

**Андрей Яковлев**

директор Института анализа предприятий и рынков,  
профессор НИУ ВШЭ, президент Ассоциации независимых  
центров экономического анализа (АНЦЭА)

# НОВЫЙ КОНСЕНСУС ЭЛИТ

**ВАРИАНТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ, ЕСЛИ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ЭЛИТЫ СУМЕЮТ ДОГОВОРИТЬСЯ О ВКЛЮЧЕНИИ В ПРОЦЕССЫ ВЫРАБОТКИ РЕШЕНИЙ НОВЫХ ИГРОКОВ**

Андрей Яковлев, директор Института анализа предприятий и рынков, профессор НИУ ВШЭ, президент АНЦЭА, рассказывает Илье Викторову (PhD Стокгольмского университета, Швеция) о роли элитного компромисса для экономического роста 2000-х, а также о текущей ситуации в экономике России.

— Андрей Александрович, в чем, на ваш взгляд, заключаются фундаментальные причины неблагоприятной бизнес-среды в России?

— Если коротко, то это факторы, связанные с поиском ренты. Причем это касается отнюдь не только государства. Те бизнес-модели, которые у нас реализовывались с начала 90-х годов, даже с конца 80-х, в большинстве случаев строились на поиске вариантов и механизмов извлечения ренты. Причем быстрого и, желательно, эксклюзивного.

Безусловно, негативным обстоятельством для России было то, что самих возможностей такого ренто-ориентированного поведения здесь было гораздо больше, чем в других странах. В частности, одним из источников ренты были очень сильные структурные искажения. В советской плановой экономике цены на однородные товары (будь то сахар, цемент, зерно, нефть, металлы) исторически оказались занижены. Просто потому, что в рамках централизованного ре-

гулирования контролировать цены на простые товары было проще. И предприятиям, которые сталкивались с ростом издержек (инфляция все равно была), по подобным товарам было гораздо сложнее обосновывать необходимость повышения цен. Наоборот, по сложным товарам (будь то потребительские или инвестиционные товары) можно было, сделав небольшое изменение в продукте, заявлять его как новый. И соответственно, заявлять на него более высокую цену. Конечно, Госплан и Госкомцен пытались бороться с такой практикой «игры на ассортименте». Они требовали калькуляции, проверяли себестоимость, была картотека цен, был большой архив ВНИИ цен, который специально этим занимался. Но Госкомцен не мог противостоять стимулам экономических агентов, которые объективно стремились повысить цены на свою продукцию.

Изначально план верстался в натуральных показателях. Но в натуральных показателях спланировать

все невозможно, это первое ограничение. Второе ограничение было связано с тем, что все равно планы нужно было сводить. Это происходило через рубли. И в конечном счете, контроль за ключевыми продуктами производился в натуральном выражении (по валу), а в целом план формировался в рублях. И контролировалось его исполнение тоже в рублях. В этой связи у всех хозяйствующих субъектов в плановой экономике был стимул попытаться зависить цены, это означало снижение нагрузки в натуральных показателях. Это все описано в книгах Яноша Корнаи, я ничего нового здесь не говорю.

Почему в Советском Союзе искажения были гораздо более острыми и значимыми, чем в других странах? Просто за счет того,

стал возникать поток из Италии. В каком-то смысле власть сознательно закрывала глаза на весь этот бизнес, который был серым, если не черным. Потому что это была возможность выпуска социального пара для широких слоев населения.

Одновременно внутренние цены на относительно однородную продукцию таких отраслей, как металлургия, химия, нефтегазовый комплекс, исторически были радикально занижены. И эти товары оказались очень конкурентоспособны на мировом рынке. От короткого периода полной свободы экспорта очень быстро произошел переход к спецэкспортерам, к возникновению специальных посредников, которые, по сути дела, контролировали экспортные потоки. С другой стороны, возникали боль-

нарушений в России были гораздо больше именно потому, что выше были ставки. Момент изначальных высоких ставок, к сожалению, существенно влиял на развитие деловой среды. Потому что госаппарат у нас и в Восточной Европе различался не радикально. Но величина ставок в России была гораздо выше. И это само по себе стимулировало фиксацию искаженных условий, которые возникали в 90-е годы уже с самого начала. Очень многие вещи у нас с самого начала делались криво.

— Я про приватизацию хотел уточнить. Ведь она не с залоговых аукционов началась? И даже не с Чубайса.

— Приватизация началась еще при Горбачеве и была более естественной. Более активные люди, в том числе из реального сектора, пытались расширить сферу собственной самостоятельности, получить дополнительные ресурсы, дополнительные полномочия. В значительной степени эта приватизация строилась через трудовые коллективы.

При Чубайсе начался явный политический размен. Реформаторы хотели произвести радикальные изменения в экономике для того, чтобы предотвратить возможность отката назад. Их интересовала не экономическая эффективность, а именно факт передачи государственной собственности в частные руки — фактически любой ценой<sup>2</sup>. Но они смогли провести соответствующие законодательные и нормативные акты только путем компромиссов.

Компромиссы сводились к тому, что была сделана ставка на «инсайдерскую приватизацию». В частности, в рамках так называемой второй модели приватизации старый менеджмент получал возможность удержать текущий контроль над предприятиями. Но в чем здесь было отличие от ситуации советского периода, когда те же самые директора были не собственниками, а управляющими? Специфика управленческой карьеры в советской промышленности заключалась в том, что очень часто генеральные директора начинали работать на этих заводах с позиции если не рабочего, то мастера. Поэтому, условно

Реформаторы хотели произвести радикальные изменения в экономике для того, чтобы предотвратить возможность отката назад. Их интересовала не экономическая эффективность, а именно факт передачи государственной собственности в частные руки — фактически любой ценой.

что система существовала семьдесят лет. Ценовые искажения — накапливающийся процесс. Он довольно существенно влияет на пропорции в экономике. Низкие цены закладываются в стоимость инвестиционных проектов и влияют на оценку их эффективности. Поэтому, скажем, строили заводы на Крайнем Севере или на Дальнем Востоке — так как исходили из того, что и электричество, и транспорт стоят копейки.

Когда в 1992 году произошло стремительное открытие экономики, выяснилось, что при довольно заметном падении уровня жизни все равно на рынке физически не было потребительских товаров, и спрос населения многократно превышал возможности отечественных производителей. Это стало источником для челночной торговли и активного импорта потребительских товаров из Турции, из Китая, частично из Польши. Позже

шие частные компании, которые пытались получить эту ренту на себя.

А дальше началась приватизация. В той же Восточной Европе сохранялись элементы частной собственности: в мелком производстве, в сельском хозяйстве. В Советском Союзе все было государственное. И опять же, сам масштаб экономики был гораздо больше. Было что приватизировать, было за что драться. Плюс фактор наличия природных ресурсов, которые содержали в себе природную ренту, — уже безотносительно к ценовым искажениям.

