Станислав
МЕНЬШИКОВ

# АНАТОМИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА



«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»

Станислав
МЕНЬШИКОВ

# АНАТОМИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Издание второе, дополненное

Москва
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»
2008

УДК 330(075-8)
ББК 65.01ИЕ73
М51

Издано при финансовой поддержке
Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям
в рамках Федеральной целевой программы «Культура России»

**Меньшиков С.М.**

М51 Анатомия российского капитализма. – Изд. 2-е, доп. – М.: Междунар. отношения, 2008. – 464 с.

ISBN 978-5-7133-1228-2

Книга известного экономиста – уникальный сканер структуры и развития современной российской экономики, создания олигархической модели. Рассматриваются ее негативные последствия – узость внутреннего рынка, хроническая инфляция, низкие доходы большей части населения, чрезмерная топливно-сырьевая зависимость, отставание большинства отраслей промышленности, общая экономическая нестабильность, тенденция к паразитизму и техническому застою.

В новом, втором издании анализируются главные изменения в последние годы в промышленном, торговом и финансовом звеньях, исчезновение одних и возникновение других финансово-олигархических групп на фоне быстрого роста числа миллиардеров и их богатств. Автор прослеживает бурный рост государственного капитализма, создание крупных государственных корпораций, образование мощной «кремлевской финансово-промышленной группы», распространение государственного сектора на нефтяную и обрабатывающую промышленность, вливание в капиталистический класс новых миллионеров из числа чиновников.

Показана несостоятельность неолиберальной экономической политики и закономерность перехода к новой, более активной промышленной политике государства. Во что эти изменения выльются, можно видеть из приводимого в книге прогноза развития экономики России до 2030 года и ее места в мировом хозяйстве.

УДК 330(075-8)
ББК 65.01ИЕ73

© Меньшиков С.М., 2008
© «Международные отношения», подготовка к изданию и оформление, 2008

ISBN 978-5-7133-1228-2

# Оглавление

Предисловие ко второму изданию ..... 6

*Глава 1*
**Российский капитализм: общая характеристика** ..... 19

1.1. А капитализм ли это? ..... 20
1.2. Большевизм наоборот ..... 23
1.3. Наследие социализма ..... 25
1.4. Директора превратились в капиталистов ..... 26
1.5. Банкиры отмывают доходы ..... 29
1.6. Социализм распределения тоже пригодился ..... 31
1.7. Почему не менеджеризм? ..... 33
1.8. Историческая реминисценция ..... 37
1.9. Прибавочная стоимость: статистическое исследование 39
1.10. Отраслевое распределение прибыли ..... 45
1.11. Природа экспортной сверхприбыли ..... 50

*Глава 2*
**Структура капитала** ..... 58

2.1. Накопление капитала ..... 58
2.2. Проедать или перепродавать? ..... 62
2.3. Где держать капитал: дома или за границей? ..... 64
2.4. Соотношение промышленного и банковского капитала 75
2.5. Концентрация капитала в сфере производства ..... 87
2.6. Как возникли нефтяные гиганты ..... 93
2.7. Битва за контроль над металлами ..... 107
*1. Никель: изначальная концентрация* ..... 107
*2. Алюминий: от разброда до монополизации* ..... 111
*3. Сталь* ..... 119
2.8. Отрасли внутреннего рынка ..... 129
*1. Автомобильная промышленность* ..... 130
*2. Пищевкусовая промышленность* ..... 134
*3. Легкая промышленность* ..... 139
2.9. Военная индустрия ..... 141
2.10. Финансово-промышленные олигархические группы .... 149

*Глава 3*
**Государственный капитал, миллионеры и менеджеры, малый бизнес** ..... 181

3.1. Государственный сектор и естественные монополии ... 182
*1. Электроэнергетика* ..... 185
*2. Газ* ..... 191
*3. Железные дороги* ..... 198
3.2. Государство и военная промышленность ..... 201
*1. Авиационная промышленность* ..... 208
*2. Судостроение* ..... 215
3.3. Государственный сектор: «кремлевская олигархическая группа». Некоторые выводы ..... 219
3.4. Миллионеры и менеджеры ..... 225
3.5. Малый бизнес и его перспективы ..... 239
3.6. Теневая экономика, оргпреступность и коррупция ..... 247

*Глава 4*
**Как работает наша экономика: производство и распределение дохода** ..... 270

4.1. Структура национального дохода: соотношение между трудовыми доходами и валовой прибылью ..... 271
4.2. Неравенство в распределении дохода и социальное расслоение общества. Роль среднего класса ..... 278
*О среднем классе* ..... 286
4.3. Структура валового внутреннего продукта: соотношение между личным потреблением, инвестициями и государственным потреблением ..... 288
4.4. Динамика валового продукта ..... 295
*Кризис и стагнация 1992–1998 годов* ..... 296
*Период роста (после 1999 г.)* ..... 302

*Глава 5*
**Экономическая политика** ..... 314

5.1. Роль структурных реформ ..... 317
5.2. Роль бюджетной и налоговой политики ..... 323
*Бюджетная политика в 1992–1997 годах* ..... 325
*Бюджетная политика в 1999–2005 годах* ..... 329
5.3. Роль кредитно-денежной политики ..... 338
5.4. Роль экономической политики в целом ..... 348

*Глава 6*
**Россия, мир, инерция, альтернативы** ..... 352

6.1. Страна в системе мирового капитализма ..... 352
*Доля в мировом ВВП* ..... 354
*Сырьевая зависимость* ..... 357

*Проблема конкурентоспособности* ..... 359
*Проблема иностранных инвестиций* ..... 367
*Транснациональные связи российского капитала* ..... 376
6.2. Инерционная система российского капитализма ..... 383
6.3. Какие есть альтернативы? ..... 393

*Глава 7*
**Промышленная политика и поворот к госкапитализму** ..... 410

7.1. Что неладно в структуре? ..... 411
7.2. Промышленная политика: быть или не быть? ..... 423

*Глава 8*
**Россия и мир, год 2030** ..... 438

8.1. О наших максимальных темпах ..... 443
8.2. Россия в мире – прогноз ..... 450

# Предисловие ко второму изданию

Эта книга впервые вышла в свет в мае 2004 года – через два месяца после избрания Владимира Путина российским президентом на второй срок и спустя полгода после ареста самого богатого в то время в стране бизнесмена, главы крупнейшей нефтяной компании Михаила Ходорковского. Многие тогда считали, что Путин руководствовался политическими мотивами, так как видел в Ходорковском опасного потенциального соперника в борьбе за власть. Однако, как показано в предлагаемой читателю книге, которая готовится к печати в конце второго путинского президентского срока, этот конфликт отражает более глубокие противоречия в российской экономике и политике между государством и финансово-промышленной олигархией. За годы, прошедшие после первого издания данной книги, конфликт только усилился.

После падения советской власти в 1991 году, когда начался переход к рынку и капитализму, многие полагали, что развитие российской экономики пойдет в соответствии с неоклассической конкурентной моделью при широком распределении частной собственности среди значительной части населения. Законодательство, принятое в 1992–1993 годах российским парламентом, следовало именно этой модели. Предприятия, ранее подчиненные министерствам и другим государственным учреждениям, получали самостоятельность, превращались в акционерные общества, а их акции распределялись среди собственных работников и населения в обмен на денежные сертификаты.

Но в действительности все произошло иначе. К 1996–1997 годам собственность в ключевых отраслях экономики оказалась в руках банковских и промышленных олигархов, рыночная конкуренция уступила место монополиям и олигополиям. Президент Борис Ельцин и его правительства (исключая кратковременный кабинет Евгения Примакова) активно способствовали созданию олигархического капитализма и вскоре попали под его контроль. Государство превратилось в комитет по управлению делами олигархов. О том, как это получилось, рассказано в первых главах этой книги.

Когда Путин впервые пришел к власти в конце 1999 года, многие считали, что он останется марионеткой в руках олигархов. Для этого имелись определенные основания, так как партия «Единство» (позже «Единая Россия»), благодаря которой Путина избрали президентом на первый срок, была создана на деньги Бориса Березовского – одного из тогдашних олигархов. Но Путин, заботившийся прежде всего об укреплении собственной президентской власти, очень скоро понял, что контроль олигархов этому препятствует, и решил от него избавиться. Первый конфликт между ними возник вокруг контроля над электронными СМИ, играющими первостепенную роль в формировании общественного мнения. Березовский владел контрольным пакетом акций ОРТ – первого и самого мощного в России канала телевидения. Второй по важности канал – НТВ – принадлежал создавшему его олигарху Владимиру Гусинскому. Путину удалось сначала вынудить Березовского уступить свой контроль над ОРТ государству, а затем через государственный концерн «Газпром» установить собственный (правда, более «мягкий») контроль над НТВ. В обоих случаях президент воспользовался услугами Генеральной прокуратуры, которая возбудила против этих миллиардеров уголовные преследования, что вынудило их эмигрировать.

Но это явилось лишь началом действий Путина по переделу собственности олигархов. Следующим шагом был разгром частного нефтяного концерна ЮКОС, принадлежавшего магнату Ходорковскому с партнерами, передача большей части его нефтедобычи государственной «Роснефти», а затем установление контроля государственного «Газпрома» над «Сибнефтью», ранее принадлежавшей другому миллиардеру – Роману Абрамовичу. Так Путин избавился еще от двух олигархов, значительно расширив контроль государства над нефтяной промышленностью.

Еще позже государственный концерн «Рособоронэкспорт» установил контроль над автомобильной компанией АвтоВАЗ. Позже была создана государственная самолетостроительная корпорация, объединившая под одним холдингом все ведущие предприятия и конструкторские бюро отрасли. Вместе с другими компаниями и банками под контролем «группы Путина» находятся активы, достигшие в начале 2006 года общей рыночной стоимости в 245 млрд. долл., или 40 процентов от общей рыночной капитализации всех компаний, котировавших свои акции на фондовых биржах России. До того, как «Газпром» либерализовал торговлю своими акциями, а государство по-крупному вторглось в нефтяную отрасль, его прямое участие в экономике было неизмеримо меньше.

Наконец, в 2007 году Путин объявил о введении промышленной политики, распространившей прямое влияние государства на широкий круг новых отраслей экономики. Для управления ими одна за другой стали создаваться государственные корпорации.

Все это – принципиальное изменение, произошедшее при Путине в структуре российской экономики, подробно описанное и проанализированное в новом издании книги, в частности в дополнительной седьмой главе.

В связи с этим встают два вопроса, имеющие прямое отношение к будущему России: (1) как далеко пойдет Путин и его преемники по пути ренационализации российской экономики и (2) какую роль будет играть государственный сектор в экономическом развитии страны?

Если рассматривать эти вопросы под углом зрения борьбы между Путиным и олигархами за доминирующее влияние не только в политике, но и в экономике, то следует прежде всего сравнить размеры капиталов, контролируемых обеими сторонами. Совокупное личное богатство 50 долларовых миллиардеров России составило в начале 2006 года 192 млрд. долл., или 32 процента от рыночной капитализации всех российских компаний – частных и государственных. Эти 50 человек составляют цвет финансово-промышленной олигархии, которую в 2004 году Путин мог не без основания считать прямой угрозой своей власти. Но теперь это не так. Совокупный капитал 50 олигархов сейчас уступает совокупным капиталам «кремлевской группировки» – соотношение 40:32 в пользу Кремля. Исходя из этих сугубо количественных пропорций, Путин может сказать: «Хватит. Стоп. Этого достаточно». И тогда ренационализация остановится.

Но президент или его преемники могут исходить и из других соображений. Например: в середине 1990-х годов Путин, будучи тогда вице-мэром Санкт-Петербурга, защищал кандидатскую диссертацию по экономике, и в ней он отстаивал принцип, по которому государство должно осуществлять контроль над всеми минеральными ресурсами. Став президентом, он в явной форме не подтверждал этого принципа, но, как мы видим, частично осуществляет его на деле, причем распространяет его и на ключевые отрасли обрабатывающей промышленности. Причем эта линия продолжается вопреки неолиберализму, то есть курсу на минимизацию роли государства в экономике, который по-прежнему отстаивают министры, отвечающие за экономику и финансы в правительстве. Хотя эти министры временами высказывают недовольство расширением государственного сектора, они продолжают пользоваться поддержкой президента в вопросах фискаль-

ной и денежной политики. Создается противоречивая ситуация, которая не дает четких указаний относительно будущего развития государственного сектора и его роли в экономике (если, конечно, после 2008 г. это противоречие не будет устранено – желательно в пользу госсектора).

Одна из возможных разгадок этого противоречия состоит в распространенной сейчас гипотезе, согласно которой под руководством Путина происходит не частичная ренационализация экономики, а «государственная приватизация», то есть передача «кремлевскому», или «путинскому», бюрократическому клану фактического контроля над финансовыми активами и денежными потоками большой группы компаний – формально государственных, а фактически превратившихся в кормушку для новых олигархов. Считается, что в ходе этого перераспределения собственности происходит также личное обогащение самого Путина и его окружения. Путин публично отверг предположение, что после 2008 года он, став частным лицом, захочет возглавить «Газпром» или какую-нибудь другую бизнес-структуру в рамках созданной им «кремлевской группы». Но это вовсе не означает, что он добровольно откажется от роли некоронованного монарха данной бизнес-империи. Если это случится, то «кремлевская финансово-промышленная группа» просто растворится в существующем олигархическом капитализме и будет одним из главных его ответвлений, подчиняющихся общим олигархическим законам и правилам поведения.

Но есть и другой вариант развития событий, который я лично считаю предпочтительным, но который невозможен без радикальных перемен в экономической политике. Это превращение государственного сектора в главный локомотив роста российской экономики, противостоящий застойным тенденциям, которые порождены ее олигархической структурой. Это и есть главный вывод данной книги и ее главная рекомендация для политики.

Государство должно играть лидирующую роль в российской экономике хотя бы потому, что частный капитал отказывается инвестировать в наукоемкие отрасли высокой технологии, в которых Россия потенциально имеет наиболее крупные сравнительные преимущества перед многими другими, в том числе индустриально развитыми, странами. Только государство может переломить существующую в России тенденцию к техническому застою и открыть двери для широкой модернизации экономики, ее производственного потенциала и структуры продукции. Без лидерства государства Россия не сможет создать современной экономической инфраструктуры, революционизировать свою транспортную

систему, покрыть страну сетью автострад, систем связи и информатики. Без государственного лидерства в экономике Россия будет по-прежнему хронически отставать от передовых стран по производительности труда и уровню жизни, находиться в постоянной зависимости от экспорта сырья и топлива, страдать от узости внутреннего рынка и неустойчивых темпов роста.

Разумеется, нужды в ведущей роли государства не было бы, если бы экономика России развивалась равномерно и частный капитал выполнял бы функции, свойственные ему в нормальной рыночной экономике. Этого, однако, не происходит. Частный капитал инвестируется преимущественно в приносящие сверхприбыль (ренту) экспортные отрасли (нефть, металлы), в посредническую торговлю и финансовую деятельность, но отказывается, как правило, идти в обрабатывающую промышленность. Причины две: (1) устойчивое превышение прибыльности в экспортных отраслях и (2) узость внутреннего рынка, делающая большинство промышленных отраслей малоприбыльными. А эти две причины упираются в одну главную – чрезмерную монополизацию экономики, из-за чего доля прибыли в валовом продукте чересчур велика, а доля оплаты труда чересчур мала.

Таков главный диагноз, который я ставлю больной российской экономике в этой книге.

* * *

Между первым и вторым изданиями вышло и английское издание книги. Для него русский оригинал был несколько сокращен, но зато обновлена статистика, особенно таблицы, и все главы и разделы были осовременены с учетом новых событий и изменений за два с лишним года после первого издания. Наконец, некоторые выводы были развиты с учетом специфики издания, ориентированного преимущественно на американского читателя.

Чтобы показать, до какой степени дошла монополизация в России, были сделаны сравнения с американской действительностью. Концентрация капитала в США достаточно велика, и читатель, должно быть, думает, что российский капитализм в этом отношении лишь повторяет американский образец. Но сравнение этих двух стран показывает, как мало они похожи друг на друга и какая между ними глубокая пропасть. В Америке, например, на долю 25 крупнейших корпораций приходится 25 процентов рыночной стоимости всех акций в стране, а на долю 500 компаний – 63 процента. Это – высокие цифры, свидетельствующие о доминирующей роли большого бизнеса в американской экономике.

Но в России на долю всего лишь 50 компаний приходится более 90 процентов всей рыночной стоимости акций, котирующихся на фондовых биржах страны. Очевидно, что уровень концентрации капитала здесь несравненно выше, чем в США.

Существенно различаются эти две страны и по уровню концентрации личного богатства в руках верхушки того, что можно называть финансовой олигархией. В России на долю 50 самых богатых лиц (все они с личным состоянием в 1 млрд. долл. и выше) в начале 2006 года в сумме приходилось 192 млрд. долл. личных активов, или 32 процента от общей рыночной капитализации российского фондового рынка. Для сравнения: совокупные личные активы 50 богатейших миллиардеров в США в 2005 году были в 2,6 раза больше их российских коллег по абсолютной величине – 503 млрд. долл., но их доля от общей рыночной капитализации достигала лишь 3,8 процента – в 8,4 раза меньше, чем в России. Если же взять 375 богатейших людей в каждой из двух стран (в США это лица с состояниями в 1 млрд. долл. и выше, в России – в 100 млн. долл. и выше), то их совокупное богатство в Америке составило лишь 8 процентов от общей рыночной капитализации, а в России – 43,8 процента, то есть в пять с лишним раз больше. При этом еще 48 процентов контролируются «кремлевской группой», то есть на всех других акционеров приходится менее 10 процентов.

Эти цифры указывают еще на один контраст между двумя странами. В России акции корпораций почти целиком сосредоточены в руках либо государства, либо верхушки финансовой олигархии, тогда как в США владение акциями широко распределено среди многих миллионов индивидуальных инвесторов, а также различных кредитно-финансовых учреждений. В начале 2005 года акциями в той или иной форме владели 50,3 процента всех американских семей – почти 60 млн. В России массовое владение акциями крайне ограничено и не превышает 5 процентов общего числа семей. В США на долю индивидуальных инвесторов приходится (на 2004 г.) 38 процентов всех акций, а на долю банков, страховых компаний, пенсионных фондов и паевых инвестиционных фондов (взаимных фондов) – 48 процентов всех акций. В России эти кредитно-финансовые институты не развиты, и их доля в общем владении акциями ничтожно мала. Таким образом, узок не только внутренний рынок товаров и услуг, чрезвычайно узок и рынок ценных бумаг, что значительно тормозит капитальные инвестиции и общий экономический рост. Очевидно, что и в этой сфере без лидирующей роли государства преодолеть стагнацию и отставание невозможно.

Весьма показателен также и контраст в персональном составе верхушки американских и российских миллиардеров. В США из 50 крупнейших миллиардеров 40, то есть подавляющее большинство, контролируют компании в сферах информатики (изготовление компьютерных программ и иные компьютерные услуги), финансов, торговли и средств массовой информации, то есть ни один из них непосредственно не связан с физической экономикой – материальным производством. Единственная область, которая прямо связана с новейшим техническим прогрессом, – это информатика, представленная владельцами таких компаний, как «Майкрософт», «Делл», «Оракл» и «Гугл». В списке самых богатых семей уже не найдешь создателей автомобильных, электротехнических, авиационных, нефтяных, алюминиевых, стальных и других промышленных компаний, представителей физической экономики, которые составляют костяк индустриального могущества Америки. Возглавляют эти компании не миллиардеры, а наемные менеджеры – результат происходившей десятилетиями революции управляющих. Личные богатства наживаются теперь другими путями. Но по крайней мере часть из них – продукт созданных новых крупных корпораций, успешно эксплуатирующих и продвигающих новейшие технические открытия. Технический прогресс, хотя и принявший особое направление, не полностью заглушен погоней за богатством, а по-прежнему соседствует с ней.

