

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Реформы 1990-х и экономическая система современной России: генезис «периферийного капитализма»

Явлинский Г.А.

В статье рассматриваются происхождение и характерные черты экономической системы современной России. На основе анализа содержания и хода реформ 1990-х гг. выделяются основные причины, сделавшие неизбежной неудачу попытки в исторически короткие сроки реформировать советскую экономику. Автор показывает, как реформы привели к результату, качественно отличающемуся от общественных ожиданий и целей, провозглашавшихся организаторами и сторонниками общественных перемен, почему вместо конкурентной рыночной экономики была сформирована система принципиально иного характера. Во второй части статьи раскрываются характерные черты этой системы, которую автор определяет как «периферийный капитализм».

Говоря о десятилетии, которое в общественном сознании устойчиво ассоциируется с понятием «рыночные реформы», прежде всего, необходимо признать, что экономические реформы (или, во всяком случае, то, что за них выдавалось) привели к результату, отличному от общественных ожиданий, а также от целей, провозглашавшихся инициаторами и сторонниками общественных перемен. В данном случае я не имею в виду количественные параметры – темпы экономического роста, инфляцию, уровень и качество потребления и т.п., хотя и они, безусловно, имеют важное общественное значение [1]. Все же более важными мне представляются качественные задачи и цели, в первую очередь создание в стране новой социально-экономической системы, поскольку в долгосрочном плане именно она, эта система, определяет и степень динамизма экономики, и уровень жизни населения, и перспективы решения основных общественных и экономических проблем.

В принципе, то, что при реформировании общества результаты могут в итоге отличаться от первоначальных планов, нормально и естественно. В конце концов экономика – это не физика, и точное прогнозирование, не говоря уже о планировании, здесь в принципе невозможно. Проблема в том (и я на этом категорически настаиваю), что в нашем случае расхождения имеют очень глубокий, принципиальный характер.

Что первоначально задумывалось – общеизвестно: конкурентная рыночная экономика с ясными и прозрачными правилами игры, обеспечивающая эффектив-

Явлинский Г.А. – кандидат экономических наук, Председатель Совета Центра экономических и политических исследований.

Статья поступила в Редакцию в декабре 2004 г.

тивное распределение и использование ресурсов, быстрый и устойчивый экономический рост, равновесие в отношениях с внешним миром при разумной степени открытости экономики и стабильная финансовая система, включающая в себя прочную бюджетную систему, устойчивую полноценную национальную валюту и динамичный банковский сектор. Разумеется, реализация этой цели предполагала определенную этапность – не все и не всегда должно было получиться быстро и с первой попытки, но в целом уже в течение нескольких лет предполагалось сформировать прочные основы для экономики вышеописанного типа.

Вместо этого возникла система принципиально иного характера, в которой в масштабе экономики в целом не была реализована ни одна из названных основных задач. В стране не сложились условия для эффективной внутри- и межотраслевой конкуренции; не создан механизм рыночной концентрации и накопления капитала у эффективных фирм; не сформировался необходимый набор стимулов для эффективного производительного использования ресурсов; не выстроена система прозрачных и соблюдаемых всеми основными участниками правил экономической игры. Я назвал здесь только самые базисные вещи – вообще же список нереализованных условий может быть очень длинным (см. также [8]).

Это не означает полного отсутствия в сделанном позитива. Я далек от того, чтобы идеализировать советскую систему, и в том, что мы от нее ушли, уже есть громадный исторический шаг вперед. И все же, несмотря на реальные изменения в исторически правильном направлении, я не склонен рассматривать итоги десятилетия реформ последнего времени как успех. В список нереализованных задач попали слишком важные со всех точек зрения вещи, чтобы списать их как неизбежные издержки или малозначимые отступления от первоначального плана.

Можно выделить несколько «слоев» различных факторов или причин, в итоге сделавших неизбежной неудачу предпринятой в прошлом десятилетии попытки в исторически короткие сроки реформировать советскую экономику.

Это, во-первых, недопонимание того, от чего мы, собственно, пытались уйти, т.е. природы советской экономики.

Прежде всего, почему-то считалось аксиомой, что в принципиальном плане советские «социалистические» предприятия ничем не отличались от классических капиталистических фирм, и единственное, что требовалось сделать для формирования на их базе эффективно работающей рыночной экономики – это передать их в частную собственность и освободить от директивного планирования.

Между тем советские предприятия были специфическим экономическим явлением, к которому неприменимы абстрактные положения теории капиталистической фирмы, теории конкуренции, основ корпоративного управления и т.д. [10]. Никогда (во всяком случае со времени сворачивания НЭПа) эти предприятия не были самостоятельными хозяйствующими субъектами – это были просто своего рода большие цеха, звенья большой системы государственного планового хозяйства, принципиально неспособные в течение считанных месяцев, как этого ожидали реформаторы, трансформироваться в самодостаточных экономических агентов, способных эффективно выполнять все функции фирмы в традиционном капиталистическом хозяйстве. Приватизация в этом плане ничего не меняла – формальный юридический статус можно сделать каким угодно, но реальную мотивацию и содержание экономического поведения хозяйствующего субъекта определяет не статус, а природа этого субъекта и те реальные условия, в которые он поставлен. Лю-

ди, которых в процессе приватизации назначили собственниками советских предприятий, вели себя вопреки всем исходным допущениям теории фирмы, разрушая и разоряя якобы принадлежавшие им предприятия [2, 4, 9, 11, 12]. И даже в тех случаях, когда руководители предприятий искренне пытались вести себя как капиталистические менеджеры, то быстро обнаруживали, что в том виде, в котором они это предприятие получали, оно в принципе не могло быть использовано для хозяйствования в рыночных условиях; что условием для этого является коренное преобразование как внутренней структуры предприятия, так и системы построения его отношений с внешней экономической средой.