Все вместе это породило эффект пирога, за который люди стали очень активно бороться. В начале 2000-х у Дэвида Вудрофа, который сейчас работает в Лондонской школе экономики, была интересная статья<sup>1</sup>. Он сравнивал масштабы нарушения прав акционеров в России и в Польше. И показывал, что масштабы такого рода



говоря, они воспринимали эти предприятия как семейный бизнес. И при том действовали в рамках довольно высокой степени стабильности, могли при всех искажениях плановой экономики рассчитывать на относительно длинную перспективу для себя и для этих заводов. И поэтому были стимулы для того, чтобы, например, лоббировать инвестиции. Или же инвестировать за счет собственных средств самих предприятий.

Проблемой 90-х годов и массовой приватизации в период Чубайса было как раз то, что с одной стороны, топ-менеджеры стали получать реальную собственность,

При определенных условиях как раз крупный бизнес, который в состоянии защитить свои права собственности через прямые контакты с властью, а не через закон, может быть не заинтересован в установлении принципа верховенства закона и возникновении реальных гарантий прав частной собственности.

но с другой стороны, в большинстве случаев они не получили контроля и по факту оставались лишь управляющими. И вот эта ситуация частичной собственности при отсутствии реального контроля приводила к тому, что какие-либо стимулы к инвестициям и реструктуризации радикально уменьшились.

Старые «красные директора» хорошо знали предприятия, но были не готовы что-то инвестировать просто потому, что крупные пакеты были у частных акционеров. У этих менеджеров возникали риски утраты текущего контроля — так как трудовой коллектив в этой ситуации мог спокойно продать акции не только менеджменту, но и внешним акционерам.

По историческим меркам концентрация собственности произошла довольно быстро — всего за три-четыре года. Но с точки зрения развития предприятий эти годы были полностью потеряны. Получилось так, что все ключевые участники (и менеджмент, и внешние акционе-

ры) были заинтересованы максимально вывести активы. Дополнительным фактором тут, безусловно, была общая кризисная ситуация в экономике. Но парадокс в том, что действия ключевых стейкхолдеров только ухудшали эту ситуацию.

Концентрация пакетов произошла в итоге двумя путями: либо скупить большую часть акций и получить контроль смогли «красные директора», либо, наоборот, частные акционеры в ряде случаев смогли добиться того же самого. Только после этого, уже к концу 90-х годов, стали возникать предпосылки для нормального поведения собственников.

Отдельная, уже третья история — с залоговыми аукционами. Наиболее привлекательные государственные активы были отданы в руки крупных инвесторов, крупных собственников, которые получали контроль сразу. Произошла довольно быстрая реструктуризация этих компаний. Классический пример — «Норильский никель», который в момент своей продажи был лежащим предприятием, по уши в долгах. Проблема залоговых аукционов — это, конечно, социальная несправедливость. Пакеты продавались за бесценок людям, лично аффилированным с властью, что, к сожалению, этим же людям потом и аукнулось (в частности, в плане реакции общества на историю с ЮКОСом). Схема залоговых аукционов была пролоббирована бизнесом, и в коротком периоде он на этом выиграл. Но стратегически очень сильно проиграл, потому что кривая бизнес-среда, которая у нас существует последние двадцать лет, очень сильно подорвала доверие к бизнесу,

к предпринимателям, к предпринимательству как таковому у населения.

— А это недоверие справедливо?

— Справедливость — понятие относительное, почти всегда оценки справедливости строятся на сравнениях... В позднем СССР изначально надежды были на то, что в результате перехода к рынку лучше станет всем. По жизни стало лучше небольшому меньшинству, но зато сильно лучше. Уровень жизни для большинства однозначно упал. Потом в России он стал повышаться, но это произошло уже в 2000-е годы, в том числе усилиями путинской власти, которая на самом деле пыталась поддерживать собственную социальную базу. И я допускаю, что нынешний избиратель, поддерживающий Путина, воспринимает повышение уровня своих доходов не как результат развития капитализма в России, а как результат правления лично Владимира Владимировича Путина.

— Можно ли сказать, что отсутствие гарантированных прав собственности, частной собственности — это один из факторов неблагоприятной бизнес-среды в России?

— Безусловно. Но проблема еще в том, что часть бизнеса тоже очень активно это использовала. По этому пункту, кстати, еще в начале 2000-х годов были построены интересные теоретические модели. В частности, была модель у Леонида Полищука и Алексея Савватеева, потом она была развита у Константина Сонина<sup>3</sup>. Было показано, что при определенных условиях как раз крупный бизнес, который в состоянии защитить свои права собственности через прямые контакты с властью, а не через закон, может быть не заинтересован в установлении принципа верховенства закона и возникновении реальных гарантий прав частной собственности. И к сожалению, это действительно во многом ситуация России.

— А основная волна рейдерства в России уже прошла?

— Это началось с закона об акционерных обществах середины 90-х, в котором, например, был запрет на дробные акции. В итоге через этот запрет про-

исходило выкидывание миноритарных акционеров. Таких историй было множество. Схемы манипулирования акционерным законодательством в 90-е годы были вполне распространены.

Вторую волну рейдерства запустил закон о банкротстве, который опять же принимался с благими целями, потому что первый закон, принятый в 92-м году, был в большей степени ориентирован на защиту самих предприятий. В начале 1998 года тогдашняя Федеральная служба по финансовому оздоровлению (ФСФО) подготовила и запустила новый закон, довольно радикальный, максимально защищавший права кредиторов. Парадокс был в том, что этот закон стал использоваться не для того, чтобы обанкротить действительно слабых, а для того, чтобы, используя минимальную задолженность, через суд возбудить иск о банкротстве реально работающих предприятий, назначить конкурсного управляющего и через этого конкурсного управляющего вывести все ликвидные активы. Такая практика получила широкое распространение с началом экономического роста в 1999 году. И эта вакханалия продолжалась примерно три года.

Остановлена она была за счет того, что у предприятий, которые начали в этот период расти, появились стимулы к коллективным действиям для изменения в регулировании<sup>4</sup> — и в результате возникла уже третья версия закона о банкротстве. Это был просто большой пакет поправок, которые были одновременно приняты и по отношению к акционерному законодательству, и по отношению к законодательству о банкротстве. Они вступили в силу в 2002 году. После этого в регулировании корпоративных отношений, на мой взгляд, был достигнут относительный баланс интересов основных стейкхолдеров.

Но у второго закона о банкротстве было одно неожиданное следствие. До 1999 года российская экономика отличалась очень высоким уровнем неплатежей между предприятиями, очень высоким уровнем просроченных долгов по налогам...

— Бартерная экономика.

— Совершенно верно. По этому поводу были даже специальные исследования, это описывали как отдельный феномен — «виртуальную экономику»<sup>5</sup>. Так вот вопреки прогнозам экспертов все это рассосалось буквально за год. Ровно потому, что резко изменились макроэкономические условия — произошла девальвация рубля, упали процентные ставки после краха рынка ГКО — и начался экономический рост. И оказалось, что на предприятиях, которые были приватизированы в 90-е и большинством инвесторов рассматривались сугубо с точки зрения вывода активов, как бросовые, — на них можно что-то производить.

