

Либеральные реформы в России: правда и вымысел¹

С.Ю. ГЛАЗЬЕВ

Автор статьи рассуждает о том, как реально принимались решения в процессе перехода к рыночной экономике в начале 1990-х годов. До сих пор, конечно, нет единой точки зрения в отношении того, как следовало осуществлять этот переход, хотя накоплен большой опыт и хорошо было бы его учесть, но серьезные теоретические обобщения еще впереди. По мнению автора, переход к рыночной экономике на самом деле не завершен: ни механизмов рыночной конкуренции, ни механизмов государственного регулирования экономики в нормальном виде до сих пор нет, и по-прежнему ни рынок, ни государство не работают.

Ключевые слова: либерализация, ваучеризация, принятие решений, ответственность власти, финансовые пирамиды, темп инфляции

Возвращаясь к периоду уже почти двадцатилетней давности, я хочу начать с того, что теории перехода к рыночной экономике на тот момент не было. Можно спорить, существует ли она сегодня, но тогда ее не было точно. Был целый ряд разных соображений.

Одна линия реализовывалась тогдашним государственным руководством, которое очень много говорило про реформы, но при этом сами реформы шли достаточно непоследовательно и во многом странно, под серьезным влиянием идеологических соображений. Я, например, это хорошо помню по Центральному экономико-математическому институту, который считался неким мозговым центром, где обсуждались разные идеи и варианты, где выступали в конце 1980-х гг. наши выдающиеся ученые и государственные деятели. Предполагалось, например, что нельзя допускать в больших масштабах эксплуатацию наемных работников, и реформа двигалась в этом направлении; т.е. допустимы кооперативы, некое расширение самостоятельности предприятий, но передать средства производства частным собственникам и создать армию наемных работников – это была некая запрещенная линия, на которую ЦК КПСС в тот момент идти не мог, соответственно все варианты рыночных преобразований мыслились при условии сохранения не только командных позиций за государством, но и сохранения довольно серьезных идеологических ограничений.

Вторая, более радикальная, линия, исходившая от ряда институтов Академии наук, отличалась большим прагматизмом, но и здесь превалировал, как сейчас модно говорить, натуралистический подход, т.е. постепенное преобразование,

¹ Статья подготовлена на основе препринтной публикации https://www.hse.ru/data/2010/05/06/1216458190/WP11_2006_04.pdf

постепенное расширение зоны рынка, который длительное время должен существовать наряду с большим государственным сектором и комплексной системой государственного регулирования экономики. Было создано немало очень интересных работ, в частности, прогнозы научного коллектива под руководством Ю.В. Яременко, который предсказывал на основании модели межотраслевых взаимодействий нарастание стагнации в советской экономике.

В целом Академия наук выдвигала тогда немало интересных предложений, многие из которых затем были де-факто реализованы в Китае. Я не могу сказать, что китайцы пользовались нашим научным консалтингом, но они выбрали путь постепенного перехода к рыночной экономике, т.е. путь создания рынка не за счет разрушения государственного сектора, а рядом с государственным сектором. Государственный сектор в Китае до сих пор остается очень мощным, никому и в голову не приходит ничего бесплатно раздавать, что очень важно, потому что работе в условиях рынка надо учиться. Рынок – это способ зарабатывать доходы за счет создания чего-то полезного для общества. Китайцы пошли по такому пути: они предложили людям свободно заниматься предпринимательством, гарантируя стабильные цены, дешевые кредиты, гарантируя возможности создавать свои производства, но не путем присвоения чужого, обмана потребителей или обмана государства.

Забегая вперед, хочу заметить, стратегическая ошибка всей нашей реформы заключалась в том, что реформаторы изначально недооценили фактор предпринимательской психологии. Переход к рынку – это процесс обучения. На рынке можно по-разному зарабатывать деньги: можно завышать цены, можно воровать, грабить, присваивать чужое, отбирать что-то у государства, паразитировать на природной ренте, а можно зарабатывать деньги путем собственного труда, путем привлечения инвестиций, путем научно-технического прогресса. И вот китайцы пошли по такому пути. У нас же формирование рыночной экономики и, что самое главное, формирование предпринимательского класса шло на основе присвоения общенародной собственности, государственного имущества, контроля за рынками, последствия чего выражаются и по сей день в завышении цен на многие товары и услуги, присвоении природной ренты, которая генерируется государственными природными ресурсами. То есть в отличие от нормальной рыночной экономики, где богатства создаются созидательной деятельностью, в нашей стране богатства создавались путем присвоения чужого, это принципиальная разница, как выяснилось и ежедневно выясняется сегодня.

К этой теме я позже вернусь, чтобы прояснить механизмы, основанные как раз на экономике присвоения, которые блокируют работу нормальных рыночных институтов.

Как принимались решения...

Сначала мне хотелось бы немного рассказать о том, как тогда реально принимались решения. Наряду с научными предложениями, исходившими, прежде всего, от научного сообщества Российской академии наук и наряду с правительственными проектами, конечно, немало рекомендаций предлагалось и со стороны. Многие, наверное, слышали о такой легендарной личности как Джеффри Сакс, который немало усилий приложил к тому, чтобы повысить образование первого российского правительства. Были и другие «учителя» из-за рубежа, навязывавшие нашим реформаторам простую идею, суть которой сводилась к примитивной реалии – для того чтобы перейти к рынку, нужно передать госсобственность в частные руки (приватизация). Нужно прекратить государственное регулирование экономики, включая установление цен (либерализация), а для того чтобы избежать хаоса и гиперинфля-

ции, нужно научиться обеспечивать макроэкономическую стабильность за счет количественного планирования денег. Вот, собственно, нехитрые рецепты, взятые на вооружение коллективом людей, которых принято называть «командой Гайдара»; все эти рекомендации были реализованы с последствиями совсем не такими, которые ожидались. Но эта линия стала доминирующей, она, по сути, победила в ходе отбора разных вариантов перехода к рынку, и победила она, подчеркиваю, не в процессе каких-то научных дискуссий или обсуждений, а в силу политического случая.