Внутри отраслей производственная структура советской экономики была выстроена таким образом, что основным ее принципом был монополизм. В системе, где конкуренция считалась формой растраты ресурсов, вся логика построения производственных и распределительных систем базировалась на принципе монополии как идеала эффективности и исключала возможность ее функционирования на иных, нежели директивное планирование, началах. В сущности, практически неразрешимые проблемы, с которыми сталкиваются все это время те, кто пытался реформировать газовую отрасль, электроэнергетику, железные дороги и связь (это лишь наиболее яркие примеры, которые у всех на слуху), в большинстве своем коренятся в заложенной в советское время производственной структуре в этих сферах (см., например, [2]). Между тем все это, пусть и в менее ярко выраженной форме, было характерно для любой крупной отрасли.

Следующим являлось то, что власти неявно исходили из допущения, что в стране скрыто существовали некие ресурсы капитала, которые с отменой государственной монополии на деятельность и директивного планирования якобы станут источником финансирования инвестиций и роста производства. На каком основании делалось такое допущение – загадка. Все программы капиталовложений в экономике СССР последних советских десятилетий определялись директивно и главным образом в натурально-вещественной форме. Никакой аккумуляции и перераспределения капитальных ресурсов посредством денежной системы не происходило – за пределами ограниченной сферы личного потребления денег как таковых вообще не существовало – были лишь учетные записи административно осуществляемого перемещения ресурсов, выраженные в рублях как неких условных учетных единицах. Соответственно Госбанк СССР и его специализированные подразделения не имели ничего общего с банковским сектором в зрелой рыночной экономике за исключением исторически унаследованного названия. Таким образом, не было никаких оснований предполагать, что подобная система окажется в состоянии финансировать рост экономики огромной страны. Тем не менее реформаторы первой волны, похоже, всерьез принимали советские спецбанки за банки, бухгалтерские проводки – за движение капитала, а учетные записи – за деньги. Кстати, как это ни парадоксально, при этом те рубли, которые единственно и обладали свойствами реальных денег – заработную плату и сбережения населения, – те же реформаторы посчитали за чистую условность и фактически отменили в первый же месяц своих реформ.

Наконец, еще один важный момент. Тот, кто работал в системе управления и имел возможность наблюдать советскую экономику «изнутри», знал, что в основе ее функционирования лежали не только директивные планы, но и своеобразный теневой рынок. Я не имею здесь в виду банальный черный рынок – неизбежный спутник распределительной системы с ее хроническими дефицитами по-

требительских благ и, соответственно, возможностями их реальной продажи и перепродажи вне рамок официальной системы. В данном случае я говорю о более широком явлении – наличии негласных правил или, если угодно, понятий, на основании которых происходил обмен услугами между управленцами различных сфер и уровней. Государственный план не мог быть на 100% реальным, не мог предусмотреть всех деталей и неизбежных, часто неожиданных изменений. Отсюда неизбежно возникала необходимость самостоятельной активности управленцев-менеджеров для решения поставленных перед ними задач. Соответственно, параллельно логике плана возникала и действовала логика своеобразного теневого рынка, когда одни ресурсы и услуги обменивались на другие, иногда с прямой выгодой для участников обмена, иногда без таковой, но в любом случае с осознанием ими своей власти над благами и возможностями, оказавшимися в их распоряжении. Другими словами, попытка перейти от планового хозяйства к рыночному имела своим исходным пунктом не абстрактную модель чисто директивной экономики, а такой тип хозяйства, где официальная плановая экономика не просто дополнялась, но и была глубоко пронизана отношениями параллельно существовавшего административного рынка. В процессе так называемых реформ начала 1990-х гг. рыночные отношения не создавались на белом холсте социалистической экономики, они привносились в уже существовавшую систему неформальных отношений, касающихся распоряжения ресурсами и собственности на них, – отношений, игнорирование которых могло привести и действительно привело к серьезным и опасным деформациям в создаваемом новом хозяйственном механизме.

Вторая группа причин неудачи реформ – ошибки, допущенные при определении содержания и последовательности мер экономической и социальной политики.

В значительной своей части эти ошибки были обусловлены недопониманием природы советской плановой экономики, о котором говорилось выше. Так, например, с искаженным представлением о советском «социалистическом» предприятии непосредственно связан механистический подход к приватизации и чрезмерные представления о ее возможностях и эффекте.

