным риск победы сил реваншизма и ксенофобии худшего толка, или погружения России в смуту. Необходима преемственная, но при этом принципиально новая стратегия России, ключевыми задачами которой должны стать Мобилизация и Развитие.

Для решения этих задач России насущно требуется стратегическое объединение капитала и государства с целью максимальной концентрации возможностей страны на решении приоритетных задач строительства эффективного внутреннего хозяйства, задач форсированного экономического подъема. Именно такое сотрудничество, возглавляемое сильным государством - главная гарантия и от угрозы олигархии, и от угрозы социально-государственного регресса и распада. Без налаживания стратегического взаимодействия власти, предпринимательства и других крупнейших дееспособных профессиональных корпораций, контролирующих основной ресурс страны, Россия просто не сможет ответить мобилизацией на кризисные вызовы и выйти на путь форсированного развития.

Из изложенного вытекают следующие стратегические приоритеты.

Первое. Внесение существенных корректив в прежний курс на безоглядную и одностороннюю открытость миру. Изоляционизм не нужен, вреден, бессмыслен. Но строить современную экономику России мы должны с учетом реального климата международного отчуждения. То есть с опорой на свои силы и с твердой уверенностью в том, что барьер отчуждения будет преодолен.

Второе. Форсированное строительство эффективной, тесно связанной с обществом прогосударственной элиты. Сломав многое в прежнем неэффективном устройстве общества и государства, нельзя надеяться, что все новое построится само собой без активной роли власти, без строительства новых - регулируемых капиталистических, или, по сути, госкапиталистических - общественных отношений.

Третье. Переход от капитализма первоначального накопления к капитализму ответственности и созидания. Закон должен быть в основе жизни всех слоев общества и, прежде всего, в основе регулирования отношений между капиталом и другими слоями населения. Сам бизнес должен быть прозрачен для общества. Ответственность любого гражданина перед обществом - аксиома настоящих капиталистических отношений.

Четвертое. Соединение капитала и государства с целью максимальной концентрации возможностей страны на решении приоритетных задач строительства эффективного внутреннего хозяйства, задач форсированного экономического роста. Противопоставлять и далее планирование беспредельно свободным рыночным отношениям - невозможно. Мощное планирование рыночными методами осуществляется во всех капиталистических странах. Весь вопрос в том, в каких формах должна идти концентрация возможностей на приоритетных направлениях экономического развития. Мы убеждены, что формы эти должны опираться на эффективную частную собственность, соединенную с мощными государственными программами. По сути, это означает необходимость перехода к реализации капиталистического мобилизационного проекта.

Пятое. Стратегическая государственная реформа, которая избавит нас и наших потомков от угрожающего кошмара распада страны. Нельзя проводить никакие экономические и политические проекты в государстве, целостность которого не гарантирована. Единство и неделимость России должны стать принципом, посягнуть на который никто не может и не смеет.

Шестое. Укрепление вертикали власти в стране. Настоящей, полноценной, конституционной власти! Власти всех уровней и всех ветвей. Но не власти ради власти, а власти ради мобилизации и развития общества. То есть власти одновременно сильной и гибкой, а значит - современной. При этом выстраивание и достраивание подобной вертикали власти должно происходить с учетом важности создания в стране полноценных госкапиталистических отношений.

Седьмое. Реальная консолидация общества. Никакая новая стратегия немыслима без активной поддержки широких общественных слоев. Выдвинув эту стратегию для России, власть обязана привлечь все ответственные общественные силы к борьбе за реализацию этой стратегии. Бессмысленно выдумывать очередную "национальную идею". Но нельзя не только строить мобилизационный капиталистический проект, но и просто благополучно жить без настоящей государственной идеологии, опирающейся на чаяния широких общественных слоев, имеющей почву в лучших отечественных традициях, широко и смело открытой будущему страны, включающей ценности рынка и демократии.

Только на принципах такой массовой идеологии "движения в будущее" возможно объединить власть и самые широкие общественные слои, и на этой основе нанести решающее поражение и силам реставраторской реакции, и силам реформаторского фанатизма. И достичь наших целей.

НАМ НУЖНА НОВАЯ, МОГУЧАЯ, ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ, РЫНОЧНАЯ РОССИЯ. ЭТО - РЕАЛЬНАЯ ЦЕЛЬ. ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ И БУДЕТ ДОСТИГНУТА.