В 1991 г. после попытки путча Б.Н. Ельцин воспользовался ситуацией для разгрома институтов власти союзного государства. Союзные министерства практически перестали существовать, а на место союзных министров стали назначать людей от российской власти. Этот переходный период продолжался около трех месяцев. В течение этого срока шла определенная конкуренция идей. Была группа под руководством Е.Ф. Сабурова, которая исповедовала более постепенный, более эволюционный подход к рыночным реформам. Была группа под руководством Е.Т. Гайдара, которую опекал тогда Г.Э. Бурбулис, и эта группа руководствовалась простой триадой перехода к рынку, о которой я говорил. Были также попытки Верховного Совета России как-то представить свое видение, и примерно в это же время или чуть раньше появилась небезызвестная программа «500 дней». Предпринимались попытки все это склеить, но, в конечном счете, Ельцин принял субъективное решение. Как оно принималось?

В неформальной обстановке, после очередной рюмки водки, когда с утра был назначен один премьер-министр – Ю.В. Скоков, а глубокой ночью был назначен другой премьер-министр, которым оказался сам Ельцин, последнего буквально убедили особо приближенные люди, что ему необходимо взять всю ответственность на себя, что он и сделал. Принять на себя функции руководителя правительства означало практически, что премьер-министром становится Бурбулис, который и заварил всю эту кашу, а главным исполнителем этой генеральной линии – группа Гайдара. Эта группа, разумеется, была расширена за счет людей, которые работали по соседству, в конкурирующих командах. И вот таким образом фактически без предварительной подготовки началось планирование кардинальных изменений.

Радикальный стиль этих изменений активно навязывался Ельцину, что объяснялось мотивами людей, стоящих за его спиной. Лучшее всех в этой группе людей их выражал А.Б. Чубайс, считавший главной задачей (и убеждавший в этом Гайдара) необходимость как можно быстрее пройти точку невозврата к советскому строю. Задача, таким образом, заключалась, согласно этой философии, не в том, чтобы обеспечить экономический рост, подъем конкурентоспособности, социально-экономическое развитие, а в том, чтобы как можно быстрее пройти невозвратный рубеж.

Либерализация

Как говорится, ломать – не строить. Нужно было как можно быстрее все разрушить, поэтому первые указы Ельцина носили весьма фантазмагорический характер, если их проанализировать с сегодняшней позиции. Например, одним из первых вышел указ о разрыве хозяйственных связей. Суть его сводилась к следующему: в принудительном порядке предприятиям рекомендовалось не заключать договоры на следующий цикл планирования. Кто знаком с технологией административного планирования, которое существовало у нас в стране, знают, что каждую осень шли кампании заключения хозяйственных договоров. Эти договоры проходили довольно сложную оперативную процедуру согласования – сначала в органах

Госснаба, затем все это балансировалось в Госплане, после чего снова возвращалось в Госснаб – и так на основе материальных балансов сводились потоки материальных ресурсов, поддерживающих процесс воспроизводства. Предприятиям было сказано, что нужно прекратить эту деятельность, и к ужасу всех директоров им было предписано не заниматься заключением договоров на очередной год. Можно было не заключать договоры, но как строить контрактные отношения друг с другом директора предприятий не знали.

Другой из серии этих указов – указ о легализации внешней торговли, разрешивший всем выходить на внешний рынок без каких-либо ограничений. При этом подразумевалось, что эти указы носят идеологический характер, потому что воспользоваться ими напрямую было невозможно: требовались постановления правительства и целый ряд нормативных актов. Скажем, воспользоваться напрямую указом о легализации внешней торговли было нельзя, потому что сохранялась процедура лицензирования, т.е. предприятиям, вроде бы, можно торговать, но для этого нужно было получить лицензию.

Дальше последовал ряд политических заявлений о том, что будут либерализованы цены, будет программа приватизации, но было непонятно, что это значит. И правительство, начиная с середины ноября 1991 г., стало лихорадочно готовить необходимые нормативные акты, потому что с 1 января 1992 г. должна была начаться новая жизнь. Как она будет выглядеть, никто толком представить себе не мог. Поскольку в правительстве оказались люди (я себя тоже причисляю к их числу), плохо знакомые с тем, как реально устроена жизнь на предприятиях и с тем, как работает экономика, то, по сути, спонтанное принятие решений было подчинено принципу простоты: чем проще, тем лучше. Я не могу сказать, что все решения принимались именно так, но судьбоносные решения 1991 г. – именно таким образом. Классический пример – это либерализация цен.

Любой бухгалтер на предприятии, любой директор работали по ценообразованию в соответствии с методиками, утвержденными Госкомцен. Эти методики прописывали, как должна формироваться цена на предприятии. Этому учат, наверное, и сейчас. Издержки производства, калькуляция себестоимости, вся технология бухучета предполагала, что существуют какие-то нормативы – нормативы рентабельности, какая-то информация о предполагаемых ценах. Бухгалтеры и плановики на предприятиях десятилетиями так работали. И вдруг им говорят, что цены будут свободными. Они толком не могли понять, как это так? У них огромная номенклатура; во-первых, цены свободные, во-вторых, непонятно – обязаны ли они (или не обязаны) поставлять товар поставщикам, с которыми они работали по технологическим связям. И, естественно, люди начали перестраховываться.

Пример либерализации цен иллюстрирует, как новый механизм, точнее, новые принципы накладывались на старые процедуры. Что сделали умные директора и их бухгалтеры? Они, руководствуясь неосторожными высказываниями Гайдара, исходили из простой предпосылки, что цены вырастут. Российское правительство заявило, что цены на энергоносители стабилизируются где-то на уровне примерно в три раза выше прежних. Народ на предприятиях начал ориентироваться на то, что за топливо придется платить втрое выше, чем платили до сих пор. И дальше пошло-поехало, как говорится. Началось накручивание цен по всем этим процедурам калькуляции себестоимости. Поскольку все предприятия работали в монопольной среде, у них не было альтернативы. С кем они могли заключать договоры? Ясно, что с теми, с кем они до сих пор их заключали. Поэтому ни у одного предприятия не было выбора: заключить договор с поставщиком, который будет поставлять продукцию дешевле, потому что других поставщиков не было. То есть теоретически они могли быть, но их не было в момент принятия решения.