Если в Западной Европе приватизация крупных государственных предприятий почти всегда являлась весьма длительным процессом, в рамках которого окончательный переход предприятий в разряд частных являлся лишь последним актом реализации обширной программы его реорганизации и адаптации, то у нас отдельно существовавшие звенья директивной экономики просто объявили частными фирмами, частью оставив вообще без хозяина, а частью передав в безвозмездное пользование кому-то из числа желающих. Под влиянием и при непосредственном участии международных финансовых организаций, в первую очередь Всемирного банка и МВФ, верстались планы мгновенной приватизации тысяч крупнейших заводов, которая, по сути, была сведена к переписи данных в реестре в пользу никому не известных фирм и людей.

Кстати говоря, под эти действия была подведена и соответствующая теоретическая база. Позволю себе сослаться на Джозефа Стиглица, который, занимая пост главного экономиста Всемирного банка, имел возможность наблюдать ситуацию, что называется, изнутри. В своей недавней публикации по поводу экономической ситуации в России он прямо пишет, что главными постулатами политики МВФ и американского министерства финансов в отношении российских реформ

являлись: во-первых, утверждение, что реструктуризация [предприятия] невозможна до его приватизации; а во-вторых, тезис о том, что форма приватизации не имеет значения. Сам же Стиглиц утверждает: «Теоретические исследования и практика Всемирного банка и других организаций, в частности в случае Польши и ряда других стран, избравших иной путь, показали, что реструктуризация экономики возможна и до приватизации, а также то, что способ, которым проводится приватизация, имеет важное значение как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Приватизация без хорошего корпоративного управления обычно приводит не к быстрому росту, а, напротив, к целому букету проблем» [5].

Каков был эффект от приватизации – общеизвестно: падение объемов производства, рентабельности, катастрофическое сокращение инвестиций при росте всех видов задолженности, прямом и скрытом уводе или утрате предприятием всех видов ценных активов. К середине 1990-х гг. мы имели огромное количество приватизированных предприятий в самых различных отраслях промышленности с неэффективным управлением, убыточным производством, огромными задолженностями перед бюджетом и своими работниками, непрозрачными и полукриминальными схемами реализации. Даже в тех случаях, когда хозяевами предприятий оказывались реально работающие частные предприниматели, они не имели достаточных финансовых и управленческих ресурсов для того, чтобы модернизировать и эффективно использовать оказавшиеся в их распоряжении мощности. В этих условиях продолжавшаяся форсированная распродажа еще остававшихся в собственности государства промышленных активов сложившимся к тому времени финансовым империям лишь отвлекала их и без того не слишком крупные ресурсы на борьбу за все новые куски собственности, которые они были не в состоянии переварить.

В свое время многое было сказано на тему непрозрачности процесса приватизации крупных предприятий, особенно в сырьевом секторе, и расцветшей на этой основе коррупции. Но в данном случае вопрос о степени допущенных злоупотреблений не является самым важным – в любом случае ущерб от них был меньше, чем ущерб, нанесенный самим процессом конвейерной приватизации. На деле к массовой приватизации крупного производства можно было приступить только после формирования устойчивого слоя мелкого и среднего частного бизнеса, ибо только он способен помочь настоящим, а не «назначенным» предпринимателям аккумулировать средства и опыт для участия в приватизации крупного производства и обеспечить тем самым конкурентность и относительную честность этого процесса.

Большой ущерб нанесло игнорирование факта встроеного в советскую экономическую систему монополизма. Провозглашенный так называемым правительством реформ и его добровольными помощниками из международных финансовых организаций рецепт «либерализация плюс приватизация в рекордно короткие сроки» на деле означал приватизацию и освобождение от контроля фактических монополий. Другими словами, вместо либерализации рыночной экономической активности произошла либерализация приватизированных монополий. Частная собственность без конкуренции – явление экономически и политически еще более вредное, чем государственная. Это просто замена государственного волюнтаризма на частный произвол, который снижает степень эффективности хозяйственной системы как на микро-, так и на макроуровне.

Очевидно, что с точки зрения и экономической логики, и здравого смысла переходный период может и должен был начинаться с создания конкурентной среды или хотя бы ее основ, и только после этого можно было ставить вопрос о

демонтаже системы ограничений и осторожном начале приватизации крупного производства. Мы же и сегодня, спустя 13 лет после начала так называемых радикальных реформ, вынуждены констатировать, что огромная, если не преобладающая, часть частных предприятий в той или иной степени поддерживается объективно существующими или сознательно поддерживаемыми элементами монопольного контроля над рынком. Тот факт, что Министерство по антимонопольной политике чаще всего не обнаруживало таких элементов, отнюдь не означает, что их не было – практика обнаруживает их во множестве и буквально на каждом шагу.