В России капитализм молод, здесь революция управляющих еще не произошла. За исключением государственного сектора во главе компаний все еще стоят люди, владеющие их контрольными пакетами и получившие их, как правило, по низким ценам в результате приватизации государственных предприятий. Из 50 богатейших людей России подавляющее большинство – владельцы компаний в нефтяной промышленности, цветной и черной металлургии, добыче угля, железной и медной руды, химического сырья, природного газа, цементной промышленности. Только один миллиардер из их числа владеет предприятиями в сфере высоких технологий, причем они также достались ему «по наследству» от государства. Зато выделяются миллиардеры, сделавшие состояния на финансовых операциях и ставшие благодаря этому владельцами крупных банков.

Хотя может показаться, что большинство олигархов в России имеют прямое отношение к физической экономике, следует помнить: не они создали принадлежащие им предприятия, а новых предприятий они до сих пор не создали ни в своей области, ни в других. И, что особенно важно, ни один из них не преуспел в сфере производства конечной продукции – машин, оборудования, вы-

числительной техники, производства средств транспорта, связи и потребительских товаров длительного пользования. Это поразительно бесплодное поколение бизнесменов, обогатившихся за счет эксплуатации минеральных ресурсов России, но не способных идти в авангарде технического прогресса. Как говорил один известный экономист прошлого, «монополия порождает загнивание и технический застой».

Такая экономика находится в ловушке, выход из которой возможен только посредством коренной ломки олигархической структуры при активной роли государства.

Этому и посвящено предлагаемое читателю второе издание книги. Как и первое, оно начинается с общей характеристики российского капитализма как специфического явления, возникшего на обломках и одновременно фундаменте государственного социализма – обломках, потому что в шоковой политике начала 1990-х годов («большевизме наоборот») сознательно разрушалась планово-распределительная инфраструктура прежней экономики и директивно, волевым путем насаждались основы частной собственности без соответствующей подготовки достаточно развитых основ рыночной инфраструктуры. Но новая система унаследовала и сохранившийся материальный фундамент в виде громадного производственного потенциала, который теперь должен был служить новым хозяевам и новому строю. Именно этот материальный фундамент, созданный совсем с другой целью, превратился в основу богатства нового капиталистического класса.

Да и класс этот зародился уже в порах планового хозяйства в виде деятелей теневой экономики и переродившейся хозяйственной элиты социалистического строя. Все это наложило неизгладимый отпечаток на новых русских капиталистов, привыкших скрывать доходы, плести паутину коррупции, родниться с профессиональной преступностью, наживаться за счет государства.

Сейчас, как утверждают некоторые, уже не так важна эта история, то есть происхождение олигархических капиталов, а существенно то, что они используются якобы во благо экономики, то есть важно столь быстрое чудесное превращение бывших теневиков и спекулянтов, капиталистических пиратов – в цивилизованных бизнесменов, живущих по нормам и правилам демократического Запада. Это утверждение имело бы какие-то логические основания в том случае, если бы обогащение меньшинства происходило на фоне общего роста уровня жизни большинства (как произошло, например, в Китае) или если основой этого обогащения были бы технические инновации, а не спекуляции или природная рента от богатств, разработанных еще при советской власти, если бы

обогащение меньшинства произошло за счет общего экономического роста и технического прогресса, а не за счет прямого ограбления большинства. Это обогащение наложило отпечаток разорения на экономику и паразитизма – на новый капиталистический класс. О корнях этих процессов в книге приходится говорить поэтому в полный голос.

Российский капитализм в отличие от многих других стран практически сразу возникал как капитализм крупных монополистических концернов и банков. Хотя приватизация шла, как правило, на базе отдельных предприятий, их последующее слияние и сращивание в крупные компании происходило буквально в считанные годы. В некоторых отраслях – нефть, никель – само государство создавало большие концерны, прежде чем их продать частным владельцам.

Один из результатов этого процесса – создание олигополистической ситуации на всех важнейших общенациональных рынках и фактический раздел этих рынков между участвующими концернами. Вместе с сетевыми компаниями в розничной торговле и многочисленными торговыми посредниками концерны образовали систему сплошной монополизации, участники которой кормятся за счет монопольного ценообразования. Все это рождает систематическую неденежную инфляцию, справиться с которой методами финансовой политики невозможно. Время от времени под разными предлогами монополии организуют резкие скачки вверх цен на товары, что особенно болезненно сказывается на потребителях.

Летом 2005 года внезапно ускорился рост цен на бензин под предлогом удорожания нефти на мировом рынке. Правительство вынуждено было пойти на временное замораживание цен бензина, чтобы остановить общий взлет инфляции. Осенью 2007 года та же история повторилась, на этот раз с ценами молока, яиц, сливочного и подсолнечного масла. Повышение было подгадано под парламентские выборы, и правительству вновь пришлось пойти на частичное замораживание цен. Все это способствует обострению отношений между государством и олигархией.

Хотя частные банки послужили первоначальной основой для возникновения некоторых многомиллионных состояний, развитие банковской сферы значительно отстало от промышленности. Тем не менее, именно банки первоначально стали центрами формирования финансово-олигархических групп, захвативших контроль над всеми наиболее прибыльными секторами промышленности. Расширение госсектора в последние годы лишь в малой степени ограничило степень олигархического господства.

При гипертрофированном значении крупного бизнеса роль малого и среднего предпринимательства в России непомерно мала. Это плохо по разным причинам. Преобладание монополистических и олигополистических структур не позволяет в полную силу развиться конкуренции, которая при всех присущих ей ограничениях может служить мощным фактором технического прогресса в рыночной экономике. Плохо это и потому, что тормозит развитие среднего класса и тем самым способствует узости внутреннего рынка.

Зато гипертрофированы в России такие сугубо негативные формы, как теневая экономика, организованная преступность, коррупция на всех уровнях государственного аппарата.

Между тем, как показано в книге, экономическая политика так называемого неолиберализма играет зачастую прямо разрушительную и тормозящую роль, ориентируясь на плохо подготовленные структурные реформы, усугубляющие диспропорции экономики.

* * *

В главе 6 показана деградация роли России в системе мирового хозяйства, ее необычайная сырьевая зависимость, слабая конкурентоспособность обрабатывающей индустрии, превращение в периферию индустриального Запада. Вместе с тем, российский рынок не стал, за отдельными исключениями, по-настоящему привлекательной сферой для сбыта продукции западной промышленности и, в отличие от Китая, для иностранных инвестиций. Транснациональные связи российского капитала до самого последнего времени слабо развиты и имеют однобокий характер.

Только в 2006 году начался бурный рост транснациональных связей крупных российских промышленных концернов. В прошлые годы такие связи развивались главным образом по линии прямых инвестиций иностранного капитала в российскую промышленность и продажи российских компаний зарубежным корпорациям. Крупнейшей из таких сделок была продажа половины Тюменской нефтяной компании (ТНК) британскому концерну «Бритиш петролеум» (БП). Но сейчас российские компании превращаются в активных, наступательных участников этого процесса.

Лидером оказался «Газпром», который, с одной стороны, выступил покупателем западных фирм, занятых распределением газа в своих странах, а с другой – разрешил свободную продажу своих акций иностранным портфельным инвесторам при сохранении контроля в руках государства. Это в добавление к строительству

новых щупалец – газопроводов на Севере и Юге Европы, а также на Дальнем Востоке. Другой пример – первоначальное размещение 49 процентов акций «Роснефти» на отечественных и западных финансовых рынках. Аналогичные размещения в 2006–2007 годах осуществили несколько других российских компаний.

Эта новая тенденция имеет двоякое значение в процессе интеграции в мировую экономику. Российские компании из простых продавцов своей продукции на внешних рынках часто через иностранных посредников становятся активными игроками на рынках капитала, клиентами могучих западных банков, партнерами элитных финансовых и политических группировок. Расширяя свой доступ к зарубежным источникам финансирования, они способствуют преодолению узости и однобокости отечественного фондового рынка. Это хорошо, но таит в себе и опасности. Наши денежные биржи, вплетаясь в международную финансовую сеть, становятся зависимыми от их колебаний и чувствительными к внешним шокам. Мировые денежные рынки – арена крайне хаотических, плохо предсказуемых спекулятивных перемещений портфельного и краткосрочного капитала, источник периодических финансовых кризисов. Ни российский капитал, ни наше государство к этим потрясениям еще не готовы.

Если интеграция России в неустойчивые денежные рынки особых препятствий на Западе не встречает, то того же нельзя сказать о попытках интеграции в сферу высокой индустрии. Тому наглядное подтверждение – история с люксембургским металлургическим концерном «Арселор». Уже состоявшаяся сделка о покупке трети его акций российской компанией «Северсталь» вызвала в некоторых западных кругах злобную антироссийскую кампанию, в результате которой сделка была отменена, причем «Арселор» пошел даже на уплату Алексею Мордашову штрафа в 140 млн. евро, лишь бы не связываться с русским капиталистом.

Главным закулисным организатором разрыва между «Арселором» и «Северсталью» явился Уолл-стрит в лице банкирского дома «Голдман Сакс», известный своими связями с администрацией Буша (руководитель банка Генри Полсон в 2006 г. стал министром финансов США). Главный мотив – не пускать Россию к передовым технологиям в ключевых отраслях промышленности и тем более к возможному контролю над западными концернами. Страх в Вашингтоне перед грядущим сближением России с Западной Европой слишком велик, когда оно получает солидные экономические основания.

В заключительной части главы 6 подводятся итоги тому, что я называю инерционной системой российского капитализма, то есть

ее кручением в заколдованном кругу главных перекосов – гипертрофии топливно-сырьевых отраслей и недоразвитости внутреннего рынка вследствие массовой бедности большинства населения. Здесь же предлагаются альтернативные варианты политики для выхода из этой макроэкономической ловушки, а именно: временное лидерство государства, о чем говорилось выше.

Некоторые читатели могут счесть предлагаемую программу преобразований чрезмерно радикальной. Хотелось бы их предостеречь от столь поспешных выводов. Многие из рекомендаций автора повторяют рецепты, которые давно уже с успехом осуществлены в странах развитого капитализма. Например, предлагается последовательно проводить политику социального партнерства, которая предлагает договоренность в рамках треугольника «государство–бизнес–профсоюзы» для выправления макроэкономического перекоса между прибылью и оплатой труда, для селективного направления капитальных инвестиций в приоритетные отрасли, для более эффективного и справедливого распределения социальных расходов государства и оптимального налогообложения.

* * *

Во втором издании добавлены две новые главы – глава 7 и глава 8. В первой из них дан более детальный анализ отставания российской промышленности по сравнению с предреформенным уровнем. Эта довольно мрачная картина скрывается за более благополучной статистикой ВВП. Об этом контрасте у нас почти не пишут. А между тем именно он лучше всего демонстрирует объективную необходимость в промышленной политике, переход к которой сделан в 2007 году. В главе показаны многочисленные препятствия, стоящие на ее пути, и выражена надежда, что преемники Путина их преодолеют.

В новой главе 8 сделан прогноз положения России в мировой экономике в 2030 году. В основу прогноза положен сценарий, по которому наша экономика продолжает расти быстрыми темпами. Это предполагает успешное проведение промышленной политики и существенное увеличение доли капитальных инвестиций в валовом продукте. Но значительное отставание и потеря времени в пореформенный период не позволят России даже через два десятилетия подняться более чем на 5-е место в мире по объему ВВП. Это будет мир, в котором главную роль в экономике будут играть Китай и США и где России придется ориентироваться на возглавляемые этими странами два соперничающих или сотрудничающих между собой блока.

Второе издание, таким образом, состоит из несколько сокращенного первого русского издания, вмонтированного в него обновленного текста английского издания и еще более осовремененного текста с новой статистикой и двумя новыми главами. В последние годы мое зрение сильно ухудшилось, и потому главная работа по сведению этих частей воедино и их редактированию легла на Ларису Клименко-Меньшикову, которая так же, как всегда, оказала неоценимую помощь, подробно обсуждая и замысел, и его конкретное воплощение на всех этапах русских и английского изданий.

Искренне благодарен прекрасной переводчице английского издания Рейчел Дуглас, которая сверх своей основной работы внесла ценный вклад, выверив и поправив ряд цифр и фактов в русском оригинале.

И конечно, глубоко признателен всем, кто способствовал созданию этой книги своими советами и критическими замечаниями, особенно авторам многочисленных рецензий в текущей печати и академических журналах. Их предложения позволили существенно улучшить текст при подготовке второго издания.

*Станислав Меньшиков*

Москва – Амстердам,
ноябрь 2007 года

*Глава 1*

# Российский капитализм: общая характеристика

Несколько лет назад я решил обсудить первый набросок этой книги с коллегами из главного столичного университета. Некоторые из них поставили под вопрос справедливость употребления самого термина «капитализм» применительно к России. А почему я полагаю, спросили меня, что нынешнее российское общественное устройство вообще можно называть капитализмом? Во-первых, экономика наша – гибрид, в котором намешаны разные уклады, в том числе и некапиталистические, и, во-вторых, то, что у нас называют капитализмом, очень непохоже на современный капитализм, существующий ныне в индустриально развитом западном мире. Наконец, в-третьих, термин «капитализм» представляется слишком архаичным, носит даже негативный оттенок и потому применять его вряд ли следует.

Но я не нахожу термин «капитализм» ни устаревшим, ни непременно негативным или даже ругательным. В мире существует много стран, в которых капитализм не только не считается чем-то зазорным, постыдным, но, напротив, объявляется высшим достижением, апофеозом человеческой цивилизации, или, как выразился американский социолог Фрэнсис Фукуяма, достойным «завершением истории»[1]. В таких странах богатые люди, капиталисты – это столпы общества, его цвет и элита.

Должен признать, что в России к словам «капиталист» и «капитализм» сыздавна преобладает негативное отношение. На них сидит некий несмываемый налет эксплуатации, выжимания пота, заведомо нечестной наживы, обмана, ростовщичества. Русские капиталисты еще в позапрошлом веке предпочитали именовать себя промышленниками, предпринимателями, купцами. Современные российские капиталисты тоже объединяются в «союзы промышленников и предпринимателей», торгово-промышленные палаты, индустриальные ассоциации и т.п. Президент, члены правительства да и многие другие политические деятели, говоря о существующем в России общественном строе, также, как правило, избегают слово «капитализм», предпочитая термин «рыночная

экономика». Заметим, однако, что в западной литературе оба термина употребляются как синонимы, причем в том числе и применительно к современной российской действительности. Там не вызывает сомнения, что преобладание частной собственности на экономические активы в сочетании с рыночными отношениями – это и есть капитализм в отличие от обществ, где нет или почти нет частной собственности и рынка как основного способа обмена продукцией между агентами экономики. Надо сказать, что такое понимание капитализма не расходится с его научным определением.

## 1.1. А капитализм ли это?

Понятие «капиталист» в предлагаемой книге применяется нами исключительно в этом научном смысле, то есть как лицо, которое владеет лично или совместно с другими частной собственностью на средства производства и использует их для создания продукта для продажи посредством привлечения наемных работников за денежное вознаграждение. Виды капиталистической деятельности могут быть весьма разнообразными. Капиталистом может быть и промышленник, то есть владелец завода, фабрики, шахты, рудника, фермы, любого производственного предприятия. Им может быть и предприниматель в более широком смысле слова, например торговец, владелец гостиницы, ресторана, транспортного или телефонного предприятия, которых промышленниками не назовешь. Наконец, капиталистом является банкир, финансист в широком смысле слова, то есть предприниматель, специальность которого – торговля денежным капиталом.

Отсюда и научное определение капитализма как общества, в котором преобладающая часть продукции товаров и услуг создается на предприятиях, находящихся в частной собственности, нанимающих для участия в производстве рабочую силу за денежное вознаграждение и реализующих свою продукцию на рынке. Такое общество предполагает законодательно закрепленное право частной собственности на средства производства, свободу продажи своей рабочей силы, свободную конкуренцию на рынках товаров и услуг. Политически такое общество обеспечивается демократическими институтами, гарантирующими элементарные права личности и равное право граждан на участие в управлении государством.

Разумеется, это самое общее определение допускает модификации и отступления. Демократия может быть неполной и даже сильно урезанной, хотя исторически капитализм в некоторых

странах сочетался с откровенным деспотизмом и фактическим рабством. Капиталистические формы могут сосуществовать с иными способами организации производства, но они должны преобладать, чтобы общество по праву могло называться капиталистическим. Права частной собственности могут быть ограничены, но не в такой мере, чтобы капиталист не мог распоряжаться своим имуществом, чтобы его деятельность целиком подчинялась предписаниям государства или чтобы он полностью лишался права на доход от своих предприятий. Свобода конкуренции может быть ограниченной, но полный монополизм исключается. Коррупционер и преступник могут участвовать в перераспределении дохода, но не они являются главными фигурами в экономике.

Уже из этих предварительных замечаний видно, что российское общество заметно отклоняется от чистой модели капитализма. Но справедливости ради надо сказать, что чистого капитализма нигде в мире нет, даже в наиболее индустриально развитых странах мира. Поскольку особенностям нашего капитализма посвящена вся данная книга, оставим их анализу остальные параграфы и главы. А пока вернемся к терминологическим вопросам.

Отношение к капитализму в России отнюдь не ограничивается традиционной бытовой неприязнью к толстосумам. Еще во второй половине XIX века в нашей стране появились теоретические представления, согласно которым капитализм на русской почве развиваться не может, а если и может, то лишь в самых уродливых формах. Согласно этим концепциям, капиталистическим отношениям в сельском хозяйстве (а Россия была тогда страной по преимуществу аграрной) противостоит традиционный общинный уклад, который с капитализмом не совместим. Что касается города, то считалось, что капитализм там не разовьется, так как он по своей природе не способен создать для себя достаточно широкий внутренний рынок.

Этим взглядам противостояли иные концепции, обосновывавшие живучесть капитализма в России. Одной из таких концепций был ленинский вариант марксизма, который убедительно доказывал, что капитализм в России развивался вполне успешно, хотя и со своими особенностями. Ленин считал, что это вполне прогрессивная тенденция, так как только развитие капитализма создает в стране многочисленный и организованный рабочий класс, который, по марксизму, призван заменить капитализм социализмом. Для Ленина капитализм представлялся кратковременным этапом развития России, историческим инструментом для вызревания его противоречий и в конечном счете для подготовки условий для своего преодоления.

Сторонники другой концепции также считали капитализм жизнеспособным в России, но полагали, что это и есть ее настоящий путь к «модернизации», превращению в высокоразвитую индустриальную страну. Высокие темпы роста промышленности в начале XX века, казалось бы, подтверждали эту теорию, но Первая мировая война и Октябрьская революция 1917 года не дали ей осуществиться. Ранний русский капитализм не выдержал обостренного войной социального кризиса и пал жертвой своей экономической и в еще большей мере политической отсталости.