Директора только потом, спустя многие годы, начали думать об альтернативных поставщиках, о том, что нужно проводить какие-то тендеры, о том, что не-

обходима конкурентная среда. Тогда такой конкурентной среды не было, не было импорта, не было знаний о том, какие есть поставщики за рубежом. Поэтому шли по старым технологическим кооперационным связям. Собственно говоря, единственным параметром на переговорах хозяйствующих субъектов был параметр цены. И все договаривались о повышении цен, последовательно перекладывая повышение цен на следующий технологический передел. Так раскрутилось то, что впоследствии ученые назвали инфляцией издержек, т.е. инфляцией, генерируемой самой процедурой ценообразования по жестким технологическим монополизированным цепочкам. И экономика тут же столкнулась с инфляционным шоком, который наложился на дезорганизацию всех кооперационных связей. Потом мы с этим инфляционным ударом не могли справиться еще в течение многих лет.

Примитивная рекомендация бороться с инфляцией, сократить ее путем количественного регулирования денежной массы, конечно, не сработала, потому что предприятия начинали предоставлять продукцию друг другу в кредит, опираясь опять же на предположение, что все равно в конечном счете заплатят, как платили десятилетиями. Соответственно возник кризис неплатежей. Каждое предприятие стало своеобразным банком, генерируя неплатежи. И попытки количественно планировать денежную массу (номинальную) абсолютно обесценивались тем, что наряду с официальными номинальными деньгами в экономике начали крутиться неплатежи, которые балансировались через взаимозачеты. Появилось огромное количество денежных суррогатов. И если внимательно посмотреть на результаты исследований, которые представлены, в частности, в нашей книге², можно увидеть, что вопреки тому, что говорят некоторые примитивно мыслящие монетаристы, мы не наблюдаем статистически значимой зависимости между темпом прироста денег и темпом инфляции. Наоборот, в большинстве исторических примеров на основе анализа динамических рядов видна обратная, статистически незначимая корреляционная зависимость, которая говорит о том, что демонетизация экономики, как правило, сопровождалась всплеском инфляции. Происходит это потому, что в ситуации, когда нормальный денежный оборот нарушен и государство пытается побороть инфляцию путем сокращения реальной денежной массы, начинается спонтанная эмиссия денежных суррогатов, и «плохие» деньги вытесняют «хорошие». У «плохих» денег выше скорость обращения, они вообще не поддаются регулированию. Поэтому эта статистически незначимая зависимость говорит лишь о том, что в ситуации хаоса попытки стабилизировать экономику путем простых решений (скажем, «зажать» денежную массу) не приносят желаемого результата. Но тем не менее этот процесс проб и ошибок продолжался довольно долго.

Стабилизировать инфляцию, точнее, снизить ее темпы, удалось только после того, как экономика страны резко примитивизировалась и значительную часть конечной продукции занял импорт. Можно по цифрам посмотреть, что макроэкономическая стабилизация наступает одновременно с повышением доли импортных товаров на розничном рынке примерно до уровня 40–50%. То есть проблема подавления инфляции была решена путем подавления отечественного производства. Собственно говоря, к этому привела «политика дорогих денег», в условиях которой предприятия не имели возможности восстанавливать свои оборотные средства. Эта политика была усугублена еще и ошибкой Центрального банка (в то время с 1993 г. Центральный банк пытался бороться с инфляцией путем так называемого валютного якоря, т.е. удержанием валютного курса). Все это привело к тому, что инфляция стала намного опережать обесценивание рубля. Курс рубля в реальном выражении резко пошел вверх. И мы наблюдаем с середины 1993 г. до середины 1994 г. сокращение объема промышленного производства примерно на треть, а машиностроительной продукции – вдвое. Это было связано с тем, что заработал

² Обучение рынку / Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: Экономика, 2004.

механизм легализации внешней торговли. Страна открылась для импорта, и наши предприятия, которые не могли в ситуации гиперинфляции, хаоса в экономике нормально планировать свою производственную деятельность, просто начали сворачивать объемы производства.

Политика Центрального банка по удержанию валютного курса привела к тому, что импорт становился все дешевле и дешевле. И в итоге даже те конечные товары, которые вначале были конкурентоспособны (успех у таких товаров был, кстати, довольно большой), потеряли свою привлекательность. Могу сказать, что в начале 1993 г. у нас экспорт машиностроения пошел вверх. Конечно, это было связано с тем, что курс рубля был тогда весьма низок, но тем не менее мы имели целые сегменты быстрорастущего машиностроительного производства (пример – электродвигатели). Но спустя год все это прекратилось, потому что курс рубля в реальном выражении повысился за год примерно в 3–4 раза. Если брать полуторалетний период, то курс рубля в реальном выражении вырос в 5 раз. Понятно, что при таких шоках производству сколько-нибудь сложной продукции выжить очень трудно.

Приватизация

Не меньшие парадоксы возникли вследствие реализации второго направления реформы – приватизации. Вообще говоря, приемлемой (с точки зрения реформаторов) теории приватизации тогда не было, поэтому была выдумана искусственная теория «всеобщей ваучеризации» граждан и раздачи собственности на основании приватизационных чеков. Это, пожалуй, самая грандиозная утопическая схема, которая когда-либо была реализована в экономической истории. Раздать населению приватизационные чеки и на эти чеки устроить якобы распродажу предприятий – по прошествии всех этих лет кажется, что более безумную идею трудно себе представить: население ничего не знало о предприятиях; предприятия ничего не знали о своей стоимости; никто вообще ничего толком не знал, и вполне естественно эта «раздача слонов» привела к огромному количеству посредников, которые начали зарабатывать деньги на спекуляциях ваучерами. Так был дан импульс «строительству» так называемых финансовых пирамид.

Финансовые пирамиды стали вторым ударом по населению страны³. Они могли возникнуть только потому, что нормативная база финансового рынка, по сути, отсутствовала: можно было делать все, что угодно. И в этой ситуации хаоса мы наблюдаем примеры, которые в разумном обществе невозможно представить: скажем, в области финансового рынка – вот эти самые финансовые пирамиды; в области внешней торговли – колоссальный ввоз иностранного фальсифицированного спирта, жертвой которого стали как минимум десятки тысяч людей. Сформировались цепочки предприятий в Польше, Словакии, которые начали изготавливать спирт из непищевого сырья. И все это попадало на наш потребительский рынок без всяких пошлин, сопровождалось колоссальными злоупотреблениями, коррупцией и гибелью сотен тысяч людей, которые отравились поддельным «Абсолютом» и другими товарами псевдоимпорта.