Далее. Как уже отмечалось, подавляющая часть экономических институтов советского периода если и имела что-то общее с институтами рыночной экономики, то только общие с ними названия, которые в нашем случае лишь вводили в заблуждение, причем отнюдь не невинного свойства. Не было в стране ни денежной, ни банковской системы в современном их значении, ни рынка капитала, ни рынка капитальных благ. Хозяйственное законодательство, соответствующая ему система судопроизводства, механизм охраны контрактного права, механизм защиты прав акционеров и собственников, процедура и механизм банкротства – все это еще предстояло создать. Причем порядок, последовательность действий имели здесь важнейшее, принципиальное значение: если формирование вышеперечисленных институтов предшествует приватизации и либерализации, формируется одна система отношений и соответствующий ей предпринимательский класс, если оно откладывается «на потом» или происходит по мере возможности – закрепляется совершенно иная система и иной менталитет бизнеса. В нашем случае институциональные реформы хронически отставали от истинных потребностей в них экономики. В результате бизнес-класс исходил из того, что было в реальности, и заменял необходимые институты их эрзацами – вместо полноценной национальной валюты использовал иностранную, вместо банков – теневой капитал, вместо государственной юстиции – частную, вместо налогов – откуп и т.д. А уже после этого попытки создать настоящие институты чаще всего оказывались бесполезными – создаваемые институты просто стихийно встраивались в уже сложившуюся практику нелегитимных отношений, превращаясь либо в инструмент кормления для прикрепленных к ним чиновникам, либо в бессмысленную декорацию.

Институциональные реформы, которые были как воздух необходимы для формирования новой экономики, способной решить стоявшие перед страной задачи, фактически были отодвинуты даже не на второй, а скорее на третий или четвертый план, а главной задачей были провозглашены приватизация, либерализация и финансовая стабилизация.

Последняя, кстати, на долгие годы превратилась в своего рода фетиш экономической политики, поскольку в наличии бюджетного дефицита и инфляции видели источник всех проблем и главное препятствие для экономического роста [3]. С позиций сегодняшнего дня, я думаю, кажется очевидным, что на самом деле инфляция, как и бюджетный дефицит, – это всего лишь следствие более глубоких институциональных дефектов системы, и бороться с нею, не ликвидируя сами дефекты, – это не осмысленная экономическая политика, а ее бессмысленная имитация.

Это же относится и к курсу на скорейшую либерализацию экономической деятельности. В принципе, нет и не может быть возражений против снятия большей части ограничений, искажающих действие рыночного механизма и порожда-

ющих ложные сигналы, ведущие к неоптимальному, неэффективному распределению ресурсов. В то же время такое снятие ограничений имеет смысл только в том случае, если в соответствующих сферах реально действует рыночный механизм, способный самостоятельно обеспечить оптимальное распределение ресурсов и их эффективное использование. В тех же случаях, когда мы имеем дело с фактической монополией или криминально-бюрократическим контролем над соответствующим сегментом экономического пространства, формальная либерализация на деле означает лишь легитимизацию монопольной сверхприбыли и закрепление связанной с ними колоссальной неэффективности экономики в целом.

Еще одна крупная проблема, в отношении которой не было найдено адекватного решения, – последовательность действий при осуществлении собственно либерализации. Все помнят, сколько копий было сломано вокруг проблемы так называемого инфляционного навеса – неравновесия между денежной массой в экономике и, в первую очередь, средствами на руках у населения, и объемом товарного предложения при фиксированных ценах. Действительно, к концу 1980-х гг. это неравновесие становилось все более заметным, а к концу 1991 г. приобрело действительно угрожающие масштабы, поскольку начавшийся производственный кризис физически сокращал товарное предложение, а политический – привел к утрате контроля за ростом денежной массы. Последняя превышала товарное предложение при условии сохранения фиксированных цен, по нашим оценкам, примерно в 3 раза, и проблема действительно требовала срочного решения. Как известно, правительство «реформаторов» решило проблему предельно просто – отпустив цены в условиях неравновесия, оно позволило покупательной способности сбережений и фиксированных доходов официально уменьшиться в несколько раз и одновременно запустило спираль гиперинфляции, которая в течение года (инфляция в 1992 г. составила 2600%) полностью ликвидировала все сбережения советского периода, фактически произведя их конфискацию у 90% населения. Официальное объяснение причин было столь же простым – другого способа ликвидировать этот навес якобы не было. Между тем никто не представил убедительного объяснения, почему нельзя было увеличить противостоящий денежной массе объем благ за счет включения в него тех их категорий, которые в условиях плановой экономики не подлежали обмену на деньги – средств производства, земли, жилищного фонда и т.д. Да, при этом был бы нарушен принцип равенства прав собственности граждан на общественное достояние, но по сравнению с тем огромным обманом, который произошел в результате аннулирования трудовых сбережений, а затем – его логическим продолжением в виде ваучерной приватизации, это нарушение было бы несравненно меньшим злом и имело бы на порядок меньшие негативные социальные последствия, чем те, что мы имели возможность фактически наблюдать. На самом деле фактор доверия к власти, ее политике – это важнейший экономический фактор, и ощущение населением несправедливости, творимой по отношению к нему властью, т.е. в конечном счете государством, наносит экономике колоссальный ущерб, несоизмеримый с тем фискальным выигрышем, который правительство получает в результате отказа от собственных долговых обязательств, каковыми являются в том числе и эмитированные от его имени деньги.

Финансовая стабилизация, которая ценой огромных социальных жертв и деформаций, в том числе ценой дефолта по государственным облигациям, в основном была достигнута к концу 1990-х гг., действительно была необходима, но не после,

а до начала либерализации и приватизации; и не за счет населения, потерявшего в итоге доверие и к власти, и к легальным экономическим институтам, прежде всего к банковской системе, а за счет ресурсов, которые к концу советского периода были накоплены в руках государства и его органов. Такая возможность на тот период реально существовала, и именно поэтому программа «500 дней» [13], по моему глубокому убеждению, была вполне реальной и в целом осуществимой.