Вместо этого задачу индустриализации страны, а затем и создания мощного современного промышленного и научно-технического потенциала выполнил строй, который именуют по-разному: социализмом, государственным социализмом, командной экономикой, центрально планируемой экономикой. Не будем входить в детальный анализ этого механизма, описанного, в частности, в наших более ранних книгах, как и в спор о его сравнительных недостатках и преимуществах[2].

В конце 1980-х годов появились работы, в которых утверждалось, что экономическое развитие России было бы более быстрым, если бы старый российский капитализм не был разрушен. Такого рода гипотезы не могут быть подтверждены или опровергнуты научными методами и остаются в области предположений. Бесспорно, однако, что при старом капитализме развитие экономики было бы существенно иным. Лучшим или худшим – это уже другой вопрос.

Например, Россия – страна по преимуществу северная, причем такая, в которой огромные минеральные богатства расположены в труднодоступных районах с климатом, плохо приспособленным к человеческому существованию. Сомнительно, чтобы капиталистическое развитие смогло открыть эти богатства для активной эксплуатации без специального вмешательства и содействия сильного государства. Плановая экономика смогла это сделать, применяя подчас отнюдь не гуманные методы. Именно благодаря этому к концу XX столетия российская экономика приобрела ту особую структуру (преобладание топливно-сырьевых отраслей, с одной стороны, военно ориентированного промышленного и научно-технического комплекса – с другой), которая отличает ее от большинства стран мира. Именно эта уникальная структура делает чрезвычайно трудной адаптацию российской экономики к классической капиталистической модели и превращение страны в обычную промышленно развитую рыночную страну, ориентирующуюся на производство товаров и услуг, предназначенных для личного потребления. Экономика, в которой преобладает до-

бывающая и тяжелая промышленность, просто не укладывается в этот стандарт.

## 1.2. Большевизм наоборот

Современные российские реформаторы и те ученые на Западе, на чьи советы они полагались, исходили из крайне упрощенного представления о том, как может происходить такое преобразование. Их принципиальная схема была почти зеркальной копией ленинского подхода к строительству социализма. Ленин (вслед за Марксом) полагал, что капитализм на высокой стадии своего развития создает полную материальную предпосылку социализма и что достаточно изменить преобладающую форму собственности, заменив частную государственной, чтобы получился как минимум скелет социализма. А дальше, изменив систему распределения и поставив ее, как он выражался, «на службу всему народу», экономический каркас, созданный капитализмом, воплотился бы в полноценный социализм.

На деле все получилось значительно сложнее. Российский капитализм был недостаточно развитым ни с точки зрения материально-производственной базы, ни управленческой инфраструктуры. И ту и другую пришлось достраивать, на что ушло много лет и потребовало много человеческих и социальных жертв.

Схема современных российских реформаторов следовала западной неоклассической догме, согласно которой для перестройки социализма в капитализм также требуется лишь заменить государственную собственность частной, а плановое хозяйство – свободной игрой рыночных сил. В действительности это был «Ленин наоборот», ибо социализм подготовил почву для капитализма лишь формально, а на практике сделал эту задачу крайне трудной для выполнения, что опять не обошлось без огромных жертв социального характера – резкого ухудшения условий жизни большинства населения.

Тем не менее, и большевикам, и рыночным реформаторам удалось совершить главное: они действительно преобразовали формальные основы собственности и разрушили старые формы хозяйствования. В этом смысле можно говорить о возникновении в современной России строя со всеми основными формальными признаками капитализма:

- По состоянию на 2003 год 76,9 процента хозяйственных предприятий и организаций находились в частной собственности. Только 10,3 процента были отнесены к государственной соб-

ственности, федеральной или муниципальной, 6,4 процента приходилось на долю общественных объединений, остальные 6,4 процента – на смешанные формы собственности или собственность иностранных юридических или физических лиц[3].

- Из 3 млн. частных предприятий 2,1 млн. приходилось на крупные и средние предприятия с числом занятых свыше 100 человек. Здесь работало 40 процентов трудового населения страны, а если исключить здравоохранение, образование и управление, где по-прежнему преобладает государственная собственность, то доля занятых на частных предприятиях превышала 50 процентов.

Революция в собственности совершилась очень быстро. Ведь еще в 1990 году в частном секторе работало лишь 12,5 процента всех занятых, а в государственном – 82,6 процента. Даже большевики после своей революции не действовали так быстро, как рыночные реформаторы, в разрушении старой системы собственности и экономической инфраструктуры. Советская власть в течение нескольких лет экспериментировала с рыночной экономикой (нэп), на создание развитого аппарата центрального планирования и управления понадобилось почти десять лет. Рыночные реформаторы отказались от центрального планирования практически сразу же, современная же инфраструктура рынка в полном виде не создана даже спустя 15 лет после начала активных реформ.

Это отразилось и на макроэкономических результатах. В послереволюционное время на восстановление предвоенного уровня валового внутреннего продукта (ВВП), если исключить три года Гражданской войны (1918–1920 гг.), понадобилось девять лет. Уже в 1929 году, по достаточно объективным данным западных статистиков, он достиг 102,6 процента от 1913 года[4]. В течение последующего десятилетия (1929–1939 гг.), по тем же данным, среднегодовой темп прироста составлял 6,1 процента. В 1939 году ВВП СССР превышал уровень 1913 года на 85 процентов.

Между тем в 2004 году, через 13 лет после начала активных рыночных реформ, ВВП России достигал лишь 83 процентов дореформенного пика (1990 г.). Дореформенного уровня ВВП достиг только в 2007 году, хотя промышленное производство до сих пор отстает по сравнению с 1990 годом на 20 процентов (см. данные по отраслям в гл. 7). Если осуществится декларированная правительством Путина программа роста на предстоящее десятилетие, то национальный продукт страны составит лишь к его концу, то есть спустя 19 лет после начала реформ, 110 процентов от дореформенного уровня. Контраст с темпами восстановления в 1920-х годах значительный.

Неужели преобразовать социализм в капитализм труднее, чем наоборот? Если верно, что, как утверждают многие, рыночная экономика более естественна, чем искусственно насажденный социализм, то, казалось бы, все должно быть иначе. Или же справедливо другое, а именно: наследие социализма преодолеть намного труднее, потому что он тоже естествен современному обществу? Попробуем разобраться.

## 1.3. Наследие социализма

В том социализме, который мы унаследовали, было несколько экономических «слоев», каждый из которых имеет свою судьбу и требует отдельного рассмотрения:

- государственные предприятия во всех отраслях экономики с разной системой подчинения государственным же органам управления и планирования;
- колхозы, на долю которых приходилась значительная часть производства в сельском хозяйстве и которые были особым образом интегрированы в общую государственную систему руководства экономикой;
- государственная система социального распределения и обслуживания, включая народное образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, социальное страхование в широком смысле слова.

Все эти три слоя составляли официальный социализм. Но кроме этого в недрах официальных структур, а иногда рядом с ними существовали еще две другие структуры, которые принято называть теневыми, подпольными, нелегальными, а именно:

- теневая экономика и
- организованная преступность.

Эти дополнительные сферы всегда в той или иной степени гнездились в порах официального общества, но особое развитие они получили в 1970–1980-х годах. По разным подсчетам, ко второй половине 1980-х годов на долю теневой экономики приходилось до 15–20 процентов ВВП, то есть лишь немногим меньше, чем нынешняя оценка теневого сектора Госкомстатом в современной рыночной экономике. Но эти цифры не раскрывают всей картины, то есть всестороннего переплетения и сращивания теневых структур с официальными. *В действительности в 1980-х годах именно это переплетение уже стало главной чертой нашей экономики, а вовсе не ее формально плановый характер и не централизованное управление.*

Как показано в наших более ранних работах[5], практически каждое государственное предприятие имело теневую компоненту. Государство было лишь одним из его реальных собственников, что проявлялось и в плановых заданиях, и в кадровых назначениях, и в распределении дохода, значительная часть которого шла в государственный бюджет. Другими фактическими собственниками были те, кто каждодневно управлял предприятием и имел реальную возможность распоряжаться его материальными и денежными средствами и потоками, в том числе и в своих частных интересах. Свое фактическое право теневой собственности дирекция предприятий осуществляла в сообществе с частью коллектива предприятия и с представителями вышестоящих управляющих и контролирующих организаций, местной власти, правоохранительных органов и т.д. Постепенно теневых собственников брала под опеку организованная преступность, а где-то она становилась их орудием.

Степень распространенности этого симбиоза различалась по отдельным регионам и республикам. Скорее всего он существовал на большинстве предприятий и в значительной части хозяйственных организаций. Поэтому вполне закономерно, что, когда на последней всесоюзной конференции КПСС директорский состав выдвинул лозунг ликвидации министерств, ему всерьез никто не сопротивлялся. Фактические собственники тяготились формальными оковами государственной собственности и централизованного управления и только ждали случая с ними покончить.

Итак, пользуясь известной марксистской формулировкой, возникшей, правда, совсем по иному поводу, капиталистические отношения вызрели в недрах государственно-социалистического общества. Но именно поэтому первоначальная приватизация предприятий в России в 1992–1994 годах была в значительной мере закреплением сложившегося положения, то есть передачей собственности тем, кто и без того уже каждодневно ею распоряжался. Бывший директорат в значительной мере превратился в класс частных капиталистов, точнее – в самую многочисленную его часть.

## 1.4. Директора превратились в капиталистов

Сегодня, десять с лишним лет спустя после приватизации, большинство бывших «красных директоров» остаются во главе своих прежних предприятий, причем уже в качестве вполне легализированных мажоритарных собственников. Хотя по условиям приватизации половина акций предприятий должна была перей-

ти в собственность коллектива в целом, в действительности директорам и их окружению удалось в большинстве случаев либо скупить эти акции, либо получить мандат на управление ими[6]. Собственность рабочих коллективов в промышленности быстро превратилась в фикцию. Восстановить ее теперь вряд ли возможно без новой общественной революции. Капитализация директоров скорее всего необратима.

Другая часть нового капиталистического класса рекрутировалась из бывших подпольных предпринимателей, которые либо руководили «красными директорами» со стороны, либо иными путями преуспели по части личного обогащения еще в недрах социализма. Такие состояния, особенно в поздний горбачевский период, возникали преимущественно в оптовой торговле, финансах, в посредничестве разного рода, а также в сфере организованной преступности. Эти состояния послужили источником внешних инвестиций в контрольные пакеты акций некоторых крупных предприятий сначала через скупку ваучеров и захват контроля на ваучерных аукционах[7], а затем через операцию «займы под залог акций», посредством которых некоторые банкиры превратились в руководителей промышленных империй[8].

Итак, старая теневая экономика, вызревшая в недрах государственного социализма и планового хозяйства и ставшая его неотъемлемой частью, можно сказать, почти мирно переросла в современный российский капитализм. Но при этом вполне закономерно, что новые русские капиталисты, по крайней мере на первых порах, унаследовали ту манеру поведения и наживы, которая была свойственна подпольному советскому бизнесу и советской организованной преступности. Удивляться этому не приходится, так как новые капиталисты, что называется, «Гарвардов не кончали», да и гарвардское образование было в российской действительности ни к чему[9]. Золотые рыбки с американской выучкой, не желавшие воспринимать наших правил, становились легкой добычей местных щук и акул. Тем же, кто приспосабливался, удавалось не только выживать, но и самим наживаться[10]. Таким образом, российская теневая среда оказывалась в целом сильнее «правильного» заграничного бизнеса.

Вместе с тем, и российскому теневому бизнесу пришлось приспосабливаться к новым условиям относительно свободного рынка, освобожденного от пут централизованного планирования и управления. Не получая теперь команд относительно цен реализации и объемов производства (или товарооборота), предприятия стали их устанавливать по собственному разумению. Естественное стремление к максимизации прибыли вело к произвольному

повышению цен при минимизации затрат. Это вызвало вакханалию роста цен, при которой выживание индивидуальных предприятий было в значительной мере делом случая. Ситуация обострялась общим коллапсом традиционных связей между предприятиями, регионами, республиками, а также резким сужением агрегатного спроса в масштабах народного хозяйства.

В этих условиях стало естественным заботиться не столько о среднесрочных и перспективных делах предприятия, сколько о том, чтобы побыстрее увеличить личное состояние контролирующих менеджеров самыми различными способами. Самым простым и доступным был перевод государственной собственности (еще до ее формальной приватизации) в частное владение – практика, получившая в американской литературе наименование asset stripping, то есть «раздевание активов». Эта «дикая приватизация» продолжалась и после того, как прошла формальная передача государственной собственности в частные руки. Поскольку в легальную собственность контролирующих менеджеров попадала лишь меньшая часть бывшей государственной собственности, у них появился прямой интерес к тому, чтобы присвоить себе дополнительно еще какую-то часть.

Все это в немалой степени способствовало дезорганизации хозяйственной жизни и упадку экономики в целом. Приходится удивляться тому, что за первые годы рыночных реформ была потеряна только половина, а не больше ВВП страны.

Впрочем, за исключением нескольких случаев, практика дикой приватизации не лежала в основе возникновения крупных личных состояний. Значительно бóльшие успехи в этом деле были достигнуты благодаря игре на разнице между внутренними и мировыми товарными ценами и на расхождении между валютным курсом рубля и реальным паритетом его покупательной силы. Ценовые разрывы были особенно велики при экспорте сырья, включая топливо, и при импорте организационной и бытовой техники. Даже если исключить прямое присвоение валютной выручки от продажи, например, нефти по товарообменным операциям, одобренным государством[11], сверхприбыли от перепродажи любого сырья на Западе в начале 1990-х годов были исключительно велики.

Эти операции носили по преимуществу случайный, или «дикий», характер, то есть осуществлялись разными посредниками, вовсе не обязательно имевшими прямое отношение к добыче и переработке сырья или топлива. Дело в том, что этот рынок (как мы увидим дальше) был относительно монополизирован лишь к середине 1990-х годов, когда в каждой из его отраслей установился контроль сравнительно немногих крупных компаний. Это

привело к вытеснению с экспортных сырьевых и топливных рынков «неорганизованных» частников либо к их подчинению крупным концернам.

Впрочем, некоторые торговцы, нажившиеся на экспорте сырья, затем сами стали претендовать на контроль над этими компаниями[12]. Бóльшая часть этих операций осуществлялась полулегально. На экспорт требовались специальные разрешения, которые выделялись за большие взятки или по договоренности о предоставлении встречных услуг[13].

## 1.5. Банкиры отмывают доходы

Благоприятные условия для накопления крупных капиталов полулегальными методами сложились и в финансовой сфере. Первые частные коммерческие банки создавались в то время для того, чтобы аккумулировать денежную выручку от операций в промышленности и торговле, в частности от результатов «дикой приватизации» и спекулятивных посреднических операций. Вскоре банки получили также возможность быстро увеличивать свои капиталы, используя валютный рынок и управление средствами государственного бюджета разного уровня. Как всегда, тут сочетались легальные и не вполне легальные методы. Например, законодательство и административные положения лишь в очень малой степени ограничивали операции банков на валютном рынке. Точно так же банки на вполне законном основании становились официально уполномоченными агентами по распоряжению средствами федерального и местных бюджетов и отдельных бюджетных организаций. В отсутствие государственного казначейства и отказа Центробанка выполнять эти функции коммерческие банки были единственными организациями, которые могли физически обслуживать движение денежных потоков государства. Налоги, пошлины и другие доходы зачислялись на особые счета государства в банках и распределялись оттуда по платежным приказам государственных инстанций. За отдельными банками были закреплены определенные части бюджетного финансового потока.

Доходы банков от этой деятельности отчасти складывались из вполне легальных комиссионных, которые могли составлять 7, 10 и более процентов годовых. Но основная часть прибыли складывалась из дохода от использования в коммерческих целях государственных средств, которые были временно свободны и лежали без движения. Поскольку проценты по кредитам всегда были как минимум втрое выше, чем проценты по депозитам, уже

одно это давало значительный (и тоже легальный) доход. Полулегальная сторона здесь заключалась в том, на какой основе и за какое вознаграждение устанавливался круг уполномоченных банков. Кроме того, банки нарочно задерживали исполнение денежных поручений, растягивая время распоряжения бюджетными деньгами.

Но и независимо от этого в условиях тогдашней беспорядочной инфляции существовали схемы, согласно которым денежный капитал мог автоматически быстро возрастать без особых на то усилий самих финансистов. Одна из этих схем работала на разнице между ставкой по банковским кредитам и темпом обесценения рубля по отношению к доллару.

Проиллюстрируем это на примере 1995 года, когда среднегодовой процент по кредитам составлял 320,3 процента, а годовой темп падения курса рубля к доллару – 23,5 процента. Финансист, инвестировавший в банковское дело в начале года, например, 10 млн. долл. (или 35,5 млрд. неденоминированных рублей), превращал их к концу года в 113,6 млрд. руб., что по курсу конца года равнялось 24,5 млн. долл. Прирост капитала в долларовом выражении составлял 2,5 раза.

Что особенно важно, такой прирост был автоматическим. Этот механизм сохранялся, пока существовал указанный разрыв между процентной ставкой и темпом внешнего обесценения рубля, то есть вплоть до кризиса 1998 года. Правда, его прибыльность постепенно сокращалась вместе с удешевлением кредита. Главную роль этот источник обогащения сыграл в первые реформенные годы, когда и складывались российские банковские империи[14].

Важно было положить начало контролю над крупными чужими финансовыми потоками, в данном случае государства, а уже затем пускать их в дело как свои собственные средства и добиваться автоматического возрастания. Но главный принцип здесь применялся тот же, что действовал в старой теневой экономике: частный капитал овладевал государственной собственностью, распоряжался ею, как своей, и превращал доходы от нее в свою собственность. Разница состояла в частичной легализации этого процесса. Если при социализме он был противозаконным от начала до конца, то в новых условиях нажитые частные доходы от государственной собственности становились законными. Происходило отмывание незаконно полученных доходов.

Законность этой операции придало бы официальное соглашение, по которому банку предоставлялось право временно распоряжаться доверенной ему собственностью с обязательством выплачивать государству часть дохода. Поскольку такая договоренность

касалась лишь малой части дохода, а основную банк присваивал, не имея на то законного права, операция в целом находилась на грани между законной и нелегальной деятельностью.

## 1.6. Социализм распределения тоже пригодился

Другая часть социалистического наследия, а именно: существовавшая ранее система распределения основной массы личных доходов, тоже пригодилась при переходе к капитализму и потому в своих основных чертах сохранялась больше десятилетия, несмотря на попытки рыночных реформаторов ее сломать. Объяснить ее живучесть социальной нестабильностью, сопротивлением масс было бы нереалистично. Реформаторы проделывали над личными доходами большинства населения и не такие эксперименты. Освободив цены и разогнав инфляцию до высоких скоростей, они сумели очень быстро сократить реальные доходы в два-три раза, не встретив при этом сильного сопротивления. Точно так же они смогли сократить вдвое ВВП и промышленное производство, вернув впервые за долгие десятилетия массовую безработицу. Так что будь у них желание и серьезное намерение, они бы и старую систему социального обеспечения тоже ликвидировали. Частично это и было сделано, но подробности – позже. Главное же – по крайней мере временно были сохранены основы, то есть:

- бесплатная элементарная медицина;
- бесплатное среднее образование;
- в своей основе бесплатное высшее образование в государственных учебных заведениях;
- сравнительно низкая оплата за жилье и главные коммунальные услуги.