Естественно, для того чтобы предотвратить «сооружение» финансовых пирамид, нужно было иметь соответствующую нормативную базу, определенный опыт. В отсутствие какого-либо регулирования рынка ценных бумаг акционирование

³ Первый удар был нанесен еще дореформаторским правительством, которое заморозило вклады в Сберегательном банке в середине 1991 г. Это была не ошибка, это было, по сути, преступление против миллионов людей, которым не дали израсходовать свои сбережения в условиях нарастающей инфляции. Фактически государство ограбило собственное население.

всех предприятий, выпуск их акций в свободное обращение без всяких ограничений, разрешение деятельности посреднических псевдореализационных структур, которые начали спекулировать на перепродажах ценных бумаг, – привели к тому, что возник еще один источник «турбулентности», источник хаоса в экономике, вот эти самые финансовые пирамиды. Кончилось это тем, что государство решило само «соорудить» финансовую пирамиду – пирамиду ГКО. Это уже отдельная история, не буду на ней специально останавливаться. В 1998 г. вся эта экономика «мыльных пузырей» с треском лопнула. Но лопнула она вместе со сбережениями примерно трети наших граждан.

Другая грубейшая ошибка, допущенная в ходе приватизации, заключалась в самой модели приватизации предприятия: каждое предприятие приватизировалось как самостоятельное юридическое лицо. Это привело к резкому росту транзакционных издержек, потому что предприятия, которые раньше функционировали как единые интегрированные структуры производственных объединений, научно-производственных объединений, вдруг разбились на самостоятельные хозяйствующие субъекты, каждый из которых стал локальным монополистом. Тут же началась якобы внутрифирменная конкуренция – кто кого обманет в гонке цен. Этот удар разрушил наше машиностроение. Машиностроение – сложная кооперация. Каждое предприятие имеет тысячи поставщиков. В советское время предприятия машиностроения были сгруппированы в производственные и в научно-производственные объединения. Каждое из них функционировало как единое целое. И вдруг они распались на самостоятельные акционерные общества. Научные институты, конструкторские бюро – с одной стороны, производственно-хозяйственные единицы – с другой, стали вдруг самостоятельными. Жить друг без друга они не могли, но поскольку они получили самостоятельность, у каждого из них появился свой коммерческий интерес – максимизация прибыли. А так как все эти предприятия стали локальными монополистами, то свой коммерческий интерес они реализовывали путем завышения цен на производимые ими услуги и продукцию.

При этом надо заметить, что проведенная дезинтеграция производственно-технологической кооперации сопровождалась резким падением качества менеджмента. Ведь наиболее опытные, наиболее квалифицированные управленцы находились как раз в верхнем звене руководства производственных объединений, руководства главков, министерств. Все эти люди оказались одновременно выброшенными за борт. К власти на предприятиях пришли их действующие руководители. Ну, а что значит, скажем, серийный завод в научно-производственном объединении? Серийный завод, который выпускает некое железо: у этого завода нет ни конструкторской документации, ни лаборатории, ни подразделения планирования деятельности. Он вообще не понимает, что в нем происходит: вот он десятилетиями что-то штамповал, за него все вопросы управления решали в НИИ – в научно-исследовательском институте, который прогнозировал спрос, отслеживал тенденции на рынке, в том числе и мировом, следил за уровнем научно-технического развития, планировал внедрение новой техники. Производственное объединение за этот завод решало, с кем из поставщиков работать, куда сбывать продукцию. Соответственно там же калькулировались цены. То есть фактически эти производственно-хозяйственные единицы (так они назывались) были как слепые котята. Этих «слепых котят» акционировали и выбросили в самостоятельное плавание. Ничего, кроме повышения цен, они делать не могли по определению. И, конечно же, они этим начали заниматься. Кончилось это, когда инфляционная раскрутка докатилась до потребительского рынка, и естественно потребитель начал выбирать импортный товар. В итоге приватизация к середине 1990-х гг. закончилась разорением большей части машиностроительных предприятий. Причем, машиностроение я привожу как пример.

Технология разрушения

Конечно, такие же процессы происходили и в других отраслях. Но надо понимать, что в ситуации хаоса выжили самые примитивные производства, сумевшие пробиться на внешний рынок. Разорение практически всех производителей конечной продукции, замкнутых на внутренний рынок, резко снизило спрос на металлы, химическое сырье и топливо. И все эти сырьевые товары, производство которых гораздо проще товаров конечного пользования, естественно пошли на внешний рынок. В отсутствие какого-либо государственного регулирования цен и в отсутствие конкуренции, жертвой этого эксперимента стало производство конечных изделий.

Сегодня можно много рассуждать о том, что наше машиностроение было неконкурентоспособным, что оно было обречено на гибель, и т.д. На самом деле – это глупость! В любой успешно развивающейся стране, например, Китае, Индии, Корее, руководство прикладывает огромные усилия для развития технологически сложных производств. Ведь китайское производство телекоммуникационного оборудования не само по себе возникло: оно было создано с нуля и государство всеми силами этому способствовало. Еще двадцать пять лет назад Индия не могла производить никаких автомобилей, кроме примитивных старых автомобилей *Fiat* образца 1960-х гг. Сегодня Индия производит широкую гамму современной автомобильной техники. Всего лишь два десятилетия назад то, на чем передвигалось индийское правительство, без преувеличения можно было назвать металлоломом. Но благодаря соответствующим мерам промышленной, структурной, внешнеторговой политики, сегодня в Индии развернуто производство вполне современной автомобильной техники. Конечно, с помощью иностранных компаний, с помощью передачи технологий, но у нас-то этого не произошло. Мы имели относительно развитое (по сравнению с Индией) машиностроение, точнее, автомобилестроение, которое опережало индийское на два поколения. Сегодня оно лежит в руинах – мы не смогли его модернизировать. Но, интересно, почему мы не смогли модернизировать наше автомобилестроение? Это, между прочим, 40% всего сегодняшнего машиностроения. Мы не смогли его модернизировать, потому что, когда пришли иностранные инвесторы с предложением организовать в России модернизацию автомобилестроения, они в качестве условия поставили введение защитных мер, чтобы ограничить импорт, и, прежде всего, прекратить импорт подержанных автомобилей. Российское правительство на это не решилось. Оно не решилось на это в силу догмы о либерализации внешней торговли, исходя из того, что защита нашего неконкурентоспособного автомобилестроения противоречит некой теории эффективного рыночного хозяйства. Надо сказать, что этой теорией, конечно, можно руководствоваться на лекциях или на семинарах, но на практике государства так не поступают. Например, когда мы сейчас требуем открыть рынок металлургии в Соединенных Штатах (многие знают, наверное, что рынок металлургии и Америки, и Европы закрыт для наших металлургических предприятий: против них возбуждены антидемпинговые пошлины и даже количественные ограничения), Министерство торговли США нам прямо заявляет: «Господа, мы проходим фазу структурной перестройки и модернизации металлургической промышленности. Мы не можем конкурировать с дешевым металлом из Китая и России. Мы занимаемся сейчас внедрением передовых технологий: это дорогостоящий процесс, это десятки миллиардов долларов. Поэтому мы закрываем наш рынок для того, чтобы инвесторы смогли окупить свои инвестиции». Просто как дважды два – четыре. Я сам лично вел переговоры и с *General Motors*, и с японскими компаниями. Они нам говорили: «Господа, если вы хотите, чтобы мы пришли со своими технологиями и миллиардами долларов инвестиций в ваше автомобилестроение, будьте добры, закройте рынок хотя бы на пять лет». Что значит «закройте»? – «Введите