Есть и третья группа причин, которые сыграли не меньшую роль в том, что события приняли именно тот оборот, свидетелем которого мы стали. Я убежден, что истинные интересы и мотивы власти, которая взяла на себя ответственность за историческую судьбу России в 1991 г., по большому счету никак не были связаны с декларировавшимися целями создания прозрачной и конкурентной рыночной экономики и обеспечения минимальной социальной защиты населения. На самом деле, разговоры о демократической рыночной экономике и, соответственно, политических и экономических реформах, призванных обеспечить ее становление, были не более чем идеологическим прикрытием для куда более прозаичных задач и целей.

В действительности новую систему формировали не либералы-реформаторы, а наиболее энергичная и «голодная» часть старой советской бюрократии. Формировала ее под себя, под свой менталитет и свои интересы – разговоры о рынке, конкуренции и тому подобных вещах интересовали правящую элиту лишь в той мере, в которой это было необходимо для обеспечения политической поддержки нового правящего класса. Что же касается реальных действий, то любые меры, ограничивавшие для правящей элиты свободу распоряжения доставшимся ей от советской эпохи наследством, были для нее неприемлемы. Первой и главной задачей переходного периода в понимании тогдашней власти было обеспечение ее собственных имущественных и политических интересов и, в первую очередь, использование оказавшейся в ее руках власти для реальной приватизации активов бывшего советского государства (подробнее см. [8, с. 43–49]). Субъективные ощущения, планы или намерения отдельных представителей нового правящего класса по большому счету не имели значения, хотя в ряде случаев, я охотно допускаю, они искренне ставили задачу построения в России общества западноевропейского или американского типа. Важно другое – общее коллективное сознание этого класса, его представление о допустимом и недопустимом, возможном и невозможном, желательном и нежелательном и так далее обеспечивало принятие правящим классом именно тех решений, которые создавали условия для успешной конвертации власти в собственность и наоборот. Напротив, те законы или решения, которые могли бы способствовать созданию условий для относительно честной рыночной конкуренции, фактически саботировались, а их воздействие на реальную экономику практически было сведено к нулю.

Так что же мы получили в качестве результата реформ 1990-х? В какой системе отношений сегодня живет страна и что, соответственно, определяет траекторию ее будущего экономического развития?

Исходным пунктом моих рассуждений является следующий тезис: в России сложилась политико-экономическая система, весьма отличная от классических представлений о рыночной демократии и принципах ее функционирования. При этом речь идет не о переходном этапе от плановой экономики к рыночной, когда

все основные механизмы демократического рыночного хозяйства уже созданы, но еще в полной мере не функционируют, а об особом типе хозяйства, имеющем свою собственную логику, которая не сводится к сумме или переплетению черт плановой экономики, с одной стороны, и современного рыночного хозяйства – с другой (см. подробнее [9, с. 255–270; 6, с. 586–607]).

Многие заблуждения и недоразумения по поводу российской экономической системы и российской экономики вообще связаны с недооценкой роли в экономике страны различного рода неформальных отношений – правил и норм экономического поведения, которые не устанавливаются формально действующими в стране законами и отличаются от описываемых ими. Эти правила и нормы сформировались как стихийная реакция на разрушение хозяйственного механизма, действовавшего в 1980-е гг., сопровождавшееся принятием совершенно неадекватной правовой базы, которая не признавалась и отвергалась подавляющей частью экономических субъектов.

Совокупность этих правил, а также экономической активности, ведущейся в соответствии с ними, достаточно точно отражается термином «неофициальная экономика», в рамках которой в России реально производится преобладающая часть валового национального продукта страны. Под этим термином я понимаю не только неучитываемую или нерегистрируемую экономическую активность, или то, что принято называть теневой экономикой. В данном случае я говорю о более широком понятии, т.е. о деятельности, которая не обязательно является скрытой, но тем не менее ведется вне или с нарушением установленных законом рамок и принципов, например с использованием мнимых платежей, незаконных или всякого рода экзотических форм расчетов, занижением или завышением оценок и цен, лже-экспорта, использованием незаконных льгот и т.п. Такого рода отношения господствуют не только в той части экономики, которая скрыта от учета и налогообложения, но в значительной части и в открытой, не скрываемой от государственных органов деятельности, что, кстати, является причиной целого ряда мнимых парадоксов и проблем. Неофициальная экономика существует не отдельно от официальной, или легальной, а как бы пронизывает ее, внося в поведение предприятий коррективы и особенности, необъяснимые в рамках законов и официальных правил хозяйственной деятельности.

В результате складывается положение, когда официально фиксируемая и доступная количественному анализу деятельность, равно как и ее условия, являются лишь внешней оболочкой, за которой скрывается и действует вторая, параллельная экономика, работающая на иных условиях и в иной деловой среде. Эта параллельная экономика базируется на договорных отношениях, которые не всегда и не обязательно фиксируются в форме письменного контракта. При этом нормы официально узаконенного хозяйственного права действуют в тех пределах и в той степени, в которых они не противоречат стихийно устоявшимся нормам экономического поведения (см. также [8, с. 39]). Расчеты между экономическими агентами определяются по взаимной договоренности и состоят из официальной и неофициальной частей, причем вторая из них отличается богатым разнообразием форм, включая бартер, предоставление различного рода услуг, денежные платежи с использованием третьих лиц и организаций и т.п.