В этой ситуации стала меняться мотивация поведения собственников предприятий. До того в основном предприятие можно было держать как некий центр производства с тем, что все расчеты производились через аффилированные фирмы, а на предприятиях висели долги. Но если предприятия становятся реальными производственными единицами, которые наращивают производство, то в них нужно что-то вкладывать. И делать это через аффилированные фирмы неудобно. Гораздо проще в этой ситуации было просто начать работу через эти же предприятия нормальным образом. Но одновременно возникал риск, что при наличии даже минимальной задолженности их могли захватить разного рода рейдеры. Поэтому люди начали гасить долги — часто с использованием тех же аффилированных фирм, через которые раньше они выводили ликвидные активы с этих предприятий.

Одновременно позитивную роль в этот период времени сыграла довольно прагматичная политика правительства Примакова: стали реструктурировать налоговую задолженность. (Это потом было продолжено при Путине.) Во-первых, списали, причем радикально, всякие штрафы и пени. Во-вторых, дали возможность предприятиям подписать соглашение с налоговой службой о рассрочке платежей по накопленной задолженности при условии

возобновления платежей и составления графика, в течение которого при текущих платежах одновременно гасится задолженность. Безусловно, свою роль сыграла девальвация, потому что она одновременно обесценила долги. То есть тут была совокупность факторов.

Возникло некое общее ощущение того, что правила игры, которые сложились в 90-е и были грубо ориентированы на выкачивание ренты разными способами, теперь закончились. Были созданы предпосылки для созидания. Более прагматические, более адекватные правила игры возникали через диалог с бизнесом. И в этом смысле очень показательной была налоговая реформа, которая реально была реализована в 2001–2002 годах, но прописана в 2000 году в Центре стратегических разработок. Реформа предусматривала радикальное упрощение налоговой системы, а также некоторые радикальные инновации — в виде плоской шкалы подоходного налога, в виде регрессии по социальным налогам.

Эта реформа в очень сильной степени способствовала легализации российского бизнеса. Но любопытно, что она происходила до возникновения «вертикали власти» в сегодняшнем понимании. Так вот, реформа получилась быстрой и успешной, на мой взгляд, именно потому, что она была результатом переговоров, начавшихся еще в 1999 году между основными группами в элите, и она учитывала интересы ключевых игроков.

— Каковы были основные формы неформального контроля российской бюрократии над денежными потоками в 2000-е, после ЮКОСа?

— Дело ЮКОСа в каком-то смысле оказалось рубежом во взаимоотношениях власти и бизнеса. До того у бизнеса было ощущение, что он находится в той же весовой категории, что и власть. Само дело ЮКОСа — это был, безусловно, конфликт не просто людей из компании ЮКОС с людьми из власти, это был более широкий конфликт между олигархами и властью, а точнее, федеральной бюрократией, за контроль над потоками ренты, прежде



всего, природной ренты. Ключевая проблема была в том, что с приходом Путина к власти было достигнуто принципиальное соглашение между бизнесом и властью о том, что власть не пересматривает итоги приватизации, включая, прежде всего, залоговые аукционы, при условии, что бизнес не вмешивается в политику. Но при этом не было оговорено, что понимается под правами собственности на приватизированные активы. Бизнес понимал это, насколько могу судить, как полные права собственности, включая управление, распоряжение, получение дохода и все остальное. А власть понимала это, скорее, как право на некое управление активами, а вопрос про доходы — это как бы отдельно.

В начале двухтысячных власть столкнулась с серьезным вызовом. Потому что, с одной стороны, пошел экономический рост. Но бурный экономический рост стал вести к усилению неравенства — неравенства между мегаполисами и провинцией, между разными отраслями и социальными группами. Как и во многих других странах, в условиях либеральной экономической политики (а она в России тогда была весьма либеральной) более развитые регионы и сектора и более состоятельные социальные группы получали преимущества.

Эта тенденция усиления неравенства была опасной для политического режима. Для поддержания собственной стабиль-

ности режим нуждался в дополнительных ресурсах на сглаживание неравенства. В качестве одного из таких ресурсов власть, безусловно, рассматривала природную ренту. Я довольно хорошо помню, скажем, ситуацию 2002 года, когда по разным кабинетам «гуляла» аналитическая записка Сергея Игнатьева (тогда он был первым замминистра финансов), в которой описывались схемы трансфертного ценообразования, которые тогда использовали все нефтяные компании: ЮКОС, «Сибнефть» и все остальные. Нефть покупали посредники, которые контролировались реальными владельцами, но через разные офшорные схемы, а дальше она перепродавалась на соответствующих

биржах по существенно более высокой цене, и вся дельта оседала на зарубежных счетах. Насколько я помню, у «Сибнефти», которая контролировалась Абрамовичем, эта дельта была больше, чем у ЮКОСа.

Власти нужны были дополнительные ресурсы. При этом федеральная бюрократия сама о себе тоже думала: отнюдь не все эти ресурсы, скорее всего, планировалось использовать на социальные нужды. Но проблема была в том, что когда федеральная бюрократия попыталась инициировать соответствующие изменения в налогообложении (в частности,

для дальнейшего развития, потому что возникла определенность, были установлены «правила игры». Да, в значительной мере это был неформальный контроль. Любая крупная компания должна была согласовывать с людьми из президентской администрации свои действия на российском рынке, на зарубежных рынках, крупные инвестиции и так далее. Но при этом у них сохранялись возможности текущего оперативного управления, и они получали доходы от бизнеса. В общем, не маленькие. На это, безусловно, наложился рост цен на нефть. В этом контексте весьма характер-

Очень высокая маржа компенсировала издержки и риски. При этом на каждом уровне люди пытались себя обезопасить от рисков захвата через установление неформальных связей с разного рода людьми в госаппарате, прежде всего, силовом. Этот неформальный контроль, по сути дела, выражался в том, что инициаторы захватов требовали долю в бизнесе. И в ряде случаев предприниматели на это шли, потому что считали, что откупиться дешевле, чем сопротивляться. Опять же, они рассчитывали, что будет долгосрочная стабильность, и в условиях сохранения высокого уровня доходов они все равно окупят издержки, связанные с отдачей долей в собственном бизнесе. Были более мягкие варианты, когда в соответствующие компании назначались на разные верхние должности люди, аффилированные с теми или иными чиновниками. Это был вариант получения личной ренты, через высокие оклады, бонусы и все остальное.

— И это продолжается до сих пор?

— До кризиса было ощущение, что модель а-ля Южная Корея сложилась. Это, безусловно, были неформальные правила игры, но это были правила. Если ты готов по ним играть, то можешь вполне успешно здесь жить. Опять же, если не согласен, ради бога — двери открыты. Все строилось на ощущении долгосрочной стабильности, политической и социальной, и на ожиданиях долгого экономического роста.

Все сломалось в 2008 году, в очень короткий период времени. Выяснилось, что модель не работает. Причем не работает, в том числе, и в части адекватного управления социальными и политическими процессами. В частности, укрепление «вертикали власти» сопровождалось выстраиванием специфической модели государственного управления — такой максимально централизованной иерархической структуры, во многом воспроизводящей советскую. (Но советская модель объективно была проще организова-

Бизнес на самом деле не про демократию думает. Он думает, что надо зарабатывать деньги, поэтому его интересует стабильность. И если «правила игры» понятны и стабильны, пусть даже во многом неформальны, то можно играть.