таможенный тариф хотя бы процентов тридцать (у индусов был 100% таможенный тариф, когда они свое автомобилестроение создавали). И самое главное – прекратите импорт подержанных автомобилей». Но этого сделано не было, поэтому никакой инвестор к нам не пришел. То, что мы имеем – это жалкие потуги соорудить нечто, не выдерживающее конкуренции, путем отверточной сборки.

Еще более странная ситуация сложилась в авиационной промышленности. Если посмотреть на перспективные альтернативы нашего развития, то можно выделить целый спектр отраслей, где мы могли бы успешно конкурировать и развиваться. И если относительно автомобилестроения могут быть споры, то по поводу авиационной промышленности особых споров не возникает, потому что уровень развития нашей авиационной техники вполне сопоставим с зарубежным. Это один момент. Другой момент заключается в том, что на этом рынке нет свободной конкуренции: здесь конкурируют национальные или даже транснациональные консорциумы, которые пользуются исключительно благоприятным отношением со стороны государства. Проанализировав, как создавался, скажем, Европейский авиационный консорциум, можно увидеть, что без обязательств ведущих государств Европы кредитовать практически под нулевые процентные ставки, гарантировать покупку самолетов, европейский *Airbus* не состоялся бы. Это сугубо государственный проект, который опирался на государственные финансовые ресурсы, на государственный спрос и, конечно, на крупномасштабное его субсидирование.

В США мы тоже наблюдаем сегодня супермонополию *Boeing*, который пользуется исключительно благоприятными условиями, предоставляемыми государством. Российская авиационная промышленность в конце 1980-х гг. переходила на новый модельный ряд самолетов, которые по своим технико-экономическим характеристикам не уступали и до сих пор не уступают продукции *Boeing* и *Airbus*, освоенным в массовом выпуске. Самолеты «Ту-204», «Ил-96» позволяли переоснастить не только отечественный парк самолетов, но и выйти на внешний рынок. Этого сделано не было. Не только потому, что резко сократились объемы авиационных перевозок как вследствие роста цен на керосин, так и на авиационные билеты при параллельном снижении доходов населения. Этого не произошло и потому, что в финансовой системе не работал механизм, который обеспечивал воспроизводство капиталоемких видов техники.

Во всем мире, точнее, в тех странах, которые производят самолеты, существуют соответствующие механизмы финансирования этого сложного вида деятельности. Для того чтобы произвести самолет, нужно иметь долгосрочный кредит как минимум на пять, а лучше на семь лет, нужно иметь сбыт авиационной техники и нужно иметь еще заделы по НИОКР как минимум на десятилетнюю перспективу. Без соответствующих институтов финансирования эта деятельность не может развиваться. Главным покупателем самолетов на рынках Америки и Европы являются банки. Банки вкладывают деньги в покупку самолетов, арендуют их в лизинг лизинговым компаниям; лизинговые компании их в свою очередь передают авиационным перевозчикам, и так возникает рынок этой капиталоемкой продукции. К сожалению, в нашей стране ничего подобного нет. В России нет банков, которые бы начали вкладывать деньги в приобретение и лизинг самолетов (сегодня появилось, правда, несколько банков, но на тот момент их не было и не могло быть).

Вообще, одна из главных проблем, которая породила вот эту примитивную технологию либерализации, приватизации и разрушения, заключается в том, что наши хозяйствующие субъекты резко сузили горизонт принятия решений. Если говорить о том же машиностроении, то для нормальной технологически сложной продукции нужно иметь горизонт принятия решений как минимум 5–7 лет. Это научно-производственный цикл современной техники. В технологически сложных отраслях нужно иметь горизонт принятия решений лет на пятнадцать. На сегодняшний день у нас есть только одна отрасль в стране, которая может похвастаться нормальным

горизонтом планирования своего развития. Это атомная промышленность, сохранившая этот горизонт планирования потому, что она практически никак не была затронута всеми преобразованиями в силу того, что реформаторы побоялись лезть в радиоактивы. Кому-то же надо отвечать: одно дело, когда люди просто теряют деньги и рабочие места (это можно объяснить тем, что они недостаточно образованные, глупые, не понимают принципов рыночной экономики и т.д.); другое дело, когда взорвется атомный реактор. Тут уж кому-то придется нести за это ответственность.

Министерство РФ по атомной энергии сумело найти пути к выходу на мировой рынок в виде поставок ТВЭЛ (тепловыделяющих элементов) – основы атомной энергетики и строительства атомных электростанций за рубежом. Замечу, что это один из немногих примеров успеха в нашей наукоемкой промышленности. Мы сегодня являемся самыми крупными поставщиками атомных электростанций за рубежом. Кроме России, сегодня экспортом атомных электростанций практически никто не занимается. На рынке ТВЭЛ для атомных электростанций мы имеем наиболее конкурентоспособную в мире продукцию: наши ТВЭЛ – самые эффективные, потому что у нас самая эффективная технология обогащения ядерного топлива. И сейчас, когда близятся к завершению работы по замыканию атомного цикла, т.е. по переработке облученного топлива, есть возможность выйти на новый уровень конкурентоспособности, потому что атомная промышленность начинает работать по принципу безотходного производства (облученное топливо возвращается, хранится, потом обогащается и снова включается в процесс производства электроэнергии). Но причина этого успеха заключается в том, что сохранилась система управления отраслью, сохранилась система планирования: люди, которые управляли этой отраслью, мыслили в категориях конкурентоспособности, в категориях мирового рынка и т.д.