Разумеется, во всех этих сферах появились и платные услуги, что способствовало деградации качества государственных услуг. И тем не менее, последние были сохранены, несмотря на энергичные попытки их уничтожить на самых верхах правительства и при одобрении международных финансовых институтов, от которых эти верхи зависели.

Думается, причина заключалась в том, что это было необычайно выгодно новому капиталистическому классу. Будь то по Марксу или по неоклассической теории, оплата труда (рабочей силы) в равновесии тяготеет к затратам на воспроизводство данного производственного фактора, которые включают не только то, что работник расходует на питание, одежду и прочие непосредственные надобности, но также на медицину, образование,

квартиру, коммунальные услуги и т.д. Если эти социальные затраты субсидируются государством, то от них автоматически освобождаются предприниматели. Главное достоинство этой системы для капиталистического класса состоит в том, что он может платить работникам намного меньшую заработную плату, не неся при этом ни формальной, ни моральной ответственности.

Разумеется, на предприятия, как и при социализме, ложатся затраты по выплате государству отчислений на социальное страхование, но они намного меньше той общей суммы социальных услуг, которые оплачиваются государством. Таким образом, прямая выгода для капиталистического класса от сохранения старой системы социальных платежей очевидна[15].

Помимо прямой выгоды тут действовал и ряд дополнительных косвенных факторов. Разделение между собой сферы платных и государственных социальных услуг предполагает сохранение уровня заработной платы в последней (то есть врачей, преподавателей, работников коммунального хозяйства и т.п.) на очень низком уровне, тем самым способствуя общей заниженной оплате труда в главных отраслях народного хозяйства, где теперь преобладает частный сектор. Несмотря на постоянные разговоры о необходимости перевода социальной сферы на рыночные начала, это дело сдвигается с места крайне медленно. Потребуются революция в доходах и образование многочисленного среднего класса для того, чтобы это стало возможным.

Современный российский капитализм унаследовал от государственного социализма чрезвычайно слабое рабочее движение, а точнее сказать – его полное отсутствие как самостоятельной силы в формировании доходов. При социализме профсоюзы и официально играли роль «приводного ремня», то есть были практически подчинены компартии и государству, а их положительная функция ограничивалась организацией некоторых дополнительных социальных услуг для работников (дома отдыха, пионерские лагеря, общественное питание на производстве и т.д.). С переходом на рыночные начала и эта функция была значительно урезана.

Известно, что на Западе профсоюзы сыграли огромную роль в том, что оплата рабочей силы постепенно приблизилась к ее полной стоимости. Кроме того, профсоюзы служили массовой основой для роста социал-демократии, благодаря успехам которой в рамках капитализма было создано государство всеобщего благосостояния. Несмотря на попытки его урезать в последние десятилетия, государственная социальная сфера на Западе в основном сохраняется, уживаясь в разных вариантах с рыночными услугами. Но если ее не удалось отменить на Западе, это тем более

невозможно в странах бывшего социализма, где ее существование стало органической частью общего строя жизни.

Так продолжалось до 2005 года, когда начались массовое внедрение платности в прежде бесплатных сферах образования и медицины, резкое повышение квартплаты, тарифов на электроэнергию, газ, другие коммунальные услуги и общественный транспорт. Главным двигателем этих изменений были неолиберальные установки, согласно которым предприятиям следовало переходить на рыночные принципы и самоокупаемость, сокращая по возможности финансирование из госбюджета.

Эта реформа, как и прочие в России, проводилась без должной подготовки. Стоимость социальных услуг росла быстрее заработной платы работников той же сферы, что вело к их обнищанию. Этот период совпал с возобновлением роста производства, что позволяло там повышать зарплату более быстро, хотя далеко не во всех отраслях. Правительству Владимира Путина приходилось принимать специальные меры по «бюджетникам», то есть главным образом работникам социальной сферы.

Вместе с тем, услуги эти становились недоступны все более широкому кругу населения. Многие предприятия в этой сфере приходилось закрывать из экономии на государственном финансировании. «Национальные проекты» в социальной сфере, предпринятые под конец президентства Путина, носили половинчатый, противоречивый характер и мало что изменили в критической ситуации, созданной неолибералами.

## 1.7. Почему не менеджеризм?

Когда государственный социализм только еще формировался, появились теории, предсказывавшие его неминуемое перерождение. Родоначальником этого направления был Л. Троцкий, считавший сталинизм курсом на бюрократическую диктатуру, которая неизбежно падет под ударами подлинно революционного рабочего движения[16]. Идеологи IV Интернационала сохраняли веру в такой исход вплоть до последних дней горбачевского периода, полагая, что тогдашние массовые шахтерские забастовки, финансируемые и частично организуемые из США, действительно отражают грядущую пролетарскую революцию против коммунистической верхушки[17].

Первую развернутую попытку теоретического осмысления государственного социализма с позиций, близких по корням троцкизму, но далеких от него по выводам, осуществил в 1940 году

Джеймс Бернхэм в книге «Революция управляющих»[18]. Хотя впоследствии автор перешел на позиции крайнего консерватизма, его анализ того времени отправляется от марксистской концепции исторического процесса как смены общественно-экономических формаций. Однако, по его мнению, за капитализмом следует не социализм, а строй, который он называл менеджеризмом (по имени господствующего класса – управляющих, или менеджеров). Переход к этой новой формации происходит повсеместно, хотя и в разных формах. В развитых капиталистических странах слой наемных менеджеров постепенно оттесняет с господствующих позиций собственников-капиталистов, становясь доминирующей частью правящей элиты. В СССР господствующим классом стали менеджеры-бюрократы, захватившие контроль над командными высотами экономики и государственного управления.

Бернхэм считал менеджеризм очередной эксплуататорской формацией, где господствующий класс, как водится, присваивает всю или значительную часть прибавочного продукта общества. На Западе менеджеры делят прибавочную стоимость с другими частями капиталистического класса. В СССР они представляли эксплуатирующее государство, которое *наделяло* их привилегиями разного рода, ставящими их в особое положение по сравнению с другими социальными слоями общества. Дальнейшее развитие эта идея получила в книге югославского публициста, в прошлом члена руководства тамошней компартии Милована Джиласа «Новый класс»[19].

Хотя в критике государственного социализма было немало справедливого, ни один из авторов этого направления не смог уловить главной исторической тенденции правящей социалистической элиты, то есть превращения ее значительной части в класс частных собственников, построивших свои богатства на прямой экспроприации государственной собственности. Данная тенденция коренным образом отличается от выводов концепции Троцкого–Бернхэма–Джиласа. Последняя исходила из того, что «новый класс» будет стремиться сохранить свое господство через механизм неограниченного государственного менеджеризма. Однако в действительности возобладала тенденция к уничтожению коммунистической элитой той самой системы, которая их сделала хозяевами общества.

Надо признать, что наиболее близкий к реальности прогноз того, что произойдет, был сделан не ученым или политиком, а писателем-сатириком Джорджем Оруэллом. В его «Скотском хуторе» правящий класс Свиней (то есть номенклатуры) достигает своей высшей цели, становясь ро́вней Людей (то есть частных

капиталистов). В свое время я любил в кругу надежных друзей называть поздний социалистический режим «свинализмом» и считал Б. Ельцина классическим образцом деятеля, ведущего начало от оруэлловского Товарища Наполеона.

Почему же «новый класс» выбрал все-таки капитализм, предпочтя его менеджеризму? Прежде всего потому, что социалистическая идеология государственной формы менеджеризма ставит жесткие пределы доходам, личным состояниям, их наследованию, власти. Элита при государственном социализме пользуется определенными привилегиями, которые ставят ее на ступень и даже несколько ступеней выше основной массы населения, однако различия между ними все же сравнительно невелики, и их доходы никак не приближаются к доходам и состояниям менеджеров в капиталистическом обществе, не говоря уже о крупных частных собственниках. Главное же – эти привилегии относительно неустойчивы, они присутствуют вместе с должностью. Потеря должности и даже выход на пенсию, за редким исключением, сопряжены с крупными материальными потерями. Между тем привычка к определенному уровню жизни менеджера и его семьи вырабатывает некий круг материальных требований, смириться с отсутствием которых чрезвычайно трудно. Свыкнуться с определенным аскетизмом может лишь только меньшинство, искренне верящее в идеалы равенства. Для элитарного большинства привилегии есть нечто, идущее от «заслуг» перед обществом, а следовательно, благоприобретенное, полученное особо производительным, квалифицированным трудом, жертвой сил и способностей на благо Отечества. Взгляд на себя как на некую меритократию порождает начатки кастовости, оформляемой как принадлежность к особому слою, номенклатуре.

Но распространить эти привилегии при социализме на старость и нетрудоспособность или передать по наследству практически невозможно. Отсюда и стремление выйти за их пределы, что сразу же переводит номенклатуру в положение кандидатов в уголовные преступники. Речь идет временами, казалось бы, о ничтожно малых «проступках» – использовании государственных стройматериалов при строительстве дачи, обмене «услугами» при устройстве на работу и продвижении родственников, оказании «помощи» нужным людям за счет государственных фондов и средств, находящихся в распоряжении, и т.д. Но если есть угроза наказания за такие «мелочи», то тем больше стимулов сработать «по-крупному» и обеспечить себя надолго. Если же «мелочи» не наказуются, то они постепенно перерастают в стиль поведения, когда пользование государственным имуществом в своих личных

интересах становится правилом. В этой ситуации понятия о допустимых пределах поведения постепенно размываются, и вполне естественным становится стремление уничтожить любые ограничения и сделать систему личного обогащения вполне легальной. Лучшим способом является отказ от менеджеризма в пользу капитализма.

Однако оказывается, что препятствием к обогащению является не только социалистическая идеология. Представим себе общество, в котором государственная собственность занимает видное место и даже преобладает, но идеология лишена признаков социализма. Даже в таком обществе попытки государственных чиновников нажиться за счет государства считались бы противозаконными. Дело в том, что при всем цинизме, царящем в западном обществе, государственная собственность считается всеобщей, то есть принадлежащей в равной мере всем гражданам, а средства государственного бюджета – средствами налогоплательщиков. Если чиновник крадет у государства, он крадет у всех, а главное – у налогоплательщиков.

Мне много раз приходилось беседовать на этот счет со студентами и профессорами западных университетов, где я некоторое время преподавал. Как правило, они считали, что воровство у государства – это преступление более высокого порядка, чем присвоение средств частных компаний. Кража у государства – это коррупция, воровство у всех граждан, а обогащение за счет частных лиц и компаний – это разновидность деловой операции. Если капиталист продал государству нечто по завышенной цене, он совершил преступление, если же потребители согласны платить завышенные цены на рынке, это их проблема и их ответственность. Также и воровство менеджеров и работников у своей компании – это, мол, дело самой компании, но не общества в целом.

Кроме того, государственная собственность инстинктивно считается на Западе чем-то препятствующим достижению наивысшей эффективности, ибо она ограничивает и выхолащивает интерес к максимальной прибыли. В том же духе трактует государственное хозяйствование и неоклассическая теория экономики.

Вместе с тем, менеджеризм прекрасно уживается с капитализмом. Хотя формально менеджеры занимают подчиненное положение в западной элите по сравнению с собственниками больших состояний, грань между ними в значительной мере условна, так как высшим менеджерам за отказ от обворовывания собственников-акционеров платят колоссальные жалованья и другие формы вознаграждения. Иначе говоря, присвоение менеджерами значительной части прибавочной стоимости в капиталистическом об-

ществе легализировано в той пропорции, которая считается достаточной для их интеграции в капиталистический класс по уровню дохода и богатства[20].

Отсюда следует, что капиталистический менеджеризм является сравнительно устойчивым состоянием, тогда как государственный менеджеризм, а тем более социалистический, несет в себе семена крайней неустойчивости и разложения. Но это не значит, что переход от государственного социализма к капиталистическому менеджеризму в принципе неизбежен. Такой вывод абсолютизирует отношения собственности на материальные блага как решающий или единственный фактор общественного развития и не учитывает или недооценивает роль идеологии и религии как активного фактора в формировании и цементировании общественного строя. Важна и политическая структура. Существовавшие до сих пор государственные социализмы сопровождались тоталитарными политическими структурами, которые формально стояли на страже социалистических порядков, но в действительности способствовали монополизации политической власти элитой и, следовательно, ее разложению. При более рационально организованном демократическом социализме, где элита оставалась бы в эффективном подчинении у общества, а не господствовала бы над ним, возможно, дело обстояло бы иначе. Впрочем, это скорее вопрос гипотетического будущего, а не реального прошлого[21].

## 1.8. Историческая реминисценция

Мы уже говорили, что за последние полтора века капитализм «заглядывал» в Россию три раза. Первый раз это случилось в царской России начиная со второй половины XIX столетия. Это был спонтанный процесс, развивавшийся довольно медленно даже после ликвидации крепостного права и явно запоздалый по сравнению с другими странами Европы, не говоря уже об Америке. После революции 1905–1907 годов, основательно встряхнувшей устарелую политическую надстройку, под предводительством рано погибшего премьер-министра Петра Столыпина период длительного экономического застоя сменился быстрым ростом промышленности и капиталистическими реформами в сельском хозяйстве. Несмотря на то что бóльшая часть экономики оставалась, по международным критериям того времени, слаборазвитой, в стране возникли крупные монополистические концерны и начали закладываться основы современного капиталистического государства.

Большевистская революция 1917 года, программой которой была полная национализация всех отраслей хозяйства, кроме аграрного сектора, похоронила развивавшийся российский капитализм. Однако после окончания Гражданской войны в начале 20-х годов В.И. Ленин ввел ограниченный капитализм, который, по его расчетам, должен был помочь оживить разрушенную экономику и подготовить ее к социализму. Этот период, вошедший в историю под именем нэпа – новой экономической политики, продолжался несколько лет и завершился в конце 20-х годов при И.В. Сталине. С тех пор и до конца 1980-х годов, то есть больше полувека, законодательно практически не признавались никакие формы частного предпринимательства.

Поэтому было бы насилием над исторической логикой считать, что новый российский капитализм 1990-х годов и начала XXI века имеет какие-то глубокие корни, связывающие его с двумя капиталистическими фазами прошлого. Представители капиталистических классов тех эпох, даже если бы они и смогли физически выжить в условиях репрессий, к концу XX века полностью исчезли по естественным причинам. И хотя сохранились их потомки, однако отнюдь не из них, как мы видели, черпались главные представители нового капитализма. Итак, российский капитализм наших дней базируется почти исключительно на фундаменте, построенном при централизованно-планируемой экономике социалистического общества.

Вместе с тем, по причинам скорее культурно-историческим есть несколько общих черт, присущих этим трем российским капитализмам. Первая – это всепоглощающая тенденция развития посреднических сфер в экономике в ущерб производственным. Тут дело не только в том, что торговый и ростовщический капиталы в любой стране исторически предшествуют промышленному капиталу. Это объяснение правильно в отношении русского капитализма XIX века, но два последующих капитализма развивались отнюдь не традиционным путем. И капитализм нэповский, и капитализм конца XX века выросли в условиях глубокого экономического кризиса и жесточайшей инфляции, когда наживать капиталы на торговле и финансовых операциях было много выгоднее, чем производить товары. В обоих случаях не было нужды создавать новые предприятия. Главная задача состояла в том, чтобы их себе подчинить и экспроприировать у государства. Для этого не в последнюю очередь нужны денежные капиталы, нажить которые можно было только в посреднических, спекулятивных сферах.

Вторая общая черта, роднящая нынешний капитализм с прошлыми, – это его зависимость от государства и опора на него.

Начиная с XVIII века в России наиболее успешными неизменно были предприниматели, которым государство даровало особые права на начало и эксплуатацию рудников и заводов, а также крепостную рабочую силу. Но и после отмены крепостного права расчет промышленников на поддержку государства заказами и субсидиями был велик. Это повлияло на структуру тогдашней экономики, где почти не было успешных отечественных капиталистов в обрабатывающей промышленности (за исключением текстильной и оборонной индустрии), а большинство крупных компаний в угольной, сталелитейной, металлообрабатывающей промышленности и машиностроении принадлежали иностранному капиталу.

Во времена нэпа новые капиталисты также избегали заниматься крупным производством и сосредоточивались на торговле и эксплуатации выгодных государственных концессий. Это было объяснимо: старые промышленники были экспроприированы, по большей части эмигрировали, а капитал, возрождавшийся с введением нэпа, был по большей части слаб и нуждался в государственных заказах.

Является ли эта явная склонность каждого российского капитализма реализовываться по преимуществу в первоначальных формах существования данного способа производства генетической или случайной – не ясно. Однако очевидно, что паразитическая сущность нового российского капитализма 1990-х годов проявилась еще более отчетливо, чем в его двух предшествующих обличьях. За последнее десятилетие не было практически построено ни одного нового крупного предприятия. Экономика живет исключительно проеданием запаса производительного капитала, созданного еще при социализме. Естественно ожидать, что такая экономическая система не может быть жизнеспособной при физическом убывании размеров физического капитала.

Является ли это хронической чертой современного российского капитализма или же это временное состояние, которое будет с годами преодолено, – этот вопрос подробно рассмотрен в последующих главах данной книги.

## 1.9. Прибавочная стоимость: статистическое исследование

Указанные особенности российского капитализма послужили основанием для некоторых авторов отрицать за экономическим строем современной России капиталистический характер вообще.

Такую позицию, например, одно время занимал американский экономист марксистского направления Дэвид Котц[22]. Его логика такова: преобладающая часть прибыли имеет своим источником не прибавочную стоимость, создаваемую в промышленности, а ренту от эксплуатации природных ресурсов, причем ренту, реализуемую к тому же не внутри страны, а через экспорт на мировых рынках. Следовательно, экономика России не является капиталистической в том классическом смысле, в каком она анализируется Марксом.

Данная концепция относится к числу гипотез-постулатов, построенных в основном на известном факте перекоса современной российской экономики в пользу экспортных отраслей. В этой книге мы еще не раз вернемся к данной проблеме. Здесь же начнем с вопроса о принципиальном содержании и происхождении прибавочной стоимости в современной России, а также с анализа статистических данных о ее абсолютных и относительных значениях.

Ниже мы покажем, что прибавочная стоимость в современной России играет существенную роль как в экспортных отраслях, так и в производстве, ориентированном на внутреннюю экономику. Далее мы оценим валовую сверхприбыль в экспортных отраслях, получаемую за счет разницы между внутренними и мировыми ценами, и покажем, что она, хотя временами и огромна, все же в своей подавляющей части имеет внутреннее происхождение. Значительную долю своих доходов российский капитализм получает внутри страны. Таким образом, мы увидим, что гипотеза Котца не подтверждается статистикой. Заметим, что поскольку любая работа со статистикой чрезвычайно кропотлива, то чтение этого раздела потребует от читателя определенной концентрации и терпения.

Прибавочная стоимость по определению включает всю сумму полученной в экономике валовой прибыли и предпринимательского дохода (до вычета прямых налогов), то есть ту часть ВВП, которая остается после вычета оплаты труда. Включать или не включать в прибавочную стоимость чистую сумму косвенных налогов – вопрос спорный. В данной работе мы этого не делаем. Относительное выражение прибавочной стоимости получается, если соотнести ее с фондом заработной платы (это норма прибавочной стоимости, характеризующая первичное распределение доходов в обществе) или же с объемом продукции (чтобы получить одно из применяемых у нас выражений рентабельности[23]).