речь шла о введении налога на добычу полезных ископаемых), то соответствующие проекты закона были заблокированы в Госдуме депутатами, которые прямо финансировались компанией ЮКОС. Причем это были одновременно депутаты из разных фракций, включая и СПС, и коммунистов. И представители ЮКОСа особо этого не скрывали.

К сожалению, в головах и у высших федеральных бюрократов, и у нашего крупного бизнеса в тот период, на мой взгляд, была одна модель. То есть это был конфликт за контроль над потоками, но в целом они все это себе представляли в терминах олигархического капитализма а-ля Южная Корея 60-80-х годов прошлого века. Когда есть тесное сращивание государства и крупного бизнеса, и, по сути, вопрос лишь в том, кто главный. То ли крупный бизнес контролирует государство, как это реально было при Ельцине, то ли государство контролирует крупный бизнес.

Результат конфликта с ЮКОСом свелся к тому, что власть победила олигархов. С одной стороны, это создало предпосылки

но, что вскоре после дела ЮКОСа, которое было сильным ударом по инвестиционному климату, пошел довольно бурный приток инвестиций, причем иностранных, и это были десятки миллиардов долларов. Потому что бизнес на самом деле не про демократию думает. Он думает, что надо зарабатывать деньги, поэтому его интересует стабильность. И если «правила игры» понятны и стабильны, пусть даже во многом неформальны, то можно играть.

Конечно, в этой ситуации иностранцы уже тогда объективно были более защищены. Российские же компании сталкивались с довольно сильным давлением. И само по себе дело ЮКОСа стало в этом смысле существенным индикатором. Начались разного рода варианты рейдерских захватов бизнеса с участием правоохранительных структур. Причем если раньше в основном использовали дырки в корпоративном законодательстве, то тут стали использовать статьи об экономических преступлениях.

Но даже это не приводило к активному сопротивлению со стороны бизнеса, потому что экономика в целом росла.

на — было намного меньше субъектов и в экономике, и в обществе.)

В период, когда все росло, эта гигантская бюрократическая машина могла работать — со скрипом, с большими издержками, но тем не менее могла обеспечивать текущие процессы. В момент кризиса ситуация резко изменилась. Выяснилось, что внешняя среда очень неопределенная, существует масса новых вызовов, масса новых проблем — и на них нужно реагировать. Но система, заточенная под сигналы сверху, оказалась совершенно не готова к тому, чтобы адекватно реагировать на сигналы снизу и самой принимать решения.

Подобная иерархическая структура управления отличается своего рода асимметрией прохождения информационных сигналов. В подобной системе выгодно приходиться к начальникам с хорошими новостями. А первым приходиться с плохими новостями никому невыгодно. Это стало, на мой взгляд, очень существенным фактором осенью 2008 года, когда гигантская система стала реагировать на кризис с очень большим запозданием. Только тогда, когда кризис стал уже просто очевиден для всех. Внизу уже было понятно, что кризис есть, — причем именно экономический, не финансовый. Но это не докатилось до верхнего уровня. Потому что люди на верхнем уровне видели то, что показывали в новостях: падающие акции, проблемы с набегами вкладчиков, изъятия депозитов. Также они слушали жалобы олигархов, которые по «заданию партии и правительства» в середине 2000-х скупали иностранные активы, используя в качестве залогов собственные пакеты акций. А потом они столкнулись с маржин-коллами от западных банков и побежали в Кремль докладывать, что западные банки сейчас заберут «национальное достояние». Власть воспринимала кризис именно в этом контексте, не видя, что идет реальное сокращение производства и начинается реальная безработица. Соответствующие губернаторы и министры, в общем, не

спешили первыми прийти и сказать, что все плохо.

Реальная реакция началась, когда пришли сводки Росстата, который не отвечает за конкретную отрасль или регион, а просто собирает и сводит цифры. Вот тогда только началось «тушение пожара». Создали антикризисную программу, стали закачивать в экономику деньги. За 2009 год потратили половину всех резервов. То есть антикризисная программа в России оказалась в разы дороже, чем в других странах, в относительных измерениях. И в разы менее эффективной, потому что, несмотря на все антикризисные меры, падение ВВП составило 8 процентов. Это было сопоставимо с Мексикой, с худшими странами Восточной Европы — при том, что по макроэкономике у нас все было хорошо, были большие резервы, не было особых долгов, не было особой инфляции, в общем, была выстроена система управления. В моем понимании, падение 2009 года — это прежде всего эффект слома ожиданий. До того они были умеренно позитивными. Но осень 2008 года показала, что люди наверху не вполне понимают, что происходит внизу. Это поменяло модуль ожиданий. И, к сожалению, они продолжают оставаться негативными до сих пор.

Кризис, безусловно, привел к тому, что люди наверху стали осознавать необходимость изменений. К радикальным изменениям власть, безусловно, не была готова. Но, по крайней мере, она начала думать о том, что все-таки делать. И вот начались, с одной стороны, варианты диалога с бизнесом, прежде всего со средним бизнесом в лице «Деловой России». Одновременно начались варианты диалога с экспертами, наглядный пример — «Стратегия 2020». Начались подвижки в сторону улучшения делового климата. Это и либерализация уголовного законодательства с введением прямого запрета на аресты предпринимателей по уголовным делам до решения суда. И запуск механизмов оценки регулирующего воздействия (ОРВ). И создание Агентства

стратегических инициатив, с попыткой запуска проектов, которые интересуют активный средний бизнес. Это и изменения в системе мотивации для губернаторов. И инициатива с идеей улучшения позиций России в рейтинге Doing Business. В этом же ряду можно отметить появление в президентской администрации позиции уполномоченного по защите прав предпринимателей, а также проведение амнистии для предпринимателей. Это все части одного процесса.

В сумме эти изменения можно было охарактеризовать как движение в сторону либерального сценария и поиска более адекватных моделей взаимодействия государства и бизнеса, создания условий для новой модели экономического развития. Но на самом деле на событиях 2011 года все эти тенденции прервались и сломались. Проблема была даже не в декабрьских политических протестах в Москве, а, скорее, в событиях в арабских странах. Они, на мой взгляд, оказали очень сильное влияние на поведение высшей российской политической элиты. Страх перед повторением такого рода сценариев в России стал очень сильным фактором, препятствующим каким-либо позитивным изменениям в экономике и, по сути дела, перекрывающим возможные позитивные эффекты от экономической либерализации, которая пусть и непоследовательно, но проводилась сверху с 2009-2010 годов.

Итак, перелом был задан событиями 2011 года, но новые тренды стали проявляться не сразу. Сначала правящей элите нужно было подтвердить легитимность режима. И эта задача была успешно решена в рамках президентской избирательной кампании в январе-феврале 2012 года. Характерно, что наиболее широкий пакет мер по либерализации регулирования в сфере экономики (включая запуск Национальной предпринимательской инициативы, расширение использования процедур ОРВ, введение уполномоченного по защите прав предпринимателей) был анонсирован именно в этот период.