Если бы приватизация шла не путем дробления предприятий на мелкие производственно-хозяйственные единицы, а путем выращивания крупных технологически сопряженных корпораций, способных самостоятельно конкурировать на мировом рынке, результат был бы, я уверен, совсем иной. Разрушение технологических цепочек привело к резкому росту транзакционных издержек вкуче с макроэкономическим хаосом и резким повышением реального курса рубля; все это для большинства наших машиностроительных производств закончилось крахом. Сегодня мы практически потеряли большую часть машиностроения и являемся экспортерами исключительно сырьевых товаров, за исключением небольшой ниши экспорта военной техники, который сохранился тоже – и это следует признать – на основании государственных унитарных предприятий. Я не хочу сейчас идеологизировать и говорить, что государственная собственность в данном случае эффективнее сработала, чем частная. Нет, этот пример говорит о другом: выжили те производственно-технологические структуры, в которых сохранилась управляемость. Форма собственности, конечно, имеет значение: она должна порождать эффективный менеджмент. Если она не порождает эффективный менеджмент, мало-мальски сложное производство не может нормально функционировать.

«Секреты» денежной политики

Замечу, что существует очень много придуманных апологетами проводившихся реформ «общих мест». Одно из них – «инфляция порождается избыточной эмиссией денег». Но если посмотреть на динамические ряды и провести элементарный статистический анализ, выяснится, что нет никакой статистически значимой корреляции между приростом денег и темпом инфляции. Существует автокорреляция, которая ничего не объясняет. Все это элементарно объясняется с научной точки зрения: инфляция – это многофакторное явление, зависящее от скорости обраще-

ния денег, количества товаров на рынке, давления монополистов, инфляционных предпочтений, точнее, ожиданий населения, от того, работает ли механизм трансформации сбережений в инвестиции в производство. То есть это некое явление, за поверхностью которого скрывается огромное количество нелинейных механизмов с обратными связями, которые никто никогда у нас даже не пытался моделировать.

Хотелось бы вспомнить еще один эпизод. Как-то мы обсуждали параметры денежной политики на год, а специалисты из Минфина пытались убедить нас в существовании некоей формулы, позволяющей точно определить, какой должен быть прирост денежной массы, чтобы удерживать инфляцию в пределах 10 процентов. Ясно, что такой формулы не существует в природе и теоретически быть не может. Это обман, надувательство. На самом деле за этим нет ничего, кроме желания продолжать некую примитивную денежную политику, в которую люди вложились своим авторитетом, своей карьерой. Признать сегодня, что они не правы, что они неправильно планировали денежное предложение, – это значит признать, что они виноваты в том, что у предприятий нет доступа к кредитам, в том, что люди сегодня имеют доходы в 3 раза меньше, чем могли бы, что политика «стерилизации» денежной массы, приведшая к тому, что зарплата сегодня у врачей, учителей, военнослужащих вдвое меньше, чем должна быть, – что это все напрасно принесенные жертвы. Мы никогда не дождемся смелости от этих людей. Они упорно продолжают имитировать планирование денежной политики на основании абсолютно бессмысленных статистических уравнений, которые придумываются только для того, чтобы оправдать заранее «взятые с потолка» количественные ограничения: вот они вбили себе в голову, что прирост денежной массы должен быть на уровне 20–25%, и в этих параметрах все время «крутятся», невзирая на инфляцию. Примеры из мировой истории им, видимо, неизвестны. Они не знают, как Китай сегодня планирует денежную политику. Не понимают, что в Китае экономический рост большой не потому, что у них низкие бюджетные расходы, а потому, что кроме текущего бюджета у Китая есть огромный поток ресурсов от государственных банков. Это – второй бюджет, который многократно превышает первый – «бюджет текущих расходов». И кредитная эмиссия, которая ведется Центральным банком Китая через китайские государственные банки, достигает 30% прироста денежной массы в год. При этом инфляция в Китае нулевая, а по ряду секторов рынка имеет место дефляция. Просто потому что денежные потоки опосредуются расширением производства и прежде чем выдать кредит практически под нулевую процентную ставку тому или иному предприятию, китайские банковские структуры вместе с правительством анализируют, что деньги пойдут не на «распиливание» между менеджерами, а на реальную модернизацию производства. В результате появятся новые технологии. Грамотная денежная политика требует ума, навыков, опыта, требует работы.

А что сегодня происходит в российском правительстве, например, в Министерстве промышленности? Там сидят люди, которые вообще не знают, как называются предприятия, которые они «куруют». Они не знают директоров, они не знают кооперации, т.е. на самом деле в ходе экономической реформы шаг за шагом у нас «размывалась» ответственность за принимаемые решения, снижался уровень квалификации людей, находящихся у власти, и все это щедро оплачивалось за счет присвоения государственной собственности.

Власть без ответственности

В заключение хотелось бы сформулировать некий общий вывод: надо признать, что за двадцать реформ мы мало чему научились, потому что у нас в политической системе страны, в системе ее управления нет механизма ответственности за при-

нимаемые решения. Все это результат антигосударственного переворота, произошедшего в сентябре 1993 г. Тогда еще можно было скорректировать и исправить ошибки.

Надо сказать, что я говорил в основном про ошибки, допущенные в ходе либеральных реформ, не упоминая, хотя бы в целом, обо всем комплексе мер, которые принимались. Конечно, принималось много нормальных, взвешенных решений. В некоторых направлениях удавалось сдерживать хаос, удавалось как-то планировать развитие и достигать определенных успехов. Но стратегические ошибки, допущенные в самом начале, привели к тому, что путь к богатству в нашей стране оказался доступен тем, кто через коррупционные связи, через обман сумел получить сверхприбыли не путем создания чего-то полезного для общества, а путем присвоения чужого. Это кратчайший путь стать богатым человеком в России – присвоить чужое.