К сожалению, получить достоверное статистическое значение этих величин не так уж легко. В официальной статистике принято несколько понятий прибыли: валовая прибыль экономики, чи-

стая прибыль, прибыль по данным бухгалтерской отчетности. Под валовой прибылью экономики (рассчитываемой в Системе национальных счетов – СНС) понимается сумма собственно прибыли и потребления основного капитала (грубо говоря, амортизации). Но она часто не выделяется, а суммируется со смешанными доходами, под которыми понимаются доходы мелких предпринимателей, часть которых не использует наемную рабочую силу. Потребление основного капитала также, как правило, включается в валовую прибыль и отсутствует в текущей статистике.

Все эти компоненты показаны раздельно только в межотраслевом балансе за 1995 год[24]. В последующих публикациях этого баланса, например за 1998–1999 годы, отсутствуют данные о потреблении основного капитала, которое влито в более широкую категорию валовой прибыли. Поскольку данные за 1995 год наиболее полны, мы начнем с них и сопоставим их со статистикой СНС.

*Таблица 1.1*

**Разные оценки прибыли**
(млрд. деноминированных руб., 1995 г.)

| | МОБ* | СНС** | СНС*** | МОБ-попр.**** |
|---|---|---|---|---|
| ВВП в рыночных ценах | 1659,0 | 1630,1 | 1585,0 | 1659,0 |
| Оплата труда | 498,9 | 707,9 | 696,8 | 668,9 |
| в т. ч. скрытая | н. д. | 170,0 | 160,0 | 170,0 |
| открытая | 498,9 | 537,9 | 536,8 | 498,9 |
| Чистые косвенные налоги | 173,9 | 185,8 | 187,3 | 173,9 |
| Валовая прибыль экономики и смешанные доходы | 986,2 | 736,4 | 701,9 | 816,2 |
| в т. ч. потребление основного капитала | 280,6 | 413,7 | н. д. | 280,6 |
| Чистая прибыль и смешанные доходы | 705,6 | 322,7 | н. д. | 535,6 |
| Чистая прибыль | 392,0 | (159,1) | н. д. | 392,0 |
| Чистый смешанный доход | 313,6 | (163,6) | н. д. | 163,6 |
| Потребление основного капитала и чистая прибыль | н. д. | (572,8) | н. д. | 672,6 |
| Валовые инвестиции в основной капитал | 355,1 | 322,1 | 329,4 | 355,1 |
| Налог на прибыль | 117,6 | 117,6 | 117,6 | 117,6 |
| Остаток прибыли после уплаты налога | н. д. | (133,1) | н. д. | 199,9 |

* Межотраслевой баланс.
** По данным Статистического ежегодника за 1997 г.
*** По данным Статистического ежегодника за 1998 г.
**** Данные МОБ, поправленные в результате сопоставлений с СНС

В СНС валовая прибыль получается как остаток после вычитания всех других компонентов из ВВП по счету образования доходов, а именно: ВВП в рыночных ценах минус оплата труда наемных работников минус чистые косвенные налоги (за вычетом субсидий) на производство и импорт. Чистая прибыль получается путем вычета из этого остатка смешанных доходов и потребления основного капитала. Чистая прибыль, полученная таким методом и показанная в МОБ, значительно (в 1995 г. на 56 процентов) превышает тот же показатель, рассчитанный по бухгалтерской отчетности (в МОБ она равна 392 млрд. руб., а по бухгалтерской отчетности – 250,6 млрд. руб.).

Это расхождение можно объяснить тем, что оценка ВВП (как в МОБ, так и в СНС) включает надбавку на операции теневой экономики, тогда как бухгалтерская прибыль включает лишь отчетные данные легального сектора. И действительно, при сопоставлении обеих оценок по отраслям оказывается, что их расхождение в основных отраслях материального производства (промышленность, строительство, транспорт и связь, сельское хозяйство) невелико, тогда как 90 процентов всей разницы приходится на торговлю и услуги, где доля теневой экономики считается наиболее высокой. Пренебречь этой частью прибавочной стоимости было бы неправильно. Поэтому в дальнейшем именно валовая прибыль должна служить одной из главных отправных точек нашего анализа.

Обратим внимание также на очень большое расхождение между суммарной оценкой валовой прибыли в экономике в МОБ и СНС: эта разница превышает 250 млрд. руб. в пользу МОБ и объясняется почти исключительно более высокой оценкой фонда оплаты труда в СНС по сравнению с МОБ (696,8 млрд. руб. в СНС и 498,9 млрд. руб. в МОБ). Из этой разницы в 197 млрд. руб. подавляющая часть (160 млрд. руб., или 80 процентов) приходится на так называемую «скрытую оплату труда», то есть опять-таки на теневые доходы. Расхождение по официально выплаченной зарплате сравнительно невелико и равняется лишь 7 процентам. Когда составлялся МОБ, скрытая зарплата в прямой форме в нем не учитывалась. Однако добавление теневых доходов в СНС является результатом весьма условных оценок, которые не могут считаться сколько-нибудь достоверными.

В последние годы Госкомстат считает, что общая надбавка на теневую экономику в ВВП составляет около 20 процентов. Для исследуемого нами базисного 1995 года это равно 331,8 млрд. руб. Таким образом, скрытая оплата труда оценивается приблизительно в половину всех незаконных операций, что скорее всего ее завышает.

Другую сложность представляет потребление основного капитала. Методология расчета этого показателя покрыта завесой непонятной тайны. Между тем разрыв между соответствующей цифрой в МОБ (280,6 млрд. руб.) и в СНС (413,7 млрд. руб.) настолько велика (в полтора раза!), что ставит все эти расчеты под сомнение. Завышенная оценка в СНС расходится и с косвенными данными, полученными через официальную долю амортизации в структуре затрат основных отраслей экономики. Завышенная оценка потребления основного капитала, естественно, сокращает оценку чистой прибыли (более чем вдвое).

Учитывая все эти соображения, мы в последней колонке таблицы 1.1 привели скорректированные данные МОБ. Поскольку скрытая оплата труда добавлена в сумму трудовых доходов, валовая прибыль экономики и смешанные доходы соответственно сокращены на ту же величину. Но данные о потреблении основного капитала и чистой прибыли оставлены без изменений. Их сумма и составляет собственно валовую прибыль экономики – 672,6 млрд. руб., или 40,5 процента от ВВП. Скорректированная оценка того же показателя в СНС (во второй колонке таблицы) дает 572,8 млрд. руб., или 35,1 процента от ВВП. Обе эти цифры очень велики в сравнении с США, где валовая прибыль в 1998 году составила лишь 21,8 процента от ВВП[25]. В последующих главах мы вернемся к тому, какие проблемы этот разрыв создает для механизма воспроизводства в российской экономике.

Разумеется, включение потребления основного капитала в валовую прибыль преувеличивает размер прибавочной стоимости. Но это верно лишь в той мере, в какой амортизация действительно расходуется на восстановление изношенного капитала. Между тем в российской экономике только часть амортизации действительно используется. Например, в том же 1995 году только 123,6 млрд. руб. было израсходовано из амортизации на капитальный ремонт и новые вложения, то есть лишь 44,1 процента. Грубо говоря, можно считать, что около половины всей амортизации представляло собой дополнение к обычной прибавочной стоимости. В 1995 году прибавочная стоимость в целом, таким образом, составляла 532 млрд. руб., или 32 процента от ВВП. Официальная бухгалтерская прибыль была меньше половины этой величины.

Налог на прибыль, составлявший в том же году 117,6 млрд. руб., был сравнительно невысок, достигая лишь 30 процентов от бухгалтерской прибыли и 22 процента от всей прибавочной стоимости. Существенных препятствий для предпринимательской деятельности он не представлял, к тому же уплачивался далеко не полностью. Остаток валовой прибыли после уплаты налога

и после вложений в основной капитал составил 199,9 млрд. руб., или 12 процентов от ВВП. Это – прибыль, свободная для личного использования капиталистическим классом. Итак, больше трети валовой прибыли, свободной от обложения налогом, этот класс расходовал на себя. В США дивиденды корпораций составляют меньше 5 процентов ВВП и ввиду широкого распространения владения акциями, лишь часть этого дохода идет капиталистическому классу.

С учетом всех приведенных соображений нами рассчитана прибавочная стоимость в российской экономике за период 1995–2000 годов (см. табл. 1.2).

*Таблица 1.2*

**Прибавочная стоимость в российской экономике в 1995–2000 гг.**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1999 | 2000 |
|---|---|---|---|---|---|
| Прибавочная стоимость, млрд. руб. | 530,5 | 725,3 | 795,9 | 1190,8 | 2171,3 |
| То же, % от ВВП | 32,7 | 33,0 | 31,1 | 26,2 | 31,3 |
| То же, % к фонду оплаты наемных работников | 99,0 | 92,3 | 87,0 | 81,2 | 102,4 |
| Рентабельность по продукции, промышленность, % | 20,1 | 9,2 | 9,0 | 25,5 | 24,7 |

В номинальном выражении сумма прибавочной стоимости систематически росла, но ее доля в ВВП колебалась в границах между 26 и 33 процентами, а норма прибавочной стоимости, то есть ее отношение к фонду оплаты труда наемных работников, между 81 и 102 процентами, что типично для многих капиталистических стран со средним уровнем развития.

Рентабельность по продукции, то есть доля отчетной прибыли в цене, падая ниже 10 процентов в среднем по промышленности в наиболее неблагоприятные годы, достигала 25 процентов в годы экономического роста.

Сравним результаты этих расчетов с новыми данными, опубликованными Госкомстатом в межотраслевых балансах за 1998 и 1999 годы[26]. В отличие от МОБ за 1995 год здесь не показаны раздельно валовая прибыль и потребление основного капитала, тогда как сумма оплаты труда наемных работников не включает так называемой скрытой оплаты. Поэтому приводимые в таблице 1.3 расчеты нормы прибавочной стоимости представляются несколько завышенными.

*Таблица 1.3*

**Валовая прибыль и оплата труда в межотраслевых балансах за 1998–1999 гг.** (млрд. руб.)

| | 1998 | 1999 |
|---|---|---|
| Валовая прибыль | 938,7 | 2125,6 |
| Оплата труда наемных работников | 1015,7 | 1408,8 |
| Норма прибавочной стоимости, % (1:2) | 92,4 | 150,9 |
| Общая стоимость выпуска товаров и услуг | 4658,0 | 8298,4 |
| Общая рентабельность по продукции, % (1:4) | 20,2 | 25,6 |

Хотя данные таблицы 1.3 несколько расходятся с предыдущими расчетами, они подтверждают общую тенденцию: норма прибавочной стоимости падает ниже 100 процентов в годы кризиса и может превышать этот уровень, причем весьма ощутимо, в годы экономического роста. Общая рентабельность существенно превышает рентабельность в год кризиса, но практически совпадает с ней в год подъема. Итак, по результатам первой стадии анализа приходим к выводу, что экономика России мало отличается от экономик других капиталистических стран по общим пропорциям создания прибавочной стоимости. Если и есть какие-то отличия, то прежде всего в более высоком удельном весе прибавочной стоимости в ВВП.

## 1.10. Отраслевое распределение прибыли

Теперь рассмотрим, как прибыль и прибавочная стоимость распределяются по отраслям российской экономики. Имеющаяся статистика отчетной (бухгалтерской) прибыли позволяет составить такую картину для промышленности (см. табл. 1.4).

Из таблицы видно, что доля экспортных отраслей в совокупной прибыли промышленности резко колеблется – от 30–33 процентов в 1995–1997 годах до 63 процентов в 2000 году. Это изменение, как мы убедимся ниже, практически целиком зависит от двух факторов: (1) резкой девальвации рубля после 1998 года и соответствующего возрастания рублевой оценки экспортной продукции и (2) значительного повышения мировых цен на нефть и газ. Второй из этих факторов составляет то, что принято называть природной рентой, возникающей вследствие большой разницы между внутренними и внешними ценами. Заметим, что это относится исключительно к периоду особенно высоких мировых

*Таблица 1.4*

**Отраслевое распределение прибыли в промышленности, 1995–2000 гг.**[27]
(млрд. руб.)

| | 1995 | 1997 | 1999 | 2000 |
|---|---|---|---|---|
| Прибыль в промышленности, итого | 222,7 | 144,1 | 763,7 | 1176,5 |
| В т. ч.: | | | | |
| в топливной промышленности | 33,6 | 31,7 | 201,5 | 426,7 |
| в черной металлургии | 19,9 | 3,9 | 63,0 | 94,1 |
| в цветной металлургии | 20,9 | 8,7 | 154,7 | 214,6 |
| сумма трех экспортных отраслей | 74,4 | 44,3 | 419,1 | 735,4 |
| то же, % от промышленности | 33,4 | 30,7 | 54,9 | 62,5 |
| сумма в отраслях внутренней ориентации | 148,3 | 99,8 | 344,6 | 441,1 |
| то же, % от промышленности | 66,6 | 69,3 | 45,1 | 37,5 |
| в машиностроении | 37,1 | 20,7 | 89,3 | 110,0 |
| в электроэнергетике | 21,2 | 30,8 | 36,9 | 50,6 |
| сумма двух отраслей, % от промышленности | 26,2 | 35,8 | 16,5 | 13,7 |
| сумма в остальных отраслях | 90,0 | 48,3 | 218,4 | 280,5 |
| то же, % от промышленности | 40,4 | 33,5 | 28,6 | 23,8 |

цен на нефть, но отнюдь не ко всему периоду существования российского капитализма. В те годы, когда он еще только складывался (то есть до кризиса 1998 г.), экспортные отрасли играли важную, но отнюдь не доминирующую роль. Две трети и больше всей прибавочной стоимости, создаваемой в промышленности, приходилось на отрасли, ориентирующиеся на внутренний рынок, – машиностроение и металлообработку, электроэнергетику, пищевую и легкую индустрию, промышленность строительных материалов и т.п.

Как отмечалось выше, после 2000 года не имеется данных о валовой прибыли. Вместо этого правительство приводит показатели «чистой прибыли», которая равняется разности между валовой прибылью и общими затратами отрасли. В таблице 1.5 показывается доля экспортных отраслей в общей прибыли в экономике. Доля трех экспортно ориентированных отраслей (нефть, газ и металлы) в общем производстве составляла 73 процента в 2000 году, 59,8 – в 2001 году и 59,5 процента – в 2002 году. Такие большие доли объясняются рекордно высокими ценами на нефть, газ и металлы. Однако эти отношения могут существенно измениться, если цены на топливо и сырье резко упадут.

Сверхприбыль, получаемая в этих отраслях, представляет собой лишь часть всей экономики. Согласно статистике МОБ в 1998,

*Таблица 1.5*

**Доля экспортных отраслей в общей прибыли промышленности в 1998–2002 гг.**[28]

(млрд. руб. и %)

| | 1998 | 1999 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|---|
| Промышленность в целом | 938,7 | 2 125,6 | 4 012,7 | 4 621, 4 |
| Топливная промышленность | 65,2 | 195,5 | 383,8 | 486,4 |
| Черная металлургия | 15,4 | 57,2 | 53,6 | 78,3 |
| Цветная металлургия | 35,5 | 124,2 | 141,2 | 136,8 |
| В целом экспортно ориентированные отрасли | 116,1 | 376,9 | 578,6 | 701,5 |
| Экспортные отрасли, % ко всей промышленности | 12,4 | 17,7 | 14,4 | 15,2 |
| Доля топливной промышленности, % | 6,9 | 9,2 | 9,6 | 10,5 |

1999, 2001 и 2002 годах доля трех экспортно ориентированных отраслей в общей валовой прибыли была гораздо ниже, чем их доля в промышленном производстве.

Таким образом, тезис о том, что российский капитализм имеет преимущественно внешнее происхождение, то есть с самого начала жил исключительно или преимущественно за счет доходов от экспорта, не соответствует действительности.

Рассмотрим также вопрос о сравнительной рентабельности отраслей (см. табл. 1.6.).

*Таблица 1.6*

**Рентабельность продукции в отраслях промышленности в 1995–2001 гг.**[29]

| | 1995 | 1997 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|
| Промышленность в целом | 20,1 | 9,0 | 25,5 | 24,7 | 18,5 |
| Топливная промышленность | 20,8 | 13,1 | 44,5 | 51,1 | 35,9 |
| Нефтедобывающая | 21,2 | 14,7 | 57,9 | 66,7 | 46,5 |
| Нефтеперерабатывающая | 26,1 | 9,4 | 32,1 | 34,5 | 24,0 |
| Газовая | 27,2 | 23,3 | 22,6 | 30,0 | 17,4 |
| Черная металлургия | 22,1 | 3,6 | 28,2 | 25,6 | 12,5 |
| Цветная металлургия | 32,7 | 11,4 | 57,4 | 51,6 | 34,4 |
| Электроэнергетика | 17,5 | 14,1 | 13,7 | 13,5 | 15,7 |
| Машиностроение и металлообработка | 20,9 | 8,0 | 17,4 | 14,1 | 13,6 |
| Химия и нефтехимия | 20,0 | 4,3 | 22,3 | 17,0 | 11,5 |
| Лесная и бумажная | 21,8 | –5,5 | 23,9 | 16,5 | 11,5 |
| Стройматериалы | 17,9 | 5,6 | 8,6 | 9,0 | 9,8 |
| Легкая промышленность | 9,3 | –1,5 | 9,5 | 7,2 | 5,4 |
| Пищевая | 16,3 | 8,4 | 13,0 | 10,1 | 11,5 |

На протяжении всего периода рентабельность в нефтедобывающей промышленности была выше средней по промышленности в целом, но до 1999 года это различие было небольшим. И только в 1999–2000 годах оно стало огромным – 58–67 процентов по сравнению с промышленной средней в 25 процентов. Исключительно высокой стала в эти годы и рентабельность цветной металлургии, которая достигла 52–57 процентов. Однако черная металлургия, несмотря на свою экспортную направленность, в годы экономического роста демонстрировала лишь среднюю рентабельность. Сильное отставание от средних показателей характерно для машиностроения (14–17 процентов) и электроэнергетики (13–14 процентов), не говоря уже о легкой и пищевой индустрии, где средняя рентабельность даже в годы сильного роста не превышает 7–13 процентов. Заметим, что приведенные в таблице 1.6 данные для 2001 года не полностью соответствуют данным за предыдущие годы, поскольку они вычислены на основе «чистой», а не валовой прибыли.

Из таблиц рентабельности России и США видно, что уровни рентабельности в экономике России существенно превосходят соответствующие показатели в промышленности США. Например, по данным за 1998 год, средняя рентабельность в американской обрабатывающей промышленности (отношение прибыли до уплаты налога к продажам) составляла 8 процентов, а отраслевая рентабельность колебалась между максимумом в 19,2 процента по фармацевтической индустрии и минимумом в 3,1 процента для черной металлургии. Средняя рентабельность в добывающей промышленности США в 1990–1999 годах колебалась между 2,5 и 7,8 процента, в розничной торговле – между 1,3 и 3,4 процента[30]. При таких сравнительно скромных показателях американская индустрия в то время испытывала сильный рост. Российские же предприниматели, однако, отказываются нормально функционировать при столь низких, по их понятиям, нормах рентабельности.