Тем самым, на мой взгляд, бизнесу прежде всего среднему, давали сигнал, что ему лучше будет поддержать власть, а не оппозицию. Одновременно в предвыборных статьях Путина (которые потом легли в основу известных майских указов 2012 года) были розданы обещания повышения финансирования и зарплат всем ключевым социальным группам — и военным, и пенсионерам, и врачам с учителями. И только после выборов и международного признания их результатов началось «закручивание гаек»: с разгоном митинга на Болотной площади,

Нужно думать о моделях, которые были бы приемлемы в сегодняшней российской социально-политической реальности. И учитывали бы тот факт, что даже без пропагандистской накрутки население действительно поддержало присоединение Крыма.

охотой на «иностранных агентов» среди НКО, запретами на усыновление российских детей иностранцами и т.д.

Такой поворот к антизападной риторике нужно было идеологически обосновывать. И здесь весьма показательна активность Изборского клуба, который был создан осенью 2012 года (насколько я знаю — при неформальной поддержке со стороны президентской администрации). В числе ведущих экспертов клуба — публицисты А. Проханов, А. Дугин, М. Калашников, экономисты М. Делягин, С. Глазьев. В очень сжатые сроки они подготовили «манифест клуба», который в январе 2013 года был вывешен у них на сайте. Документ очень легко читается, он короткий, внутренне логичный и содержит набор простых решений, но с двумя поправками. Там есть два базовых тезиса, которые у них фиксируются, но не обсуждаются: приведены как данность. Первое утверждение — это то, что в течение пяти-семи лет нас ожидает третья мировая война, которую развяжет глобальная финансовая олигархия, базирующаяся главным образом в США.

Это будет война против всех, но в первую очередь против России. Это первый тезис, который преподносится как некая самоочевидная данность. Второй тезис, не выделенный прямо, но лежащий в основе всей конструкции, предлагаемой Изборским клубом, сводится к тому, что сегодня технически возможна мобилизация ресурсов, инициируемая государством, — в духе Петра I или Сталина. Спустя некоторое время политическая поддержка Изборского клуба в значительной степени свернулась — поскольку нарисованный экспертами клуба об-

раз России как «осажденной крепости», воюющей со всем миром, для нашей правящей элиты оказался не очень привлекательным. Но тем не менее сам факт появления подобной структуры — это отражение идеологических метаний российской элиты, отражение отсутствующего «образа будущего».

Проблемой здесь, на мой взгляд, в действительности является то, что либеральное экспертное сообщество пока не смогло предложить ничего нового. Со стороны либерального лагеря идет повторение старых, конца 90-х – начала 2000-х годов тезисов о демократизации, либерализации и всем подобном. Все это правильные слова, многие эффективно работающие экономики и государства на этом основываются. Но, к сожалению, вероятность того, что это может быть реализовано в России в ближайшие годы (а может быть, и десятилетия), на мой взгляд, крайне мала.

Нужно думать о моделях, которые были бы приемлемы в сегодняшней российской социально-политической реальности. И учитывали бы тот факт,

что даже без пропагандистской накрутки население действительно поддержало присоединение Крыма. И это, на мой взгляд, объективная вещь, связанная с тем, что та модель капитализма, которая была реализована в России, не удалась. В этом смысле Россия снова — как сто лет назад, в начале XX века — оказалась на передовом рубеже глобальных проблем. Ведь тогда тоже было вполне себе успешное развитие либерального капитализма. Практически везде был экономический рост. Но затем это закончилось катастрофой в виде Первой мировой войны, следствием которой в России стала Октябрьская революция, породившая для либерального капитализма системную альтернативу. И, по крайней мере, до 1950–60-х годов XX века, в общем, нельзя было сказать однозначно, что советская плановая экономика была менее эффективна, чем рыночная. Это нужно было, что называется, измерять и доказывать.

Развитие капитализма в 90-е у нас номинально декларировало возможности и свободу. Но когда эта свобода не сопровождается возможностями для большинства, а их получает только маленькое меньшинство, то это чревато накоплением социального напряжения. Характерно, что изменение отношения к Америке в России началось уже с конца 1990-х годов. При том, что вся российская элита фактически до последнего периода «закручивания гаек» была откровенно прозападной. Может быть, не проамериканской, но с Европой она точно хотела дружить. А у населения уже в 1999 году известный разворот Примакова над Атлантикой вызвал очень активную поддержку и одобрение. Потому что в отличие от элиты население не слишком много приобрело от попытки переноса в Россию западных экономических и политических институтов.

Из этого разочарования в прозападных реформах 1990-х вытекает нынешняя массовая поддержка текущей антизападной политики, проводимой российскими властями. Эти настроения, безусловно, усиливаются государственной пропаган-

дой. Но важно понимать, что создать эти настроения пропаганда не могла — они появились много раньше, и причины их возникновения глубже и сложнее.

Проблема непонимания причин этих настроений касается не только российских либеральных экспертов. Она шире и характерна также для Европы и Америки. Во всем мире сейчас очевидно нарастание социальной напряженности, и это будет только усиливаться, если в развитых странах не появится понимание необходимости поиска моделей более справедливого мира, учитывающего, в том числе, разнообразие и многообразие политических режимов.

В чем заключается обобщенная претензия к Западу со стороны среднего российского гражданина, читающего СМИ и думающего о происходящем? У него есть ощущение навязывания со стороны Запада определенных моделей, которые у нас не работают. Причем навязываются эти стандарты и правила без учета, насколько с ними согласны или не согласны местные товарищи. Такой подход характерен, прежде всего, для США, Европа в этих вопросах более толерантна. Но стоит сказать, что Америка тут не уникальна — в свои лучшие времена СССР действовал ровно так же.

— Теперь о послекрымских событиях в экономике. Негативные последствия мы в принципе знаем, а какие позитивные факторы вы видите от санкций и контрсанкций?

— Во-первых, Крым, а даже в большей степени то, что происходило последние полтора года на Донбассе, безусловно, являются «точкой невозврата» в отношениях не только с Украиной, но прежде всего с Западом. Вернуться назад уже никто не сможет — слишком многое разрушено из того, что прежде было в отношениях с Западом. Утраченное доверие с обеих сторон придется восстанавливать годы, если не десятилетия. Причем необходимо сознавать, что действия российской власти были поддержаны широкими массами (под

лозунгами «Крым наш»). И никакой избранный народом российский президент в ближайшей исторической перспективе не сможет «вернуть Крым обратно». Все это означает, что нам достаточно долгое время придется жить в условиях большей или меньшей изоляции. Это — данность, исходя из которой нужно строить экономические стратегии.