Исполнение договоренностей при этом обеспечивается частным образом, т.е. либо вообще без использования легального арбитража и судебной системы, либо с использованием их в качестве формального прикрытия. Отношения между эко-

номическими агентами строятся на принципе принадлежности каждого субъекта к той или иной группе, которая и берет на себя роль гаранта исполнения договоренностей. Информация о реальном финансовом положении предприятия, как правило, в своем распространении ограничивается членами той же группы и тщательно оберегается от внешних по отношению к ней предприятий и институтов. Это же относится и к вопросам о реальных собственниках, схемах организации управления и финансовых потоков и т.п. – вся соответствующая информация, как правило, закрыта для всех, кто не входит в узкий круг посвященных.

Неофициальная экономика с неизбежностью требует для своего функционирования и неофициальной системы власти, понимаемой как возможность контролировать основные хозяйственные ресурсы и их использование. В таком ее понимании власть, конечно, обязательно в той или иной степени сопряжена с официальными властными институтами, однако не совпадает с ними, поскольку важную, а подчас и главную роль в ней могут играть и люди, не обладающие административным статусом – руководители и владельцы доминирующих на данной территории предприятий, руководители официальных и неофициальных силовых структур и т.д. В любом случае основанием для осуществления властно-распорядительных полномочий является не формальный мандат на власть (в виде официального статуса главы администрации), а реальная возможность контролировать распределение и использование экономических ресурсов – хозяйственных территорий, объектов инфраструктуры, людских и денежных ресурсов.

При этом государство в целом не выполняет и, более того, органически неспособно выполнять функцию беспристрастного арбитра в хозяйственных спорах и гаранта исполнения контрактов. Функцию последнего вынуждены брать на себя сами хозяйствующие субъекты, полагаясь на собственную силу или силу своих покровителей, т.е. главным образом на неформальную, своего рода «частную», юстицию.

В результате складывается положение, когда не только экономика, но и общество в целом, в том числе и государство, живет по неписаным правилам, не зафиксированным в официальном праве. И граждане (особенно социально активная их часть), и властные органы в этих условиях действуют не на базе закона, а на основе личных отношений, прецедента, способности к принуждению и тому подобных вещей.

Особенно ярко это проявляется в случаях, когда речь идет о крупных хозяйственных интересах: единственным реально значимым фактором для определения результата здесь является не закон, а способность заинтересованного субъекта любыми доступными ему способами провести в жизнь свое решение или обеспечить свои интересы в конфронтации с другими, противодействующими ему интересами. Внешняя видимость законности при этом может соблюдаться, а может – и нет. Средством принуждения выступает административный ресурс, контроль над рынком или его субъектами или прямое насилие, но в любом случае оно базируется на неформальном «праве» – праве сильного.

С другой стороны, сама эта власть является объектом конкуренции со стороны различных групп интересов, взаимодействие которых и определяет состав и характер власти на каждый данный момент. Группы могут быть организованы по разным признакам общности, в частности по территориальному, отраслевому, корпоративному и клановому принципам, и иметь разную степень внутренней интег-

рированности. Различны и конкретные формы организации данных групп – это и официальные органы власти, и полуофициальные структуры, включая общественные монополии различных уровней, и крупные частные предприятия, и разнообразные финансовые структуры с той или иной степенью государственного участия либо без таковой [8, с. 39–40]. При всем многообразии форм все эти структуры, однако, объединяют два основных признака: реальный контроль над значительными хозяйственными ресурсами и преимущественно внеправовая (политико-административная или криминальная) основа такого контроля. Последнее означает возможность принуждения (теми или иными методами) тех, кто не признает права группы на такой контроль.

Параллельно с такого рода отношениями, а отчасти и в их результате в стране сложилась ситуация, при которой формальное право собственности на хозяйственные активы является вторичным по сравнению с возможностью реально контролировать ресурсы, необходимые для их производительного использования. Без последнего формальный титул собственника тех или иных активов, будь то предприятие или право на разработку природных ресурсов, не означает ничего. Другими словами, формальный титул собственника – еще не повод для претензий на производительное использование объектов собственности – скорее наоборот, он является естественным дополнением реального контроля над активами, который, кстати, может быть установлен и без приобретения их в собственность.

Естественно, что в условиях подобной системы право собственности вообще и право частной собственности в особенности не являются безусловными. Ни законопослушность, ни сравнительно добросовестное ведение дела, ни даже соблюдение неписаных «понятий» не могут гарантировать защиту прав собственника, исключить возможность так называемого передела собственности или ее изъятия более сильным в экономическом, политическом или административном плане субъектом. При наличии реального контроля над территорией, отраслью, инфраструктурой и т.п. заинтересованные группы в существующих условиях легко заведуют теми или иными объектами, используя ангажированные или подконтрольные арбитражные суды, ложные банкротства, саботаж со стороны административных органов или «трудовых коллективов» и т.п. [8, с. 42]. Периодически получающие огласку в прессе громкие конфликты вокруг отдельных предприятий – не более чем верхушка айсберга перманентного процесса перехода собственности из рук в руки по причинам, не связанным с хозяйственным управлением этой собственностью.