Попробуем оценить размер сверхприбыли, получаемой только от разницы между экспортными и внутренними ценами сырой нефти (см. табл. 1.7).

Из таблицы хорошо видно, как сравнительно мала нефтяная сверхприбыль до 1999 года и как резко она возрастает с этого времени. Четко видны и ее слагаемые – резкое снижение внутренней долларовой цены на нефть по сравнению с периодом до кризиса 1998 года и повышение экспортной цены, достигающее рекордных высот в 2000–2001 годах, еще до резкого роста цен на нефть в 2002–2006 годах. Разумеется, этот расчет имеет приблизительный характер. Но сравнение его результатов с данными об

*Таблица 1.7*

**Оценка сверхприбыли от экспорта нефти** [31]
(до вычета налогов и пошлин)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Внутренняя цена, долл. за т | 61,1 | 65,8 | 79,4 | 26,2 | 26,0 | 46,7 | 53,4 | 66,6 |
| Экспортная цена, долл. за т | 101,0 | 127,6 | 116,9 | 74,9 | 105,2 | 174,8 | 151,8 | 182,0 |
| Размер превышения, % | 165,3 | 193,8 | 147,2 | 285,5 | 404,5 | 374,5 | 284,3 | 273,3 |
| Разница в ценах, долл. за т | 39,9 | 61,8 | 37,5 | 48,7 | 69,2 | 128,1 | 97,4 | 115,4 |
| Экспорт нефти, млрд. долл. | 12,4 | 15,6 | 14,7 | 10,3 | 14,1 | 25,3 | 24,6 | 38,8 |
| Экспорт нефти, млн. т | 118,8 | 122,3 | 125,7 | 137,5 | 134,0 | 144,7 | 162,1 | 223,0 |
| Прибыль от разницы цен, млрд. долл. | 4,7 | 7,6 | 4,7 | 6,7 | 9,3 | 18,5 | 15,8 | 25,7 |
| Издержки транспорта и пр. услуги | 0,7 | 0,8 | 1,0 | 0,4 | 0,4 | 0,7 | 0,9 | 1,7 |
| Прибыль от разницы цен после вычета транспортных и др. затрат | 4,0 | 6,8 | 3,7 | 6,3 | 8,9 | 17,8 | 14,9 | 24,0 |
| Средний курс руб. к долл. | 4554 | 5126 | 5785 | 9695 | 24 623 | 28 135 | 29 172 | 30 145 |
| Сверхприбыль, млрд. руб. | 18,2 | 34,9 | 21,4 | 61,1 | 219,1 | 500,8 | 434,7 | 720,3 |
| Отчетная прибыль в нефтедобывающей промышленности, млрд. руб. | 15,5 | 15,4 | 18,2 | 21,3 | 171,3 | 393,9 | 213,0 | 176,4 |

отчетной прибыли в нефтедобывающей промышленности показывает, что наша оценка не так уж далека от истины.

Вычтя из этой суммы экспортную пошлину на нефть, составившую в 2000 году в среднем около 23 долл. за 1 т, получаем только по сырой нефти, не считая нефтепродуктов и газа, 14,5 млрд. долл., то есть 408 млрд. руб., или 14,7 процента от всей прибавочной стоимости. Цифра огромная. Но и она не подтверждает гипотезу Д. Котца о том, что главную часть своих доходов новый класс собственников средств производства получает на мировом рынке, а не внутри страны.

После 2003 года и в этой сфере произошли серьезные изменения. Прежде всего, значительно выросла экспортная цена нефти – со 182 долл. за 1 т в 2003 году до 359–400 долл. в 2006–2007 годах. Резко увеличился и разрыв между внутренними и экспортными ценами, а следовательно, и общий объем экспортной ренты. Вместе с тем, параллельно резко повысилась экспортная пошлина на нефть – до 200 и более долларов за 1 т. Вместе с привязанной к экспортной цене ставкой налога на добычу полезных ископаемых это позволяет изымать больше половины экспортной цены в пользу государства – либо в федеральный бюджет, либо в Стабилизационный фонд.

## 1.11. Природа экспортной сверхприбыли

Рассмотрим и теоретический вопрос о природе этой сверхприбыли. В неоклассической теории всякая сверхприбыль (именуемая экономической рентой) возникает как излишек, появляющийся сверх обычной прибыли, реализуемой в условиях рыночного равновесия и свободной конкуренции, когда рыночная цена на данный товар по каким-либо причинам превышает средние издержки его производства, включающие также нормальную плату за капитал. Это случается, либо когда существуют монопольные барьеры, препятствующие снижению рыночной цены до нормальной, либо когда производитель имеет возможность изготовлять данный товар с издержками, которые ниже издержек его конкурентов.

В марксистской политэкономии делается различие между рентой, которая возникает вследствие барьеров на свободный перелив капитала в сельское хозяйство или добывающую промышленность, и добавочной прибавочной стоимостью, которая является результатом особо высокой производительности, достигаемой вследствие внедрения новой производственной техники или

технологии. Как правило, добавочная прибавочная стоимость – это временное явление, существующее лишь до того, как новая техника получит широкое распространение. Сферы, где такая временная сверхприбыль возникает в экономике вследствие преходящих особо выгодных условий, в неоклассической теории именуются нишами, а предприниматели, которые ориентируются на такие ниши, – рентоискателями.

Разумеется, ниши возникают не только у пионеров новой техники или первооткрывателей новых товаров с уникальными индивидуальными потребительскими свойствами, но также вследствие особых ситуаций, возникающих на рынках. Именно сюда и относится сверхприбыль, получаемая экспортерами российских топливно-сырьевых товаров. Разница в мировых и внутренних ценах есть результат длительной изоляции советского рынка от внешней среды и особенностей ценообразования в условиях централизованно-планируемой экономики.

В таких особенностях была своя логика: государство не считало нужным изымать через высокие цены всю природную ренту при продаже топлива и сырья внутри страны, создавая тем самым стимул для более быстрого развития обрабатывающей промышленности. Практика низких цен на жидкое топливо применялась и на мировых рынках с 1920-х и вплоть до начала 1970-х годов. В это время главными производителями и поставщиками нефти в мире были несколько крупнейших вертикально интегрированных американских, англо-голландских и французских концернов, которые считали для себя невыгодным продавать сырую нефть своим же перерабатывающим заводам по высокой цене. Мировые цены на нефть резко повысились лишь начиная с 1973 года, после того как нефтепромыслы большинства развивающихся стран были национализированы, а Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) подняла мировые цены в несколько раз, изымая тем самым природную ренту в свою пользу.

И после этого СССР крайне медленно повышал свои внутренние цены на нефть, хотя при продаже вне социалистических стран пользовался высокими мировыми ценами. В 1991 году внутренняя цена (цена производителей) в СССР составляла всего 70 руб. за 1 т при экспортной цене в 117 долл. В зависимости от того, каким обменным курсом за этот год пользоваться, официальным или рыночным, разрыв между двумя ценами был либо очень маленьким (1,2 раза), либо очень большим (110 раз). Истина находилась где-то посередине между этими двумя крайностями.

Казалось бы, с переходом к рыночной экономике разрыв между внутренними и мировыми ценами должен был сокращаться,

так как при росте открытости и преодолении изоляции от внешнего рынка внутренние цены должны тяготеть к международным. Однако в том, что касается экспортных товаров, в частности нефти, реальная динамика была более сложной (см. табл. 1.8).

*Таблица 1.8*

**Динамика внутренних и экспортных цен на нефть, 1992–2005 гг.**[32]

| | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|---|
| 1992 | 3,6 | 15,8 | 117 | 7,4 |
| 1993 | 31 | 17,1 | 105 | 6,1 |
| 1994 | 101 | 30,0 | 101 | 3,4 |
| 1995 | 282 | 61,8 | 108 | 1,7 |
| 1996 | 355 | 63,8 | 134 | 2,1 |
| 1997 | 376 | 63,1 | 119 | 1,9 |
| 1998 | 339 | 16,4 | 75 | 4,6 |
| 1999 | 1000 | 37,0 | 107 | 2,9 |
| 2000 | 1546 | 54,9 | 185 | 3,3 |
| 2001 | 1504 | 49,9 | 156 | 3,1 |
| 2002 | 1929 | 60,9 | 163 | 2,7 |
| 2003 | 2065 | 68,8 | 182 | 2,6 |
| 2005, август | 2744 | 96,3 | 396 | 4,1 |

*Примечание:*
1 – внутренние цены, в тыс. руб. за т до 1998 г. и в руб. – с 1998 г.;
2 – внутренние цены, в долл. за т;
3 – экспортные цены, в долл. за т;
4 – превышение экспортных цен над внутренними (раз).

В данной таблице, в отличие от таблицы 1.7, все цены приведены на конец года.

Несмотря на колебания в мировых ценах, сближение внутренних и экспортных цен нефти происходило неуклонно на протяжении первых шести лет вплоть до 1997 года включительно. Оно шло бы еще быстрее, если бы курс рубля падал в ногу с его внутренним обесценением. Однако между 1992 и 1997 годами внутренняя цена нефти в рублях выросла в 104 раза, а курс рубля упал лишь в 25 раз. Отсюда и повышение внутренней цены в долларах вчетверо, и соответствующее сокращение разрыва в ценах с 7,4 до 1,9 раза. Финансовый кризис 1998 года и последующее резкое повышение экспортных цен отбросили это движение назад. Понадобится несколько лет значительного роста внутренних цен при относительно стабильном курсе рубля и сравнительно стабильных мировых ценах, чтобы тенденция к сближению цен вновь проявилась достаточно сильно. Однако в 2000–2006 годах цены на нефть росли взрывным образом, а внутренние цены следовали

за ними. В это время разрыв цен остается примерно одинаковым, колеблясь около мультипликатора 3, хотя в абсолютных значениях разница достигла 100 долл. за 1 т.

Хотя мы до сих пор касались лишь частного вопроса о прибыли и прибавочной стоимости в нефтяной промышленности, очевидно, что постановка вопроса о соотношении внутренних и мировых цен имеет прямое отношение к источникам прибавочной стоимости и прибыли в российской экономике в целом.

В самом простом варианте этот вопрос решается, когда отечественная продукция продается за границей по мировым ценам. В этом случае разрыв в ценах позволяет экспортным отраслям реализовывать добавочную прибавочную стоимость (или ренту в неоклассических терминах). Источником сверхприбыли является то обстоятельство, что издержки производства в данном случае в своей подавляющей части оплачиваются во внутренних ценах, тогда как значительная часть продукции продается по повышенным внешним ценам. Но факт реализации на внешнем рынке не отменяет факта создания этой стоимости факторами производства, функционирующими в России. Вновь созданная в экспортных отраслях стоимость входит во внутренний продукт российской экономики и никакой другой.

Если бы экспортная продукция продавалась по ценам ниже мировых, то это означало бы изъятие внутреннего продукта России в пользу других стран через ценовой механизм. Именно таково происхождение богатств тех наших ранних капиталистов и их зарубежных партнеров, которые покупали российское сырье и топливо внутри страны формально за бесценок, а продавали по демпинговой мировой цене, но присваивая себе разницу, укрываемую от российских налогов. Ныне занижение экспортных цен носит более скромные масштабы, но составляет, по некоторым оценкам, в среднем 20 процентов от декларируемой цены. Соответственно занижаются стоимостные оценки российского ВВП и прибыли в нашей экономике.

---

*Примечания к главе 1*

[1] **Fukuyama Francis**. The End of History and The Last Man. – London, 1992.

[2] См.: **Меньшиков С.** Катастрофа или катарсис? — 1990; Экономика России: практические и теоретические аспекты перехода к рынку. – 1996; Новая экономика: основы экономической теории. – 2000 (все – в издательстве «Международные отношения»).

[3] См.: Российский статистический ежегодник (далее – РСЕ). – 2003. – С. 315.

[4] См.: **Maddison Angus**. Monitoring the World Economy 1820–1992, OECD. – Paris, 1995. – P. 186.

[5] См. в особенности: **Меньшиков С.** Катастрофа или катарсис? — 1990.

[6] Выдающимися примерами «красных директоров» крупного и сверхкрупного масштаба можно считать главу нефтяного концерна ЛУКОЙЛ Вагита Аликперова и бывшего главу «Газпрома» Рэма Вяхирева.

[7] Так возник контроль Кахи Бендукидзе над «Уралмашем» и братьев Черных над рядом алюминиевых комбинатов. Состояние Бориса Березовского возникло в сфере торговых и финансовых спекуляций и стало основой подчинения им ряда предприятий не всегда традиционным методом скупки акций. Состояние Владимира Гусинского имеет своим происхождением операции с недвижимостью, что позволило ему создать империю средств массовой информации.

[8] Так возник контроль Владимира Потанина над «Норильским никелем» и Михаила Ходорковского над нефтяным концерном ЮКОС.

[9] Один из выпускников Гарвардской школы бизнеса на какое-то время встал во главе Владимирского тракторного завода, но быстренько понял бесперспективность своих усилий по наведению американских порядков в России и вынужден был уйти. Институт США и Канады Российской академии наук участвовал в совместном проекте с одной из бизнес-школ США. Привлеченные к проекту российские менеджеры учились составлять бизнес-планы по всем правилам американской науки. Все получили высокие оценки, но ни один из бизнес-планов не был осуществлен.

[10] Зато американские предприниматели, освоившие нашу теневую науку, быстро находили общий язык с новорусскими капиталистами и политиками. Гарвардский профессор Андре Шлейфер и его сотрудник Джонатан Хей, подвизавшиеся в качестве консультантов при наших органах по приватизации, успешно занимались в России финансовыми спекуляциями. Они были изобличены американскими (но не российскими) правоохранительными органами и с позором изгнаны из России. Эти и другие подобные дела описаны в книге: **Janine Wedel.** Collision and Collusion. – N.Y., 1998. Джеймс Гиффен, познакомившийся с нашим бизнесом еще в советские времена, стал помощником президента Казахстана по нефтяным и другим делам. Он тоже попал под расследование американской прокуратуры. Марк Рич, скрывающийся в Швейцарии от американского правосудия с 1980-х годов, добавил немало миллионов к своим богатствам на операциях с Россией в начале 1990-х. Благодаря своим связям с российскими чиновниками и теневыми дельцами он имел возможность покупать в России нефть по цене в десятки раз ниже мировой (International Herald Tribune, 8.02.2001). После перепродажи на мировых рынках часть разницы депонировалась на зарубежных счетах его контрагентов в России, среди которых были чиновники, директора предприятий и др. Кроме нефти перепродавался алюминий и другие сырьевые товары. Со временем российские партнеры освоили это искусство и оттеснили Рича от таких операций. Перед уходом с президентского поста Клинтон помиловал его в числе других аферистов вопреки протестам прокуратуры США, которая, впрочем, преследовала его за неуплату налогов у себя на родине, а вовсе не за аферы в России.

[11] Некоторые наши первые мультимиллионеры, вскоре, впрочем, сбежавшие за рубеж, получали разрешение на экспорт партии принадлежащей

государству нефти с обещанием на валютную выручку приобрести импортное продовольствие, технику и т.д. Затем выручка в несколько десятков миллионов долларов присваивалась, а соответствующие чиновники получали отступное. Мы не рассматриваем здесь подобные случаи прямого воровства.

[12] По-видимому, таково, в частности, происхождение капиталов Романа Абрамовича, возникших прямо-таки «из ничего» на операциях с нефтью. До эмиграции Бориса Березовского пара компаньонов Березовский – Абрамович контролировала одну из семи крупнейших нефтяных компаний России – «Сибнефть». В 2005 году Абрамович продал свои акции «Газпрому». Абрамович делил контроль над крупнейшим алюминиевым концерном «Русал» с Олегом Дерипаской до 2004 года, когда он продал партнеру принадлежащий ему пакет акций.

[13] Например, фирме «Балкан трейдинг», первоначально созданной для торговли автомобилями, правительством было предоставлено право экспорта большой партии нефти в обмен на обещание обеспечить получение крупного иностранного кредита на закупку оборудования для одного из сибирских машиностроительных заводов. Кредит получен не был, а хозяева фирмы, в том числе и Генеральный прокурор РФ, были репрессированы. До определенной поры существовала и категория «спецэкспортеров», списки которых определялись в президентской администрации и правительстве на высоком уровне. Некоторым организациям, в том числе общественным, предоставлялось право беспошлинного импорта и безналоговой торговли внутри страны ходовыми товарами, например алкогольными напитками.

[14] Соотношение между главными параметрами этого механизма по отдельным годам видно из следующей таблицы:

| Год | Уровень банковского процента (%) | Внешнее обесценение рубля (%) | Темп прироста капитала (раз) |
|---|---|---|---|
| 1993 | 356 | 67 | 2,1 |
| 1994 | 288 | 65 | 1,7 |
| 1995 | 320 | 23,5 | 2,5 |
| 1996 | 147 | 16,7 | 1,25 |
| 1997 | 47 | 6,8 | 1,38 |

Источник: Russian Economic Trends. – Oxford, UK. – 1999. – Vol. 8, No 4. – P. 119–120.

[15] Мы еще вернемся в последующих главах к распределению доходов в современной России, а также к их динамике. Здесь же, забегая вперед, отметим, что к 1995 году доля выплаченной заработной платы от ВВП достигла низшей точки – 21,6 процента по сравнению с 47,5 процента в 1991 году. Для сравнения: в США фонд зарплаты лиц наемного труда в 1997 году составил 39,2 процента от ВВП (данные по России получены из Межотраслевого баланса России за соответствующие годы; данные для США – из Ежегодного послания президента США Конгрессу за 1997 год; статистические таблицы).

[16] Эти идеи были в развернутой форме изложены в книге Л. Троцкого «Преданная революция», опубликованной на Западе (**Trotsky** L. A Revolution Betrayed. – N.Y., 1937).

[17] Автор этих строк несколько раз дискутировал на эту тему в Брюсселе с видным теоретиком IV Интернационала Эрнестом Манделем (ныне покойным), который никак не мог примириться с фактами и издавал на эту тему один памфлет за другим.

[18] **Burnham J.** The Managerial Revolution. – N.Y., 1940.

[19] **Djilas M.** The New Class. An Analysis of the Communist System. – N.Y., 1957.

[20] Вопрос о положении капиталистических менеджеров в США исследован в работе: **Меньшиков С.** Миллионеры и менеджеры. – М., 1966. Именно там впервые было сформулировано положение об интеграции менеджеров в капиталистическую элиту на основе взаимного выравнивания доходов обеих категорий правящего класса.

[21] Вопрос о том, можно ли в принципе преодолеть неустойчивость государственного менеджеризма, рассмотрен в заключительной главе этой книги (см.: **Меньшиков С.** Новая экономика. – М., 2000).

[22] См. его доклад «Становится ли Россия капиталистической?», представленный на ежегодной конференции Американской экономической ассоциации экономистов в Нью-Йорке в январе 1999 года («Is Russia Becoming Capitalist?» by David M. Kotz – Paper Presented at the American Economic Association Annual Convention in New York, January 1999).

[23] Другим выражением рентабельности в нашей статистике является отношение прибыли к активам, то есть действующему капиталу. В данной главе мы это второе выражение опускаем, оставляя для будущего анализа.

[24] Не опубликованные, но доступные профессиональным экономистам таблицы межотраслевого баланса за 1991–1995 годы составлены Институтом макроэкономических исследований (ИМЭИ) Минэкономики РФ. В таблицах представлены, в частности, данные о прибавочном продукте, заработной плате, социальных выплатах предпринимателей, чистой прибыли (до вычета налогов) для каждой из отраслей, а также «смешанные доходы» мелких предпринимателей, главным образом в сельском хозяйстве, строительстве и розничной торговле.