Соответственно, в любом случае нам будет необходима ставка на собственные силы. И до определенных пределов такая политика будет поддерживаться населением. В этой модели, безусловно, есть свои большие проблемы, мы их уже

**В чем заключается обобщенная претензия к Западу со стороны среднего российского гражданина, читающего СМИ и думающего о происходящем? У него есть ощущение навязывания со стороны Запада определенных моделей, которые у нас не работают.**

видим. Но есть и определенные возможности. Например, продуктовое эмбарго. На первый взгляд, здесь мы сами себя наказали. Но с другой стороны, агропромышленному комплексу эмбарго в сочетании с последующей девальвацией рубля дало возможности для развития бизнеса. В экономическом смысле гораздо более значима была девальвация, но эмбарго здесь сыграло для бизнеса роль сигнала — о том, что руководство страны в новых условиях готово политически поддерживать этот сектор. В результате люди в АПК получили стимулы к инвестициям, и там сейчас есть позитивная динамика. Думаю, что через 1,5–2 года у нас будут производить вполне приличный сыр. Такие эффекты уже были в 1998 году. До того кризиса в Москву привозили йогурты из Германии, потому что не было своего нормального производства. После девальвации августа 1998 года стало выгодно производить йогурты здесь. То же самое было с памперсами и много чем другим.

Так что наряду с шоком для финансовой системы девальвация рубля создала возможности — в виде повышения конкурентоспособности российских товаров на внутреннем рынке и российского экспорта на внешних рынках. Сейчас люди в бизнесе получают реальные дополнительные доходы в целом ряде отраслей — в той же металлургии, в химии, где пошла активизация экспорта. Проблема в том, что бизнес не понимает, что делать с этими дополнительными доходами: то ли вложить эти деньги в России и что-то развивать здесь, то ли их просто банальным образом конвертировать

и вывести на внешние счета. В этом отношении показателен отток капитала в 150 млрд долларов за прошлый год (в 2,5 раза выше изначальных прогнозов) и в 50 млрд долларов в первом полугодии 2015 года. Это, в общем, вполне характерная реакция, которая отражает конфликт между текущими возможностями и глобальной неопределенностью в отношении будущего.

— А пресловутый «разворот на Восток» — он здесь может что-то изменить? Потому что когда начался украинский кризис, была иллюзия относительно того, что вот Россия повернется к Китаю, получит оттуда капиталы, пойдет сотрудничество, и так далее. И уже сейчас очевидно, что этого не будет, по крайней мере, в том масштабе, в каком это ожидалось. Реально ли это в долгосрочном плане?

— Мне в этом смысле понравился комментарий, который сделал Андрей Клепач (бывший замминистра экономики, сейчас зампред во Внешэкономбанке) в сентябре прошлого



года на диспуте АНЦЭА. Он признал (и сказал, что другие коллеги в правительстве это, в общем, тоже понимают), что получить из Китая все необходимые нам ресурсы и технологии мы не сможем. Более того, был вопрос из зала насчет того, насколько для нас менее опасна зависимость от Китая, чем нынешняя зависимость от Европы. И Клепач ответил, что в российской элите вполне осознается идея базовой диверсификации — чтобы не было очень сильной зависимости от одного партнера или группы партнеров.

Процесс сейчас запущен, и он будет идти. Наверное, он будет идти непросто, потому что Китай — очень жесткий

партнер. И безусловно, видя сейчас наши проблемы, китайцы будут из этого извлекать выгоду для себя в первую очередь. Это, я думаю, наши уже осознали. Но тем не менее, с точки зрения диверсификации связей для российской экономики, я считаю, что этот разворот в той мере, в какой он будет реализовываться, на самом деле полезен. Причем надо сознавать, что не только Россия будет искать варианты выхода из сложившейся ситуации. Например, в рамках одного из проектов весной 2015 года у нас было интервью с французской компанией, представитель которой объяснял, что на самом деле санкции — вещь довольно условная. Потому что вот у них есть совместное

предприятие в России. И они там сейчас с учетом санкций, видимо, будут вынуждены что-то ограничивать. Но у них такие предприятия есть по всему миру, в том числе, в Китае. И при желании ничто технически не помешает заинтересованным российским предприятиям закупать эти технологии, реально сделанные во Франции, через соответствующие китайские компании. Это будет дороже, может быть, это будет несколько менее качественно, но это будет работать.

— Последние события (включая военную активность России в Сирии, гибель российского самолета над Синаем, теракты в Париже) могут как-то изменить ситуацию? Во всяком случае, риторика западных



лидеров в отношении России смягчилась, президент Олланд предложил создать анти-террористическую коалицию во главе с США, Россией и Францией.

— Включение России в сирийскую войну на стороне президента Асада я бы рассматривал как своего рода «асимметричный ответ» на туиковую ситуацию, сложившуюся в результате украинского кризиса. Тупик заключается в том, что в рамках этого кризиса все реально задействованные стороны — в лице ЕС, России и нынешних властей Украины — несут существенные издержки и риски, но одновременно не могут пойти на компромисс без существенной «потери лица». Напротив, для США (которые объективно влияют на

ситуацию через прямые контакты с украинскими властями, а также через своих союзников из Восточной Европы в рамках ЕС) практически любое развитие событий на востоке Украины не связано с какими-либо серьезными издержками. При этом также надо учитывать, что международные санкции (прежде всего, финансовые) объективно оказали серьезное негативное воздействие на российскую экономику.

Здесь в полной мере проявилась слабость нашей финансовой системы и ее зависимость от глобальных рынков. Причем ограничение в доступе к финансированию коснулось не только компаний, включенных в санкционные списки, но практически всех предприятий, пытавшихся привлечь

кредиты за рубежом. Так, по словам одного из топ-менеджеров крупного российского госбанка, обсуждение с европейскими банками-партнерами любого, даже самого мелкого технического вопроса о возможном проекте (для чего раньше достаточно было разговора по телефону) сейчас требует предоставления полного комплекта документов. Соответственно, заметно возросли административные издержки привлечения финансирования и резко удлинились сроки рассмотрения проектов.

Также стоит отметить, что при всех сохраняющихся возможностях российского рынка украинский кризис наглядно продемонстрировал маргинальную роль России в мировой экономике. Очевидно,

что европейский бизнес потерял от «замораживания» отношений с Россией и что ЕС зависит от поставок наших энергоресурсов. Но столь же очевидно, что наши европейские партнеры смогут переориентироваться на другие рынки и уже начали это делать. Для России же доступ к ресурсам глобальных финансовых рынков и к западным технологиям,

Со стороны либерального лагеря не предлагается никакой внятной альтернативы и «образа будущего», соответствующего новой реальности.

похоже, является критическим условием модернизации экономики. Во всяком случае, за прошедшие 1,5 года Китай мало что нам дал, а китайская элита, по оценке одного моего зарубежного коллеги, воспринимает Россию примерно так же, как США воспринимают Канаду.