Названные мною базисные характеристики порождают целый ряд важных и интересных следствий.

Прежде всего, поскольку гарантией исполнения хозяйственных обязательств является не государственная машина, а собственные силы и возможности экономических агентов, которые в силу естественных причин ограничены, возникает ситуация системного дефицита доверия. Собственники и предприниматели не верят государству, государственные органы – бизнесу. Банки не доверяют клиентам, клиенты – банкам, предприятия – своим кредиторам и партнерам. Население вообще никому не верит и, более того, укрепляется в убеждении, что это нормальное и естественное для общества состояние.

Дефицит доверия в свою очередь ведет к тому, что горизонт хозяйственного планирования для каждого из экономических субъектов неизбежно сужается, а их возможности – сокращаются. Долгосрочные инвестиции возможны только для самых мощных и уверенных в своей неофициальной силе и влиятельности структур, но и для них они сопряжены с очень высокими рисками, что почти исключает привлечение для инвестиционных нужд долгосрочных заемных средств из частных источников на приемлемых условиях. Для подавляющей же части бизнеса сроки конкретного хозяйственного планирования, а также окупаемости инвестиций сокращаются до полутора-двух лет, что практически исключает возможность их выхода на перспективные высокотехнологичные рынки.

Необходимость собственными силами обеспечивать исполнение обязательств и опора на неофициальное «право» с неизбежностью порождают олигархическую структуру экономики, когда не менее 70% производимого валового продукта так или иначе контролируется двумя-тремя десятками бизнес-структур, решения в которых принимаются несколькими сотнями лиц, составляющих деловую и административную элиту России. С этой точки зрения пресловутое «господство олигархии» в сегодняшней России – не досадное недоразумение и не временное явление переходного периода, а закономерное следствие существующей хозяйственной и политической системы.

В свою очередь олигархическая структура экономики вместе с особой ролью внеправовых отношений обуславливают резкое сокращение сферы действия законов хозяйственной конкуренции. Общенациональный рынок распадается на отдельные территориальные и отраслевые сегменты, контроль над которыми осуществляет ограниченное количество административных и бизнес-структур. Так называемые барьеры для входа на рынок при попытке перейти в новый сегмент часто столь велики, что затраты на их преодоление перекрывают выигрыш от расширения масштабов реализации. Проще говоря, для того чтобы выйти в новую сферу или просто на новый уровень деятельности, каждый предприниматель сегодня вынужден чуть ли не заново отстраивать систему отношений с чиновниками и «авторитетами», искать соответствующие «подходы» и отбиваться (или откупаться) от недовольных.

Каждый из таких сегментов, хотя и имеет определенную территориальную привязку, не связан жестко с тем или иным регионом, а определяется исключительно границами возможностей господствующих на них групп интересов и контролируемых ими ресурсов.

При этом контроль существующих в стране разных групп интересов над отдельными ресурсами не дает возможности ни одной из них не только установить единоличный контроль над экономикой в целом, но даже построить внутри экономики свой собственный замкнутый цикл хозяйственной деятельности. Для извлечения дохода из имеющихся у нее ресурсов каждой из групп неизбежно приходится вступать в отношения с другими группами, достигая формального или неформального понимания. При этом, несмотря на то, что отношения между этими структурами, а также между ними и подконтрольными им хозяйствующими субъектами строятся не столько на основе рыночных принципов, сколько на соотношении сил, они тем не менее не принимают форму иерархического соподчинения. Соответственно соглашение с какой-либо одной, пусть даже наиболее мощной группой не дает хозяйствующему субъекту гарантии беспрепятственного существования и

не избавляет его от необходимости искать соглашения с другими, в том числе и менее мощными группами.

Исторически малый срок существования ныне действующих групп интересов, а также постоянные изменения в соотношении сил между ними, вызываемые как переменами во внешних условиях, так и процессами внутри этих групп, препятствуют формированию стабильной системы хозяйственных отношений в масштабе всей страны и обуславливают постоянные переделы собственности и сфер влияния.

Наконец, еще одним закономерным следствием системы является симбиоз непрозрачного олигархического бизнеса с коррумпированным высшим чиновничеством. В рамках этого союза на теневое довольствие бюрократии уходят огромные средства («теневой бюджет»), предоставляемые крупными олигархическими структурами в обмен на управленческие решения, приносящие им в сотни раз больший доход. Коррупция институционализируется, становится необходимым элементом хозяйственной деятельности и органической ее частью (подробнее об этом [7, с. 358–359]). Не рынок определяет в наших условиях движение громадных ресурсов между секторами, отраслями и регионами и не гласный и открытый политический процесс, подобный тому, что можно увидеть в развитых демократиях, а кулуарные сделки и интриги в рамках узкого круга властной элиты.

Определить функционирующую таким образом систему каким-то одним словом непросто. Характеризовать эту систему как переходную от плановой «социалистической» к рыночной экономике, как я уже говорил выше, было бы слишком большим упрощением, поскольку несовместимые с современными представлениями об эффективной рыночной экономике вышеописанные отношения и институты представляют собой не столько рудимент прошлого, сколько полноценный элемент функционирующей хозяйственной системы.