[25] Economic Report of the President. – Washington, 2000. – P. 334–335.

[26] Система таблиц «Затраты-выпуск России за 1998–1999 годы». – М., 2002.

[27] Рассчитано по Российскому статистическому ежегоднику за 2000 и 2001 годы. После 2000 года государственные статистические органы прекратили публикацию валовой прибыли и заменили этот показатель на «чистую» прибыль, равную валовой прибыли минус общие затраты.

[28] Система таблиц «Затраты-выпуск России за 1998–1999 годы». – С. 52–53, 160–161; 2001. – С. 51–52; 2002, таблица 4.1.

[29] Russian Economic Trends Monthly (далее RET). – 2000, 2001.

[30] Рассчитано по: Statistical Abstract of the US. – 2000. – P. 560.

[31] RET, 10.2002, 2004; наш расчет.

[32] Внутренние цены производителей приведены по РСЕ. – 2004, таблица 24.23. Приведем определения цены производителя, основной цены и цены покупателя, которые даны в методологическом сборнике Госкомстата. «Основная цена – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, исключая любые подлежащие уплате налоги на продукты и включая субсидии на продукты, кроме субсидий на импорт. Цена

производителя – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, включая подлежащие уплате налоги на продукты (кроме налога на добавленную стоимость, акциза и налога на импорт) и исключая подлежащие к получению субсидии на продукты и на импорт. В нефтяной и газовой промышленности цены производителей в среднем на 11,3 процента выше основных цен. Цена покупателя – цена, уплачиваемая покупателем в момент доставки товара или услуги. Она включает торгово-посреднические и транспортные расходы по доставке товара, а также налоги на продукты, оплачиваемые покупателем» (см.: Методологические положения по статистике. – Вып. 2. Госкомстат. – М., 1998. – С. 133, 171).

*Глава 2*

# Структура капитала

Как уже говорилось в главе 1, первоначальными источниками образования частного капитала в российской экономике в начале 1990-х годов были:

- денежный и иной капитал, накопленный в советское время в рамках теневой экономики;
- основной и оборотный капитал приватизированных государственных предприятий;
- спекулятивные операции за счет расхождения между внутренними и мировыми ценами, а также за счет разницы между внутренним и внешним обесценением рубля;
- использование государственных кредитов, льгот, субсидий, распоряжение потоками бюджетных средств, недоплата налогов и т.п.

## 2.1. Накопление капитала

В первый период главной проблемой было не столько использование, сколько накопление денежного капитала, причем вследствие общего кризиса в экономике не столько в сфере производства, сколько в сферах торгово-финансового посредничества. Что касается производственной сферы, то здесь в результате приватизации новые частные собственники оказались владельцами огромной массы производительного и товарного капитала, которая, с одной стороны, досталась им за минимальную цену, но которую, с другой стороны, было трудно превратить в денежный капитал. Нормальный путь в рамках рыночной экономики, то есть реализация произведенной товарной массы, был открыт лишь частично из-за недостаточного платежеспособного спроса и дезорганизации хозяйственных связей. Большинство предприятий в этих условиях прибегали к сокращению производства и максимизации цен, что способствовало обострению кризиса сбыта. Резкое падение производства продолжалось вплоть до первых месяцев

1995 года, то есть непрерывно в течение трех лет после начала ельцинских реформ.

Тем не менее, статистика того времени показывает довольно противоречивую картину. Отчетность указывает на высокую рентабельность в промышленности, где она достигала 38 процентов в 1992 году, 32 процентов в 1993 году и по 20 процентов в 1994 и 1995 годах. Это намного выше средней цифры конца 1980-х годов – 12 процентов. Только в последующие годы (после 1995 г.) рентабельность упала до 9 процентов и ниже[33]. Получается, что годы высокой инфляции – это и время высоких прибылей, несмотря на кризисный спад производства. О сравнительном благополучии со сбытом (на низком уровне) говорит и статистика бартера. Средняя доля бартера в продажах промышленных предприятий росла, но очень слабо: 6 процентов в 1992 году, 9 процентов в 1993 году, 17 процентов в 1994 году. Пика (42–51 процент) этот показатель достиг лишь в 1997–1998 годах, то есть много позже[34].

Вместе с тем, число предприятий, которые находились в хорошем или удовлетворительном финансовом состоянии, составляло в 1993 году лишь 36 процентов, а в 1994 году – 17 процентов. Доля задолженности предприятий к стоимости их продукции росла. Большинство предприятий сообщало, что главной для них была проблема выживания. Несмотря на высокую рентабельность, предприятиям приходилось делиться инфляционной наживой с банками, причем годовой уровень ставок по банковским кредитам составлял 150–200 процентов. Более 70 процентов предприятий были вынуждены обращаться к банкам за займами, главным образом краткосрочными, то есть для покрытия текущих обязательств и из-за острой нехватки оборотных средств[35].

Одним из способов превращения производительного капитала в денежный в этот период становятся распродажа основных фондов, прежде всего оборудования, а также сдача в аренду зданий и производственных сооружений. Поскольку средняя загрузка производственных мощностей в эти годы упала до 60 процентов, значительная часть оборудования простаивала и не использовалась в производственном процессе. Какая-то его часть консервировалась на складах до лучших времен, но другая продавалась «налево» и по низким ценам, зачастую подставным фирмам, создаваемым менеджерами самих приватизированных предприятий.

Официальная статистика плохо регистрирует этот процесс, полагаясь на отчетные данные о выбытии оборудования. Часть неиспользуемых производственных помещений сдается в аренду частным фирмам, создавая дополнительный доход для предприятий.

Оценить размеры накопленного за эти и последующие годы частного капитала достаточно трудно. Официальная статистика сообщает о стоимости основных фондов с подразделением на государственный и негосударственный сектора, а также о материальных оборотных фондах (без такого подразделения). Имеются данные о финансовых инвестициях предприятий. Поскольку в советское время таких инвестиций не было, их нарастающую сумму можно условно полагать приблизительно равной финансовым активам предприятий. Начиная с 1998 года имеются данные о суммарных текущих активах предприятий. Наконец, регулярно публикуются данные об активах коммерческих банков. Все эти показатели, а также их сумма представлены в таблице 2.1.

Доля частного капитала в общей сумме государственных и негосударственных основных фондов резко выросла в ходе приватизации – с 9 процентов в конце 1991 года до 58 процентов в конце 1994 года, после чего практически не увеличивалась. В государственной собственности остались главным образом здания и сооружения центральных и местных органов власти, военные объекты, фонды государственных компаний и банков, учреждений здравоохранения, образования, науки, культуры, часть жилищного фонда, транспорта и коммунального хозяйства.

К концу 1997 года негосударственные основные фонды оценивались в 7307 млрд. руб. Между тем получено было государством

*Таблица 2.1*

**Активы предприятий и банковского сектора России в 1996–2003 гг.**[36]
(млрд. руб.)

| | 1996 | 1997 | 1998 | 2000 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|
| Все основные фонды | 13 072 | 13 286 | 14 126 | 16 605 | 25 764 |
| В т. ч.: | | | | | |
| государственные | 5 752 | 5 979 | 6 357 | 7 140 | 10 821 |
| частные | 7 321 | 7 307 | 7 769 | 9 465 | 14 943 |
| Оборотные активы предприятий | 931 | 1 122 | 2 687 | 4 895 | 8 207 |
| % ко всем активам | 11 | 13 | 26 | 34 | 55 |
| Итого активы предприятий | 8 252 | 8 429 | 10 456 | 14 360 | 23 150 |
| Активы коммерческих банков | 498 | 623 | 933 | 2 259 | 5 456,4 |
| Итого внутри страны | 8 750 | 9 052 | 11 389 | 15 334 | 28 606,4 |
| За границей | 223 | 339 | 1 640 | 3 282 | 5 328,0 |
| Общий итог | 8 973 | 9 391 | 13 029 | 18 616 | 33 934,4 |
| % к итогу: | | | | | |
| внутри страны | 98 | 96 | 87 | 82 | 84 |
| за границей | 2 | 4 | 13 | 18 | 16 |

от приватизации лишь 34,8 млрд. руб., то есть меньше 5 процентов стоимости этого имущества. Даже если учесть эффект последующей переоценки фондов с учетом инфляции, выручка государства не превышала 11 процентов. Таким образом, частный капитал получил прежние государственные активы либо в собственность, либо под контроль[37] практически бесплатно.

В дальнейшем новые владельцы скупились на новые капиталовложения, которые в течение ряда лет не превышали амортизации. Прирост основных фондов частного сектора за счет собственных вложений начался лишь с экономическим подъемом 1999–2000 годов, но в реальном выражении также был небольшим. Ввод в действие новых мощностей, не говоря уже о строительстве новых предприятий, ограничивался единицами.

Например, за 8 лет – с 1992 по 1999 год были введены в действие мощности электростанций только на 7,4 млрд. кВт, то есть меньше, чем вводилось ежегодно в 1970–1980-х годах. За это же время ввод в действие мощностей по выплавке стали составил 2,5 млн. т, то есть столько же, сколько за один 1990 год; протяженность новых магистральных нефтепроводов составила 2,5 тыс. км – существенно меньше, чем было построено за один 1985 год. Ввод в действие новых мощностей в машиностроении в целом практически прекратился после 1994 года, а до того достраивались лишь предприятия, строительство которых началось еще при советской власти[38].

В 1997 году ввод в действие составил по всей экономике лишь 2,7 процента, а в 1999 году – 3,4 процента от стоимости основных фондов, тогда как в советское время даже в конце 1980-х годов он ежегодно превышал 11 процентов. Причем только 18 процентов стоимости вновь введенных мощностей приходились на долю собственно частного сектора[39].

Даже богатые экспортные компании предпочитали инвестировать больше в собственные административные здания и другие непроизводственные объекты, нежели в новые предприятия. Если учесть прогрессирующий износ основных фондов (достигший по машинам и оборудованию в среднем 60–70 процентов), то можно смело говорить о том, что значительная часть приватизированного основного капитала попросту проедалась. Коэффициент обновления основных фондов в целом по экономике после 1994 года ежегодно лишь немногим превышает 1 процент по сравнению с 8–10 процентами в советское время[40].

## 2.2. Проедать или перепродавать?

Почему сложилось столь странное отношение новых собственников к своему капиталу? Самое общее объяснение в том, что капитал, приобретенный столь малой ценой, в глазах собственника ценится сравнительно низко. Например, оборудование реальной стоимостью в 10 млн. руб., изношенное на 45 процентов на дату приватизации, обладает реализационной стоимостью в 5,5 млн. Но поскольку оно досталось новому собственнику всего за 1 млн. руб., то в его экономических расчетах оно участвует двояким образом. С одной стороны, на нем можно продолжать некоторое время выпуск продукции, например, годовым объемом в 10 млн.руб., начисляя амортизацию в 1 млн. руб. Если при этом не вкладывать новый капитал в поддержание и обновление фондов, то указанная амортизация составляет чистое добавление к прибыли, причем не облагаемое налогом. Рано или поздно, например за последующие пять лет, оборудование придет в негодность и будет списано. Но поскольку накопленная амортизация за это время составит 5 млн. руб., то чистая прибыль только за счет этого фактора за вычетом первоначально затраченного 1 млн. на приватизацию будет равняться 4 млн. руб.

Другая возможность состоит в том, чтобы сразу продать оборудование, получив за него 5,5 минус 1 = 4,5 млн. руб., но поступиться при этом собственно прибылью от непроизведенной и непроданной продукции. Если бы новый собственник заплатил за приватизированное оборудование его полную остаточную стоимость (5,5 млн.), то обе описанные операции были бы для него невыгодными. Вместо ориентации на краткосрочное получение сверхприбыли за счет проедания полученного почти даром оборудования ему пришлось бы расходовать амортизацию на поддержание фондов в рабочем состоянии и замену выбывающего оборудования новым, вкладывая в это как накопленную амортизацию, так и часть прибыли. Но даровая приватизация не стимулировала интереса к такому нормальному капиталистическому хозяйствованию. Разумеется, приведенный пример – чисто условный и иллюстрирует крайние ситуации, но в какой-то мере именно такая логика поведения новорусского капиталиста объясняет низкий уровень капитальных инвестиций в экономике и нарастающий износ основных фондов в масштабе страны.

Другой тип характерного поведения новых собственников состоял в том, чтобы, вкладывая некоторые средства в приватизированное предприятие, довести его до такого состояния, при котором его можно было бы перепродать за значительно более

высокую цену. Разумеется, операции такого рода требуют и времени, и затрат, а в условиях общего экономического кризиса шансы на успех невелики. Намного проще были спекуляции чисто финансового характера или связанные с игрой на разнице товарных цен. Поэтому приватизация в целях последующей перепродажи была не очень распространена, но все же имела место.

Примером неудачной операции такого рода была ранняя покупка торговой фирмой «Микродин» автомобильного комбината ЗИЛ в Москве. После нескольких попыток оживить основное производство – продажу грузовиков новые хозяева решили идти на банкротство, но в конце концов сумели продать завод, хотя и не столь уж выгодно, столичному правительству, заинтересованному в сохранении значительного числа рабочих мест. Примером удачной операции служит покупка контроля над рядом алюминиевых заводов в Сибири братьями Черными. Заводы оказались очень прибыльными, и вокруг них развернулись целые сражения. В результате Черные сочли за благо продать свой контроль сверхновому магнату Олегу Дерипаске, по-видимому, за намного большую сумму, чем та, которую они заплатили при приватизации.

Примером незавершенной операции такого же рода является покупка «Уралмаша» Кахой Бендукидзе. Новый владелец старался наладить выгодную эксплуатацию своего приобретения, что в экономической обстановке того времени было сложно. После нескольких лет поиска Бендукидзе стал ликвидировать (продавать) вспомогательные части комплекса (например, металлургию) сосредоточиваясь на развитии основного профиля – тяжелого машиностроения. Но цель владельца, по его же признанию, все же состояла в том, чтобы продать предприятие, когда цена за него окажется достаточно высокой. Бендукидзе так и сделал в конечном счете, перебравшись на министерский пост в Грузию.

Разумеется, в отраслях, работающих на экспорт и гарантирующих сверхприбыль за счет разрыва между внутренними и мировыми ценами, преобладало стремление сохранять контроль и наращивать приватизированные фонды, хотя именно здесь была достаточная возможность перепродавать собственность иностранным инвесторам. Однако максимум, которого добились зарубежные нефтяные компании, – это получение некоторой доли в акционерном капитале отечественных концернов. Иностранные вложения в газовую промышленность имеют по большей части портфельный и миноритарный характер. Единственный крупный зарубежный акционер здесь – немецкий «Ургаз», кооперация с которым облегчает «Газпрому» выход на европейский рынок. Во всяком случае так было до того, как акции газового концерна в 2006 году

стали свободно продаваться на иностранных фондовых биржах, а контрольный пакет (более 50 процентов) был закреплен в собственности государства.

В черной металлургии попытки иностранного капитала захватить сильные позиции были отбиты. В цветной металлургии после нескольких лет иностранного участия в контроле над производством и экспортом алюминия было восстановлено доминирование отечественных компаний. В последние годы их основной капитал заметно увеличивается и в абсолютном выражении, и относительно к суммарным фондам в экономике.

В отличие от основных фондов, отношение новых собственников к полученному оборотному капиталу было более хозяйским. Материальные оборотные фонды представляли собой товарные запасы готовой продукции или сырья, которые при всех условиях (при различной степени ликвидности) могли быть реализованы, то есть превращены в денежный капитал. Полученные при приватизации денежные оборотные средства были скудны и, как правило, не позволяли поддерживать простое воспроизводство без пополнения дорогостоящими банковскими ссудами. Но постепенно, несмотря на продолжающиеся жалобы на нехватку оборотных средств, их общая сумма стала расти за счет краткосрочных и более длительных инвестиций в финансовые активы. Сюда помещается часть прибыли, амортизации и других свободных средств предприятий. Особенно быстро оборотные активы росли в 1999–2000 годах, после возобновления общего роста экономики. Доля оборотных активов в общих активах предприятий увеличилась с 11 процентов в 1996 году до 37 процентов в 2000 году и до 55 процентов в 2003 году. Итак, произошел существенный передел структуры фондов: оборотные, в том числе финансовые, средства выросли за счет стагнации основного капитала.

## 2.3. Где держать капитал: дома или за границей?

Отмеченное выше предпочтение финансовых активов перед материально-производственными проявлялось также в стремлении держать возрастающую долю накопленного денежного капитала за рубежом. По нашим данным (см. табл. 2.1), к 2000 году не менее 18 процентов, а в 2003 году около 16 процентов всех активов негосударственного сектора находилось в той или иной форме за границей, причем рост зарубежного капитала приходится главным образом на период начиная с 1995 года.

В таблице 2.2 российские активы за рубежом оцениваются на основе данных об утечке капитала, опубликованных в бюллетене «Тенденции российской экономики» за февраль 2000 года и РЭТ за 2002, 2003 и 2004 годы. При этом используется методология, аналогичная применяемой в Банке России.

Отток капитала принимается равным сумме трех компонентов:

- нерепатриированная часть экспортной выручки;
- невостребованные авансы по импорту;
- статья «ошибки и пропуски» в отчетном платежном балансе.

Два первых компонента относятся к числу наиболее распространенных способов легального и нелегального перевода капиталов за границу. Легальный перевод капитала возникает в том случае, когда экспортеры оставляют за рубежом часть валютной выручки сверх того, что им надлежит в обязательном порядке обменять на рубли в Банке России. Эта часть составляла в разные времена от 25 до 50 процентов отчетной экспортной выручки. Нелегальный отток капитала возникает, когда экспортер скрывает часть своей валютной выручки, занижая, например, фактические цены реализации, и оставляет эти средства за границей. Точно так же капитал уходит из страны, когда делается платеж за фиктивный импорт. Например, аванс по импортному контракту сделан, товар или услуга не поступили, а авансированные деньги не востребованы.

*Таблица 2.2*

**Российский капитал за границей в 1993–2003 гг.**

| Год | Отток капитала, млрд. долл. | Накопленные активы, млрд. долл. | Накопленные активы, млрд. руб. |
|---|---|---|---|
| 1993 | 5,8 | 5,8 | 7,2 |
| 1994 | 3,4 | 9,2 | 32,7 |
| 1995 | 12,7 | 21,9 | 101,6 |
| 1996 | 18,6 | 40,5 | 225,6 |
| 1997 | 19,8 | 60,3 | 360,2 |
| 1998 | 17,3 | 77,6 | 1640,5 |
| 1999 | 14,5 | 92,1 | 2482,9 |
| 2000 | 25,0 | 117,1 | 3297,9 |
| 2001 | 18,6 | 135,7 | 3962,4 |
| 2002 | 19,9 | 155,6 | 4823,6 |
| 2003 | 22,0 | 177,6 | 5328,0 |

*Примечание:*
Отток – за год, активы – на конец периода, активы в руб. – по курсу на конец периода[41].

Третий компонент – «чистые ошибки и пропуски» в платежном балансе – это его итоговая статья, получаемая от вычета всей суммы отчетных платежей из суммы всех отчетных поступлений. В международной финансовой статистике эта статья традиционно считается отражающей сальдо неучтенной миграции капитала. В российском платежном балансе она временами составляет значительную часть общего оттока капитала.