В этом контексте активность России в Сирии я бы рассматривал как попытку найти общую для Запада и России проблему, в рамках решения которой Россия могла бы наглядно продемонстрировать, что мы можем предложить миру и зачем мы как страна нужны Западу. Борьба с терроризмом, безусловно, относится к числу таких проблем, и теракты в Египте и Париже стали печальным подтверждением этого. Реакция со стороны ЕС показывает, что, по-видимому, возможно возобновление сотрудничества между Россией и Западом в формате «услуги по безопасности в обмен на восстановление доступа к финансированию и технологиям». Однако надо сознавать, что США, скорее всего, по-прежнему будут стремиться мешать излишнему сближению между Евросоюзом и Россией. Но даже более важным является вопрос взаимного доверия — которое, безусловно, глубоко подорвано. И после украинского кризиса обе стороны в течение многих лет (если не десятилетий) будут

смотреть друг на друга с подозрением. Поэтому даже в случае «потепления» отношений с Западом в рамках общей борьбы с террористами нам не следует рассчитывать на возврат к прежнему формату экономических отношений. При этом геополитическое противостояние будет продолжаться (пусть и в менее острых формах) в силу объектив-

ного расхождения интересов участников процесса.

— А нет ли в сказанном вами ранее определенном противоречии? С одной стороны, политическая элита России идет на конфронтацию с Западом, теряет доступ к западным рынкам капитала. Но в то же время компания по деофшоризации, в принципе, провалена. То есть до сих пор возможен вывоз капитала?

— Это правильный вопрос, и он отражает промежуточный, неравновесный характер нынешней внутривнутриполитической ситуации — потому что Путин в последние три года, безусловно, наступает на интересы элиты. Мой коллега, декан экономического факультета МГУ Александр Александрович Аузан не так давно отметил, что в российской истории такое уже бывало — достаточно вспомнить Ивана Грозного, Петра I или Сталина. Во всех этих случаях лидер вступал в конфликт с действующей элитой — и по факту заменял ее, создавая новую элиту (при Иване Грозном и Сталине этот процесс сопровождался большой кровью).

Парадокс в том, что Путин, предпринимая очень радикальные действия, идущие совершенно перпендикулярно интересам его элиты, в общем, элиту эту менять пока не начал. Такая ситуация не может сохраняться долго,

она должна будет сдвинуться — либо политика высшей власти вновь начнет ориентироваться на интересы элит, либо на смену действующей элите придут другие люди. В любом случае, межимочность ситуации, которая сейчас наблюдается, должна разрешиться. Но даже с заменой нынешней элиты ситуация может стать устойчивой, только если и элитам, и обществу будет предложено новое связанное «видение будущего», позволяющее понять перспективы развития страны.

В этом контексте мобилизационный вариант, который развивают Сергей Глазьев и другие товарищи из Изборского клуба, мне лично радикально не нравится. И не только потому, что я не хочу жить в «осажденной крепости». Я считаю, что данный сценарий не может быть реализован — прежде всего потому, что мобилизация в терминах Петра I или Сталина сегодня технически невозможна. А попытка такой мобилизации лишь подорвет весьма ограниченные возможности системы государственного управления и будет чревата скатыванием в хаос (как это произошло в России в начале XX века в ходе Первой мировой войны). Но у авторов этого сценария есть своя позиция, она внутренне логична, и они ее активно публично продвигают. А вот со стороны либерального лагеря не предлагается никакой внятной альтернативы и «образа будущего», соответствующего новой реальности.

— А как же известная Стратегия-2020? Вы ведь участвовали в ее разработке?

— Участвовал, и довольно активно. Но, во-первых, Стратегия-2020 была написана четыре года назад — до всех последних событий. И, во-вторых, она не была стратегией. У меня на эту тему был разговор со старшими коллегами еще в январе 2011 года, в самом начале разработки этого документа. Я сказал, что мы не с того начинаем и что надо начинать не с 21 рабочей группы, а с одной, которая сначала определила бы базовый сценарий и ключевые раз-

вилки. А потом уже можно переходить к проработке более частных тем. И мне на это старшие коллеги прямо сказали: «Андрей, нас об этом не просили». А потом я сам был на совещании, которое проводил Путин. Это было в феврале 2011 года, напротив Путина сидел Греф, который задал Путину вопрос: «А вот, Владимир Владимирович, есть такой вопрос, как судебная система — очень важная тема для бизнеса». На что был дан прямой ответ: «Герман Оскарович, мы правительство и у нас свои вопросы. А правоохранительные органы, судебная система — это к президентской администрации, это не к нам».

Что в итоге получилось со «Стратегией-2020»? Там собрали лучших экспертов, которые предложили многие здравые идеи. Скажем, то, что касалось либерализации по отношению к бизнесу, мы предлагали весной 2011 года со ссылками на мексиканский опыт, а уже потом ведущие бизнес-ассоциации стали публично продвигать эту идею. Меры, связанные с введением контроля за расходами чиновников в целях не только борьбы с коррупцией, но также стимулирования конкуренции — это тоже были предложения нашей группы. Потому что надо понимать: для конкуренции главное — не приватизация. На самом деле, к сожалению, монополизировать рынки можно вполне частными компаниями, которые будут аффилированы с людьми во власти. Центральной здесь является проблема конфликтов интересов и реального разделения бизнеса и власти. Эффективность же можно наладить и в государственных компаниях. Это, конечно, будет сложнее сделать, чем в частных, но возможно. Но при всем полезном наборе разных хороших идей, прописанных в «Стратегии 2020», там не было собственно стратегии. Это был именно набор разных хороших мыслей по отдельным сюжетам.

— То есть либеральной альтернативы сейчас нет как таковой?

— Номинально она есть, но формулируется в терминах десятилетней давности, которые нерелевантны текущим условиям.

— Можно ли сказать, что сегодня, в 2015 году, Россия стоит на перепутье?

— Я вообще-то так и говорю в своих текстах. Причем важно понимать, что речь идет не о выборе между либеральным рынком в условиях демократии, с одной стороны, и «осажденной крепостью» в духе Изборского клуба, с другой стороны. Как мне представляется, реальный выбор — между сползанием в хаос и авторитарной модернизацией. Например, девальвация конца прошлого года, то, как она происходила — это явно было проявление глубочайшего недоверия бизнеса к государству. Когда никакие словесные интервенции не действовали вообще. Но наиболее показательна ситуация паники на валютном рынке 16 декабря, когда на следующий день после резкого повышения ставки ЦБ и начала серьезных интервенций курс доллара все равно продолжал расти. Потому что люди не поверили, что миллиарды, которые передали «Роснефти», причем передали не через рынок, — что эти миллиарды не дошли до рынка. Это означает, что на самом деле было потеряно, по крайней мере, на короткое время, управление финансовой системой — а это чревато рисками скатывания в хаос. И в сегодняшних условиях непонимания действий власти и недоверия к ним мы не застрахованы от такого варианта катастрофического развития событий в других сферах.

— Ну хорошо, а где тогда варианты выхода?