Существуют, конечно, примеры, когда предприниматели, создав свои производства «с нуля» собственным трудом, привлекая инвестиции, добились успеха. Однако мы видим, что наиболее успешные, наиболее богатые люди добились финансового успеха путем присвоения государственного имущества за счет коррупционных связей в правительстве (я говорю о коррупционных связях, опираясь на данные Генеральной прокуратуры РФ, которая утверждает, что в среднем на один случай приватизации в России приходится одно преступление, т.е. практически все крупные предприятия были приватизированы с нарушением законов – это была уловка Чубайса, стремившегося как можно быстрее миновать точку невозврата, т.е. как можно быстрее разрушить старую систему до основания, чтобы вернуться к ней было уже невозможно).

В приватизации было заложено два фундаментальных обмана: первый – сама приватизация началась с должностного подлога – изначально планировалось, что ваучеры не будут свободно продаваться на рынке, что они будут именованы, как это было в ряде восточно-европейских государств. Это был очень важный пункт для того, чтобы избежать хаоса, избежать финансовых пирамид и перепродажи права собственности. Люди должны были понять: формирование частного сектора – это тоже процесс обучения. Человек, который никогда раньше не знал, что такое акция, не понимал, как она работает, получив приватизационный чек, поменял его на бутылку водки с колбасой и на этом его участие в приватизации закончилось. В действительности – это профанация рыночных реформ, потому что смысл реформы заключается по большому счету в обучении граждан, в обучении людей новым видам деятельности. И изначально программа приватизации Верховным Советом России была принята именно таким образом. Но что произошло затем? Чубайс убедил Ельцина в том, что нужно Верховный Совет обмануть: ему казалось, что надо устроить свободное хождение чеков – так быстрее пойдет перераспределение собственности, быстрее появятся стратегические инвесторы, крупная буржуазия и т.п. Исходя из этой идеологической предпосылки, пользуясь тем, что Верховный Совет был в отпуске, Ельцин издал указ, который скорректировал норму закона и заменил именные чеки чеками на предъявителя, что и было реализовано.

В соответствии с действующим тогда Конституционным положением указы президента, которые не были оспорены Верховным Советом в месячный срок, автоматически вступали в силу закона. Так вот, дождавшись, когда Верховный Совет уйдет в отпуск, Ельцин подписал указ. Указ был доставлен господину С.А. Филатову, который в то время исполнял роль председателя Верховного Совета. Филатов положил этот указ в сейф и потом, когда депутаты вернулись из отпуска, он его извлек из сейфа – как раз прошел месяц с момента подписания. Указ напечатали, и он автоматически приобрел статус закона. Верховный Совет был поставлен перед фактом серьезного передегеривания законодательства. Я это говорю для того, чтобы еще раз продемонстрировать, как принимались тогда решения.

На самом деле команда так называемого правительства Гайдара была очень разнородной, и каждый действовал относительно самостоятельно. За каждым министром были закреплены определенные направления работы, в рамках которых они имели практически полную автономию в подготовке принимаемых решений. Ельцин все эти решения штамповал. Они проходили, конечно, небольшое «сито обсуждения» на рабочих заседаниях правительства, но, в принципе, это был, конечно, единственный способ сделать реформу быстрой. Полномочия делегировались отдельным людям, и эти отдельные люди действовали «кто во что горазд»: Чубайс приватизацию затеял, другой министр – либерализацию цен, третий начал делить кредиты (льготные) для сельского хозяйства. Таким образом, первое российское правительство представляло собой довольно забавное сочетание людей, часть которых занималась реформами, а часть – просто банальным грабежом. Поэтому, естественно, Верховный Совет был весьма обеспокоен тем, что творится в российском правительстве.

Возможно, многие знают, какими чудовищными потрясениями обернулось первое послереформенное 1 мая, когда милиция впервые применила силу против массовых выступлений людей: избивали ветеранов, пожилых людей, которые вышли на демонстрацию. Обстановка в стране была очень тяжелой, что и понятно – люди столкнулись с обесценением сбережений, резким ростом цен, отсутствием перспектив. Никто им толком не мог объяснить, что будет дальше. И Верховный Совет, обеспечивая связь с народом, начал требовать ответственности от отдельных членов правительства. Замечу, что Верховный Совет был реформаторским, упрекнуть его в ретроградстве нельзя. Верховный Совет принял законы о приватизации, делегировал Ельцину полномочия подписывать указы как законы, т.е. Верховный Совет был нацелен на реформы. Но, естественно, Верховный Совет спрашивал с правительства, требовал ответственности. Когда пошли «чемоданы компромата», когда выяснилось, что отдельные члены правительства просто начали беззастенчиво брать взятки и влиять на принятие решений, исходя из своих коммерческих интересов, правительство подверглось очень серьезной критике. И Ельцин едва устоял в конце 1992 г., отправив в отставку Гайдара. Но в сложившейся обстановке отставка Гайдара уже ничего не могла изменить. Технология принятия решений уже сформировалась. То есть уровень принятия решений снизился еще больше, потому что Черномырдин вообще не понимал, какие решения правительство принимало. Если Гайдар хоть как-то их «фильтровал», то Черномырдин просто подписывал все, что ему приносили. И в итоге вся эта вакханалия продолжалась.

Итак, никакого единого реформаторского подхода на самом деле не существовало. И тогда в правительстве возникли две противоположные позиции относительно того, какую дальше проводить политику. Одна часть радикалов запугивала Ельцина Верховным Советом (это, прежде всего, Чубайс – главный их идеолог, который втерся Ельцину в доверие и нагнетал антиправительственный психоз: вместе с Немцовым он внушал президенту, что Верховный Совет – это личные враги Ельцина). Вместе с ними этой же позиции придерживались В.Ф. Шумейко – главный герой скандалов с «чемоданами компроматов», которые накопил А.В. Руцкой, будучи руководителем Комиссии по борьбе с коррупцией, С.М. Шахрай, который отвечал как бы за юридическую часть, но почему-то настаивал на государственном перевороте. К этой группе относился и Б.Г. Федоров, который тоже был сторонником того, чтобы переложить ответственность за макроэкономическую стабилизацию на президента. Эта группа людей подталкивала Ельцина к государственно-му перевороту: первая попытка переворота произошла в марте 1993 г., но тогда нам удалось этот переворот остановить, потому что против этой линии радикалов выступили (помимо меня) еще А.Н. Шохин, Н.В. Федоров, который был министром юстиции, и целый ряд отраслевых министров. Мы понимали, что проблема не в том, что Верховный Совет состоит из врагов реформы, проблема – в самом

правительстве, проблема в том, что отдельные министры распоясались настолько, что стали для Верховного Совета «красной тряпкой».