Выражение «переходная экономика» по отношению к такой системе применимо с большими оговорками, да и как термин оно кажется мне малопригодным, поскольку не имеет никаких указаний ни на содержание, ни даже на направление предполагаемого перехода. Вариант «квазирыночная» (или «административно-рыночная») экономика тоже неточен, поскольку любая реально существующая экономическая система неизбежно является эклектичной, содержащей в себе противоречивые, в том числе административные, элементы.

Часто используемые в наших публикациях выражения типа «криминально-бюрократический» или «номенклатурный» капитализм также не совсем удачны, поскольку в большей степени имеют публицистический, нежели научный оттенок.

На самом деле, как мне кажется, точнее всего характеристики современного российского капитализма отражает термин «периферийный» (и это, кстати, объединяет его с весьма схожими обществами в Азии и Латинской Америке – в качестве примера можно привести Бразилию, Индию, Индонезию, Саудовскую Аравию и др.). С одной стороны, такое определение отражает отсутствие в стране зрелого гражданского общества и присущих ему институтов, а именно: развитой правовой системы, независимого судопроизводства, реальной, а не декоративной партийно-парламентской политической системы, подотчетного парламенту и партиям правительства и т.д. С другой стороны, оно подчеркивает отсутствие самостоятельности и внутренне встроенных механизмов роста в нашем национальном хо-

зайстве, высокую зависимость экономики и бизнеса в России от ядра современного капитализма – экономики развитой части мира.

В экономическом отношении мы имеем дело со смешанной системой. В принципе, можно сказать, что в стране функционирует смешанная экономика, но не в том смысле, в котором это слово употребляется в современной экономической теории, а в ином, специфическом значении. Это экономика, в которой смешанной является не форма собственности, а сама логика экономического да и шире – социального поведения. Наша реальность – это и капитализм, и не совсем капитализм, а в чем-то даже и совсем не капитализм. В ней есть сектора, живущие по законам конкурентного рынка, но не они определяют ее лицо. Есть в ней также и полностью монополизированные сегменты; и зоны, контролируемые криминалитетом; и сферы, находящиеся под прочным административным контролем. Вместе с тем наиболее типичным является некий комбинированный вариант, когда наличие отношений конкуренции сочетается с довольно плотной зависимостью от административной власти. Без определенного патронажа со стороны этой власти присутствие и тем более расширение своей активности на рынке, по сути, становится невозможным. В то же время административный фактор в бизнесе не всемогущ, а монополия почти никогда не является всеобъемлющей. Соответственно, активно пользуясь «административным ресурсом», бизнес вынужден в то же время заботиться о своей конкурентоспособности, думать об издержках, стратегии реализации и тому подобных вещах. Одновременно на микроуровне хозяйственная деятельность в сегодняшней России – это не последовательный переход от административной экономики тоталитарного государства к современному («нормальному») западному обществу, а скорее причудливая смесь институтов и отношений самых различных типов и уровней: современных и традиционных, рыночных и дорыночных; правовых и неправовых, цивилизованных гражданских и основанных на прямом насилии и т.д.

Если мы примем во внимание такие бесспорные черты политической системы современной России, как авторитарное, но в целом слабое государство; особая роль его главы как фигуры, стоящей над правительством и соревнующимся за влияние на него кланами; полуфеодальные отношения внутри государственного аппарата (раздача должностей, система «кормлений» и т.д.), то в известном смысле мы можем говорить и о реставрации системы, господствовавшей в России до 1917 г. – «периферийного» капитализма с гипертрофированной ролью бюрократии в условиях авторитарной монархии и откровенной слабости институтов гражданского общества.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин А. История финансовых потрясений (российский кризис в свете мирового опыта). М.: Олимп Бизнес, 2002.
2. Аукционек С., Батяева А. Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность. М.: Наука, 2000.

3. Дзарасов С. В тупике нерыночного капитализма (ограниченность монетаристских методов экономической стабилизации) // Вопросы экономики. 1997. № 8.
4. Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
5. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы. К десятилетию начала переходных процессов // Вопросы экономики. 1999. № 7.
6. Федоренко Н. Россия на рубеже веков. М., 2003.
7. Явлинский Г. Все впереди. М.: ЭПИцентр, 2003.
8. Явлинский Г. Демодернизация. М.: ЭПИцентр, 2002.
9. Явлинский Г. О российской экономике. М.: ЭПИцентр, 1999.
10. Berliner J. Factory and Manager in the USSR. Cambridge: Harvard University Press, 1957.
11. Braguinsky S. Producer's Behavior in Transition Economy – Theoretical and Empirical Analysis with Special Application to the Russian Economy // Economic Systems. 1997. Vol. 21. № 3. P. 265–295.
12. Braguinsky S. Les Facteurs structurels et la politique industrielle de l'économie russe. In L'Avenir de l'économie russe en question / Ed. Jacques Fontanel. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1998.
13. Yavlinsky G., et al. 500 Days: Transition to the Market. N. Y.: St. Martin's Press, 1991.