— Начну немного издалека. В 2009 году нобелевский лауреат, экономист Дуглас Норт в соавторстве с экономическим историком Джоном Уоллисом и политологом Барри Вайнгастом опубликовал книгу «Насилие и социальные порядки» (в 2011 году ее русский перевод вышел в издательстве Института имени Гайдара). В этой книге Норт и его коллеги сформулировали концепцию «порядков ограниченного доступа» — обществ, в которых ключевую роль играют элитные группы, обладающие

не только экономическими и политическими возможностями, но также потенциалом насилия. Эти элитные группы могут вести кровопролитную войну друг с другом, порождая хаос и неопределенность для всех экономических агентов. Либо они могут договориться о перемирии — и возникшая политическая стабильность будет создавать предпосылки для инвестиций и экономического развития. Но второй вариант для этих элитных групп оказывается оправдан лишь в случае, если за отказ от применения насилия они получают достаточные компенсации — или ренту. В общем случае источником такой ренты выступает ограничение доступа неэлитных групп к экономической и политической активности. Однако подобные общества могут быть стабильны только при наличии убедительных договоренностей внутри правящей коалиции о правилах распределения этой ренты, а также при устойчивости источников ренты.

Норт, Уоллис и Вайнгаст показывают, что абсолютное большинство известных в истории государств может быть отнесено к «порядкам ограниченного доступа». И что для их выживания и развития критичной является способность их элит адекватно реагировать на кризисы — когда в силу внешних или внутренних причин резко изменяется доступный объем ренты и надо заново договариваться о ее распределении. Причем обычно выход из кризиса происходит за счет включения в состав правящей коалиции новых социальных групп и расширения для них доступа к экономической и политической деятельности. Я не буду вдаваться здесь в дальнейшие детали — книгу, при желании, можно взять и прочесть. В контексте нашего разговора важно то, что с точки зрения данной концепции Россия, безусловно, является порядком ограниченного доступа, построенном на определенных потоках ренты и их распределении между ключевыми группами в элите.

В 1990-е годы это были доходы от игры на разнице внутренних и мировых цен на товары, а также от игры на валютном курсе

плюс приватизация, доходы на рынке ГКО, займы МВФ и Всемирного банка. К 1998 году все эти источники в значительной мере оказались исчерпаны и внешний шок в виде азиатского финансового кризиса привел к глубокому потрясению сложившейся системы экономических и общественных отношений. В 1999–2000 годах элита смогла преодолеть этот кризис, договорившись об изменении «правил игры», о более адекватном регулировании, о восстановлении государства. Эти договоренности также означали некоторое расширение доступа к ресурсам и к экономическим возможностям для новых, более эффективных игроков. Именно на этом основывалась относительная успешность начала 2000-х и экономический рост того периода.

То, что сейчас у нас есть несколько тысяч, а может быть, десятков тысяч успешных средних компаний, — это следствие элитных договоренностей конца 90-х – начала 2000-х. То есть многие из этих компаний возникали еще в 90-е, в том числе в челночном бизнесе. Но это был преимущественно серо-черный бизнес. А в новых условиях более адекватных «правил игры» они смогли легализоваться и выйти на иной уровень развития.

Вопрос сегодня заключается в том, сможет ли нынешняя элита найти адекватный формат новой «правящей коалиции» и новые источники ренты. По факту девальвация рубля и изоляция эти источники отчасти создают. Но вопрос в том, насколько элите хватит здравого смысла и просто банального чувства самосохранения для того, чтобы не скатиться в междоусобную борьбу за кусок сжимающегося «бюджетного пирога», а попытаться вместо этого выйти на новый круг переговоров в поисках новой модели развития.

На мой взгляд, возможности для этого есть, потому что 2000-е годы с их стабильностью привели к появлению новых социальных групп, которые обладают компетенциями: как жить в этой несовершенной институциональной среде, как здесь что-то производить. Это касается успешного среднего бизнеса, это касается

среднего класса, который, в общем, вырос в 2000-е, это касается бюрократии. Потому что проблемой 90-х было отсутствие чиновников, которые имели бы достаточные навыки и квалификации для того, чтобы управлять страной в новых условиях. Сейчас этот класс чиновников вырос.

— Он реально есть?

— Да. Причем они грамотны как бюрократы. У них очень часто присутствуют искаженные стимулы, но это уже другой вопрос. Да, там есть большая проблема коррупции. Но коррупцией на самом деле заражены сколько-то процентов госаппарата. Нельзя считать, что коррумпирован весь госаппарат — это совершенно не так. У них довольно большие заработные платы и социальные пакеты, у них есть статус в сравнении с 1990-ми годами. Возможности получения взяток и вывода активов у части госаппарата есть и сейчас. Но у большинства эти возможности маргинальны, а терять им сегодня очень даже есть что.

Также есть довольно большая группа людей, которые являются менеджерами верхнего уровня в общественном секторе (образование, здравоохранение, социальные услуги в широком смысле). Это очень значимый сектор, поскольку, во-первых, на него приходится значимая часть экономики. Это значимые расходы, которые во многом производятся неэффективно. Там работают люди, которые в значительной степени голосуют за власть — в том числе благодаря росту финансирования этого сектора в 2000-е. Но от того, насколько эффективно будет работать этот сектор, во многом будет зависеть экономическая эффективность. Поэтому нужно вовлечение общественного сектора в эту широкую элитную коалицию. Она должна быть создана с участием не только олигархов, которые все равно никуда не делись. Не только высшей федеральной бюрократии, которая тоже была, есть и никуда не денется. И не только силовиков, которые сегодня имеют большие полномочия, но при этом ни за что не отвечают. Договоренности между этими тремя группами смогли обе-

спечить социально-политическую стабильность 2000-х годов. Но создать условия для развития у них не получается.

Варианты для развития могут возникнуть, если существующие элиты смогут договориться о включении в процессы выработки решений новых игроков — в лице представителей успешного среднего бизнеса, активного среднего класса и управленческой элиты бюджетного сектора. Если в этой расширенной конфигурации элиты смогут договориться о взаимном ограничении appetites и новых правилах распределения ренты, а также смогут согласовать общее «видение будущего» для страны и предложить глобальным элитам ответ на вопрос, зачем миру нужна Россия, — в этом случае у нас появится шанс на выход из текущего кризиса. Но это не отменяет того, что я сказал выше про точку невозврата. В любом случае нас ждет достаточно долгий период изоляции со ставкой на собственные силы и со всеми издержками, которые с этим связаны. ■

## ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 Woodruff D.M. Property rights in context: Privatization's legacy for corporate legality in Poland and Russia // *Studies in Comparative International Development*, 2004, 38 (4), p. 82-108.
- 2 Boycko M., Shleifer A., Vishny R.W. *Privatizing Russia*. — MIT Press, 1997.
- 3 Polishchuk L., Savvateev A. Spontaneous (non) emergence of property rights // *Economics of Transition*, Volume 12, Issue 1, march 2004, p. 103-127; Sonin K. Why the rich may favor poor protection of property rights // *Journal of Comparative Economics*, 2003, v. 31 (4), p. 715-731.
- 4 Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов // *Вопросы экономики*, 2003, № 4, p. 37-49.
- 5 Gaddy C. and Ickes B.W. Russia's Virtual Economy // *Foreign Affairs*, v. 77, no. 5, p.53-67; Карпов П.А. Как нам восстановить платежеспособность российских предприятий? // *Российский экономический журнал*, 1998, № 4; Яковлев А. А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике. // *Вопросы экономики*, 1999, № 4.