Верховный Совет никогда не принимал решение об отставке правительства целиком, за исключением эпизода попытки импичмента Ельцина, когда он сам пожертвовал Гайдаром для того, чтобы удержать власть. Верховный Совет всегда ставил вопрос о персональной ответственности отдельных министров: Чубайса, Шахрая, Шумейко, Федорова. Вот, пожалуй, весь список. Эти люди понимали, что отставка приведет к «разбору полетов», и неизвестно, что будет дальше. Они побуждали Ельцина распустить Верховный Совет и взять всю ответственность на себя. В конце концов в сентябре 1993 г. это и произошло, после чего всякий механизм ответственности правительства за то, что оно делает, просто исчез: до сих пор у нас правительство ни за что не отвечает. Существует персональная ответственность перед президентом. При Ельцине эта персональная ответственность, в общем-то, сводилась к тому, что Ельцин кого-то отправлял в отставку, кого-то, наоборот, удерживал по разным политическим мотивам, но Ельцин никогда не вникал в содержание того, что творили его министры.

В общем, Ельцина, грубо говоря, использовали, кто как хотел, в особенности, его семья. Деньги Абрамовича – 18 млрд долларов – это результат деятельности ельцинской семьи. То же самое касается приватизации всех крупнейших нефтяных и металлургических компаний, где генерируются огромные доходы. Все, что приносит большие прибыли, все было на коррупционной основе передано приближенным людям. Существуют, правда, некоторые исключения даже в нефтяной промышленности. Но общее правило было таким – если ельцинская семья чего-то хочет, то Абрамович это получит. И этот механизм, в общем-то, функционировал вплоть до смены президента. Президент сменился, но принцип ответственности власти перед обществом остался тот же самый – никакой ответственности.

Ельцин назначал людей, руководствуясь соображениями политической целесообразности: сегодня – один министр, завтра – другой. Он не считал нужным даже знакомиться с людьми. У В.В. Путина был другой принцип: принцип личной преданности. Люди, которые с ним в течение его карьеры шли рядом, помогали ему, вместе что-то делали – сегодня министры. Мы дошли до абсурда – значительная часть министров не имеет даже профильного образования в той сфере деятельности, которой руководит. И этот механизм личной преданности, порождающий коррупцию, одновременно, конечно, порождает и невежество. Если вы читали законы Паркинсона, то понимаете, что принцип «рыба гниет с головы» имеет вполне четкое научное обоснование. Если сверху у нас некомпетентность и безответственность, трудно рассчитывать на то, что внизу будет что-либо другое, кроме коррупции.

Я убежден в необходимости восстановления механизмов прямой ответственности правительства перед обществом. Эти механизмы хорошо всем известны – это парламентский контроль, независимая судебная система, прямые выборы людей власти гражданами – имеются в виду выборы, в том числе депутатов-одномандатников, выборы губернаторов. Конечно, механизм демократического контроля не является идеальным решением, но в его отсутствие мы видим, что коррупция и сопровождающее ее невежество становятся «общим местом» в нашей системе государственного управления. И вот все это началось с переворота 1993 г. Тогда под предлогом устранения барьеров в виде Верховного Совета, мешающего реформам, на самом деле был сметен механизм ответственности власти перед обществом. Ничего удивительного, что сразу же после этого появились олигархи и очень быстро сформировались олигархические кланы. Никто не мог уже этот процесс остановить – люди, дорвавшиеся до власти, люди, связанные общим преступлением государственного переворота, занялись «личными вопросами». И о реформах, о какой-то целостной концепции реформ, об идеологии реформ, начиная с сентября 1993 г., можно забыть.

В период с 1993 г. до финансового краха 1998 г. мы наблюдаем, по сути дела, тенденцию к криминализации экономики, тенденцию присвоения национальных активов небольшой группой людей так называемых олигархов. Эта модель была несколько подорвана крахом 1998 г. Но Путин не воспользовался сложившейся ситуацией, и в принципе модель осталась неизменной: страной управляет симбиоз олигархов и коррумпированной государственной верхушки. В качестве примера можно привести залоговые аукционы.

Когда обсуждался вопрос о том, как приватизировать крупнейшие предприятия, оставшиеся неприватизированными на тот момент, было несколько моделей. А. Кох изобрел залоговые аукционы. Что может вообще изобрести либеральное правительство? Взять государственные деньги, «закачать» их в свои или дружественные банки. Затем акции государственных предприятий передать этим банкам в залог, чтобы они бюджетные деньги ссудили правительству. Затем правительство эти деньги не возвращает, акции остаются у посредников. Подобные залоговые аукционы и породили целую плеяду всем известных олигархов. Все это сделал ультралиберал Кох вместе с Чубайсом. Это уже не либерализм, а просто грабеж. И вот эта модель разграбления страны, сложившаяся в 1993 г. после государственного переворота, фактически предопределяет по-прежнему ход нашей экономической жизни. И в настоящий момент мы видим, что основные доходы сегодня получают не за счет производства, не за счет научно-технического прогресса, а за счет либо присвоения природной ренты, либо за счет завышения цен монополистами, либо за счет занижения оплаты труда. То есть главные источники доходов в нашей экономике носят рентный характер. Это прибыли, которые образуются за счет монопольного контроля тех или иных факторов производства. Конечно, такая экономика, лишенная конкуренции, лишенная мотивов к созидательной деятельности, эффективно работать не может.

Любые попытки шаблонных решений, таких как «частное эффективнее государственного», «свободное ценообразование лучше государственного контроля», «количественное планирование денег – это способ борьбы с инфляцией», в современном сложном социально-экономическом организме могут привести только к трагическим последствиям. Ведь экономика – сложная система с большим количеством нелинейных обратных связей, которые при попытке воздействовать на нее примитивными инструментами без учета всех сложных цепочек взаимоотношений, дает совершенно не тот результат, на который рассчитывали в самом начале. Единственное, что радует – можно с оптимизмом смотреть в будущее, потому что еще не все потеряно, накоплен определенный опыт. Для того чтобы этот опыт был востребован, необходим механизм персональной ответственности власти за те решения, которые принимаются.