*Таблица 2.3*

**Роль статьи «ошибки и пропуски» в общем оттоке капитала из России в 1994–2003 гг.**[42] (млрд. долл.)

| Год | Ошибки и пропуски | Общий отток капитала | Ошибки и пропуски, % от общего оттока |
|---|---|---|---|
| 1994 | 0,4 | 3,4 | 12 |
| 1995 | 7,9 | 12,7 | 62 |
| 1996 | 8,1 | 18,6 | 44 |
| 1997 | 5,2 | 19,8 | 26 |
| 1998 | 8,8 | 17,3 | 51 |
| 1999 | 7,3 | 14,5 | 50 |
| 2000 | 9,3 | 25,0 | 37 |
| 2001 | 9,2 | 18,6 | 49 |
| 2002 | 7,5 | 19,9 | 38 |
| 2003 | 7,4 | 22,0 | 34 |

Приведенные в таблице 2.3 данные показывают, что начиная с 1996 года, как правило, больше половины оттока капитала приходилось на экспортно-импортные операции, то есть на фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. В то же время десятки миллиардов долларов переводятся за рубеж через разные другие каналы (преимущественно банковские) фирмами, которые вовсе не обязательно специализируются на внешней торговле.

Приведенные оценки отличаются в меньшую сторону от некоторых других, фигурирующих в литературе. Там можно найти цифры российских зарубежных частных активов в 200 и даже 300 млрд. долл. Нам такие оценки представляются чрезмерными. Во-первых, приведенные нами данные очень велики по сравнению с текущим ВВП и валовыми внутренними инвестициями (см. табл. 2.4).

Даже без учета девальвации рубля в 1998–1999 годах отток капитала вырос до 6,3–7,6 процента от ВВП и до 36–48 процентов от внутренних инвестиций. В 2000 году, когда каждый вывезен-

*Таблица 2.4*

**Доля оттока капитала в валовом внутреннем продукте (ВВП) в 1994–2003 гг.**[43]

| Год | Отток капитала, млрд. долл. | Отток капитала, млрд. руб. | ВВП, млрд. руб. | % оттока капитала от ВВП | Валовые внутренние инвестиции, млрд. руб. | % оттока капитала от внутренних инвестиций |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1994 | 3,4 | 7,5 | 610,7 | 1,2 | 133,2 | 5,6 |
| 1995 | 12,7 | 57,9 | 1 540,5 | 3,8 | 327,9 | 17,7 |
| 1996 | 18,6 | 95,3 | 2 145,7 | 4,4 | 454,4 | 21,0 |
| 1997 | 19,8 | 114,5 | 2 478,6 | 4,6 | 482,5 | 23,7 |
| 1998 | 17,3 | 172,4 | 2 741,1 | 6,3 | 472,9 | 36,5 |
| 1999 | 14,5 | 360,1 | 4 757,2 | 7,6 | 741,1 | 48,6 |
| 2000 | 25,0 | 703,6 | 7 063,4 | 10,0 | 1 224,8 | 57,4 |
| 2001 | 18,6 | 543,1 | 9 039,4 | 6,1 | 1 685,8 | 32,2 |
| 2002 | 19,9 | 618,9 | 10 853,4 | 5,7 | 1 948,1 | 31,8 |
| 2003 | 22,0 | 660,0 | 13 285,2 | 5,0 | 2 417,7 | 27,3 |

ный доллар стал цениться значительно дороже, отток капитала достиг рекордных 10 процентов от ВВП и значительно превысил половину внутренних капитальных инвестиций. Считать такие данные заниженными вряд ли возможно. Даже 6% от ВВП и 32% от всех инвестиций в 2001–2002 годах несоразмерно велики по сравнению с уровнем инвестиций в большинстве отраслей промышленности.

Во-вторых, оценки в 200–300 млрд. долл. были бы правдоподобными, если бы существовали достоверные данные, что в период до 1993 года за границу было вывезено капитала на 100–200 млрд. долл. Но, как известно, несмотря на все поиски, предпринятые по государственной и неформальной линии, так называемое «партийное золото», якобы инвестированное за границей, так и не было найдено. К тому же, по самым оптимистичным оценкам, его стоимость вряд ли могла превысить несколько миллиардов долларов. Что касается накопленных к концу советского периода капиталов теневой экономики, по нашим оценкам, они составляли 384 млрд. руб.[44] Если даже 10 процентов из них было вывезено, то по среднему рыночному курсу доллара того времени эти зарубежные активы теневой экономики составляли порядка 3,8 млрд. долл. Итак, за счет указанных двух компонентов общая сумма иностранных активов увеличится еще максимум на 8–10 млрд. долл. Но, что более важно, этот отток капитала относится к советскому времени и не характеризует процессы, которые происходили в новокапиталистической экономике России.

Тем не менее, наши данные об оттоке капитала следует дополнить официальным вывозом капитала из России, который в пореформенные годы тоже происходил и отражался в отчетном платежном балансе.

*Таблица 2.5*

**Официальный вывоз капитала из России**[45]
(млрд. долл.)

| Год | Прямые инвестиции | Портфельные инвестиции | Итого |
|---|---|---|---|
| 1994 | 0,1 | –0,1 | 0,0 |
| 1995 | 0,3 | 1,7 | 2,0 |
| 1996 | 0,8 | 0,2 | 1,0 |
| 1997 | 2,5 | 0,2 | 2,7 |
| 1998 | 1,0 | 0,3 | 1,3 |
| 1999 | 1,7 | –0,3 | 1,4 |
| 2000 | 3,1 | 0,4 | 3,5 |
| Всего за 1994–2000 гг. | 9,5 | 2,4 | 11,9 |
| Накоплено на конец 2000 г., млрд. руб. | 267,5 | 67,6 | 335,1 |
| Прежняя оценка новых зарубежных активов, млрд. руб. | ... | ... | 3297,9 |
| Итого, зарубежные активы, млрд. руб. | ... | ... | 3633,0 |

Но, хотя за 1994–2000 годы официальный вывоз капитала составил почти 12 млрд. долл., это вдесятеро меньше, чем неофициальный отток капитала. Добавление его к общей сумме зарубежных активов увеличивает их сумму на 10 процентов, но принципиально не меняет сделанных ранее выводов об удельном весе зарубежных активов в общем частном капитале России. Его общая доля, которая систематически растет, составила в 2000 году почти 20 процентов.

Есть несколько причин, по которым российский капитал предпочитал зарубежные вложения внутренним. Во-первых, всегда существовало определенное недоверие к отечественным властям. Хотя пореформенные политические режимы в целом весьма благоприятно относились к отечественному капиталу, опасения возможных преследований со стороны властей сохраняются. Вопрос о необратимости приватизации, казалось бы, принципиально решен, тем не менее, многочисленные нарушения закона, имевшие место в ее ходе, создают до сих пор атмосферу неуверенности и неустойчивости[46]. Тем более что в отношении отдельных компаний и их собственников то и дело возбуждаются уголовные дела или возникает угроза таких преследований. Это недоверие усилилось после дела ЮКОСа, показавшего, что даже крупнейшие и влия-

тельнейшие компании и их владельцы-миллиардеры могут преследоваться за недоплату налогов, мошенничество, лишиться всего своего состояния и оказаться на длительное время за решеткой. То, что пока не трогают другие компании, лишь прибавляет к общей неуверенности в будущем. Поэтому «лишние», то есть временно свободные и не вложенные в сверхприбыльные дела, капиталы спокойнее держать за границей.

Во-вторых, криминогенная обстановка в российском бизнесе заставляет многих капиталистов держать свои личные средства за рубежом, подальше от сфер влияния отечественных преступных группировок. Впрочем, это не всегда спасает от их длинных щупальцев, протянувшихся далеко за границу. Что касается капиталов самой организованной преступности, то их отмывание за рубежом приобрело заметные размеры. Впрочем, по мнению соответствующих силовых ведомств, доля отмытого преступного капитала в его общем оттоке из России сравнительно невелика.

В-третьих, зарубежные вложения свободного денежного капитала надежнее внутренних вследствие неразвитости и неустойчивости отечественной банковской системы и рынка капиталов. Мы еще вернемся к вопросу о соотношении между банковским и промышленным капиталом. Здесь же отметим, что российские банки лишь в малой степени стали местом хранения капиталов компаний и предпринимателей.

*Таблица 2.6*

**Денежный капитал в структуре оборотных активов предприятий и организаций в 1993–2002 гг.**[47] (% к оборотным активам)

| | 1993 | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Денежные средства | 8,6 | 4,0 | 2,9 | 5,2 | 6,0 | 7,8 |
| Рублевые счета | 2,5 | 1,6 | 1,3 | 2,1 | 3,0 | 3,1 |
| Валютные счета | 4,3 | 1,0 | 0,8 | 1,6 | 1,1 | 1,4 |
| Прочие денежные средства | 1,8 | 1,4 | 0,8 | 1,5 | 1,9 | 3,3 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 1,0 | 1,8 | 2,5 | 7,0 | 9,5 | 8,5 |
| Денежные средства, всего | 9,6 | 5,8 | 5,4 | 12,2 | 15,5 | 16,3 |
| Банковские счета, % к сумме денежных средств и краткосрочных вложений | 71 | 45 | 39 | 30 | 27 | 28 |
| Краткосрочные финансовые вложения, млрд. руб. | 1,2 | 20,2 | 61,7 | 476,5 | 1959,5 | 1665,6 |
| Общие финансовые вложения, млрд. руб. | 2,6 | 70,9 | 298,7 | 775,2 | 2429,8 | 2091,3 |
| Краткосрочные вложения, % от всех финансовых вложений | 46 | 28 | 21 | 61 | 81 | 79,6 |

Из таблицы 2.6 видно, что на собственно денежный капитал предприятий приходится сравнительно небольшая часть их оборотных активов. Если под денежным капиталом понимать сумму собственно денежных средств на банковских счетах и в кассовой наличности, а также легко реализуемых краткосрочных финансовых вложений, то их совокупная доля в оборотных активах колебалась между 4 и 12 процентами. Колебания зависели от финансового состояния предприятий. Доля денежного капитала падала по мере ухудшения общехозяйственной конъюнктуры в 1993–1996 годах и довольно резко возросла лишь после завершения финансового кризиса 1998 года. При этом характерно, что доля средств на банковских счетах, упавшая в годы ухудшающейся конъюнктуры, не восстановилась и после финансового кризиса.

Совместная доля суммы текущих и валютных счетов составила лишь 3,7 процента в 1999 году – столько же, сколько в 1994 году, и много меньше, чем в 1993 году. Общая доля банковских счетов в денежном капитале предприятий систематически падала на протяжении всего рассматриваемого периода – с 71 процента в 1993 году до 30 процентов в 1999 году. Относительный уход средств из банков налицо. Интересно, что, несмотря на неизменно высокую долю валютных счетов в общей сумме банковских счетов (от 38 до 65 процентов в разные годы), постепенно падает и относительный интерес к валютным счетам. Остатки на них относительно к годовому поступлению валюты на счета предприятий упали с 24 процентов в 1993 году до 2–4 процентов в 1998–1999 годах. Финансовый кризис надолго подорвал в глазах предприятий надежность банков как хранилищ валютных средств, не говоря уже о рублевых счетах, подверженных инфляционному обесценению.

Вместе с тем, интерес предприятий к финансовым инвестициям с годами существенно возрастает. Так, доля краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах увеличилась с 1 процента в 1993 году до 7 процентов в 1999 году, а их удельный вес в денежном капитале – с 29 процентов в 1993 году и 55 процентов в 1995 году до 70 процентов в 1999 году. Финансовые вложения предприятий включают их инвестиции в ценные бумаги и уставные капиталы других предприятий, денежные кредиты, предоставленные другим предприятиям, а также вложения в процентные облигации государственных и местных займов.

Быстрый рост краткосрочных вложений вплоть до 1998 года объясняется бумом сверхвыгодных государственных краткосрочных обязательств (ГКО) и подъемом на фондовой бирже. Крах 1998 года фактически обесценил вложения в ГКО и привел к существенному падению курсов акций на фондовых биржах. Индекс Российской

торговой системы (РТС), отражающий колебания средних курсов акций, вырос более чем вчетверо: с 80,9 в среднем за 1995 год до 427,9 в среднем за 1997 год, но затем упал до 106,9 за 1998 год. Последующее восстановление фондовой биржи было неполным. К середине 2001 года индекс РТС лишь немногим превысил 200[48]. В последующие годы, однако, возник инвестиционный бум. Несмотря на проблемы с ЮКОСом, индекс РТС превысил отметку в 700 уже в 2005 году. Следуя мировой инфляции 2005–2006 годов, РТС в апреле 2006 года перешагнул границу в 1600 пунктов.

В нашем распоряжении нет достоверных данных о структуре зарубежных активов российского капитала. Из приведенных выше данных видно, что на прямые инвестиции приходится менее десятой части их общей стоимости. О величине портфельных вложений только по официальным данным судить трудно. Считается, что подавляющая часть (около 80 процентов) неофициальных активов представлена прежде всего вкладами в зарубежных банках и, в меньшей степени, вложениями в недвижимость. Если эти оценки верны, то оказывается, что российские вклады в иностранных банках превышают общие внутренние активы наших коммерческих банков.

*Таблица 2.7*

**Сравнение активов российских коммерческих банков с вкладами российского капитала в зарубежных банках, 1996–2003 гг.**

| Год | Активы российских банков, млрд. руб. | Российские вклады в иностранных банках, млрд. руб. | Доля зарубежных вкладов в общей сумме, % |
|---|---|---|---|
| 1996 | 498 | 178 | 26 |
| 1997 | 623 | 271 | 30 |
| 1998 | 933 | 1312 | 58 |
| 2000 | 2259 | 2626 | 54 |
| 2003 | 5456 | 4262 | 44 |

В какой-то мере резкое увеличение доли вложений в иностранные банки начиная с 1998 года – это результат девальвации рубля. Тем не менее, остается фактом, что главной банковской базой российского капитала теперь стали именно зарубежные, а не отечественные банки.

Это придает российскому капитализму в целом особый оттенок, подчеркивая его одностороннюю связь с экономикой собственной страны. С одной стороны, именно Россия является главным

источником накопления капитала, но с другой – не она, а заграница является главной сферой его хранения и использования. Такая однобокость отрицательно воздействует на способности экономики к росту.

Естественно, что вопрос о способах репатриации зарубежного российского капитала не раз ставился в экономической литературе и в правительственных инстанциях. Предлагались разные меры по привлечению этих активов к развитию российской экономики – от возможной амнистии при возвращении капитала на родину до полной либерализации валютного режима при его отливе за рубеж. Предлагались и меры противоположного характера: ужесточение валютного контроля в целях ограничения оттока капитала. Все эти меры, однако, вряд ли дадут заметный эффект, если не изменится принципиальное отношение отечественного капитала к инвестициям в собственную страну. Для этого необходимо прежде всего улучшение объективной обстановки для инвестиций:

- обеспечение политической стабильности;
- обеспечение систематических условий для роста внутреннего рынка, а не только ориентация на экспорт;
- решительное улучшение банковской системы и фондового рынка.

Но необходимо также коренное изменение критериев и установок функционирования отечественного капитала. Что имеется в виду? Капитал инвестируется в том случае, когда его ожидаемая прибыльность превышает некоторый сложившийся минимум. Из материала, приведенного в главе 1, видно, что прибыльность инвестирования в современной России довольно высока по международным нормам. Однако ограниченность внутреннего рынка делает непривлекательными вложения в отрасли, не ориентированные на экспорт и не производящие товары для маленькой прослойки богатых людей. Это объясняет, почему капитал покидает страну, несмотря на то что производственные отрасли страдают от недостатка инвестиционных ресурсов.

Таковы общие соображения, вытекающие из элементарной теории конкуренции. Однако они не учитывают сложившегося особого психологического настроя представителей отечественного капитала – настроя, который делает их ожидания прибыли чрезмерными даже с учетом повышенных рисков.

Во-первых, у многих из наших фирм нет стремления идти на дополнительные вложения из опасений, что это может подорвать их доминирование на рынке, разрушить захваченную ими исключительную нишу и привести к снижению прибыли. Этот почерк поведения можно назвать «монопольным синдромом». Он, разу-

меется, включает и создание многочисленных неэкономических барьеров для появления конкурентов с использованием государственного аппарата и организованной преступности. Обычное для западных предпринимателей поведение, при котором они ориентируются скорее на малую удельную прибыль на единицу продукции при массовом обороте, нежели на большую удельную прибыль при малых оборотах, не стало еще у нас широко распространенным. Тянется этот почерк поведения со времен товарного дефицита и сегментированного элитного рынка, и пока он преобладает.

Во-вторых, российский капиталист считает, что на такие исключительные условия он может рассчитывать только в России, тогда как на Западе он должен подчиняться сложившимся там иным правилам и довольствоваться сравнительно невысокой доходностью срочных депозитов в зарубежных банках, государственных и частных ценных бумаг. Иначе говоря, помещение капитала за рубежом рассматривается скорее как малодоходный денежный резерв, выполняющий также функцию страхового фонда.

Такое деление капитала на часть, активно действующую в России и приносящую высокий доход, и зарубежный малодоходный, но стабильный и достаточно ликвидный резерв имеет деловой смысл, но только в определенных границах. Каковы эти предельные границы, за которыми хранение зарубежного резерва становится невыгодным, сказать трудно. Но даже если эта граница перейдена, излишний капитал вовсе не обязательно потечет обратно в Россию, а не станет источником активных вложений в других странах. Не исключено, например, что при снижении нормы прибыли внутри России и ее сближении с нормой прибыли на Западе свободный российский денежный капитал будет искать пристанища именно там, а не на родине.

Фактически же в последние годы начиная с 2005–2006 годов отток денежного капитала за границу стал в большей мере уравновешиваться его притоком. Это объяснется, конечно, либерализацией валютного законодательства, при которой стал возможным свободный экспорт капитала, в том числе репатриированного ранее капитала. Увеличение ввоза капитала в Россию объясняется также проводимой Центробанком политикой постепенного повышения курса рубля по отношению к доллару и евро. В связи с резким взлетом курсов акций российских компаний усилился приток иностранных портфельных инвестиций, но наибольший приток капитала в эти годы был связан с двумя особыми событиями, о которых речь пойдет в последующих разделах и главах книги:

- крупные займы у иностранных банков, которые государственные компании «Газпром» и «Роснефть» взяли, чтобы оплатить

покупку «Сибнефти» и «Юганскнефтегаза», ранее принадлежавших частным магнатам Роману Абрамовичу и Михаилу Ходорковскому;

- первоначальные размещения акций на зарубежных фондовых биржах (IPO) рядом крупных российских компаний. В результате систематический в прошлом чистый отток капитала сменился чистым притоком.

*Таблица 2.8*

**Чистый приток (+) частного капитала и чистый отток (-)**[49]
(млрд. долл.)

| Год | Чистый приток или чистый отток |
|---|---|
| 2000 | −24,8 |
| 2001 | −15 |
| 2002 | −8,1 |
| 2003 | −1,9 |
| 2004 | −8,9 |
| 2005 | +0,1 |
| 2006 | +40,9 |
| Первая половина 2007 | +67 |

По официальным данным, к началу 2007 года зарубежный капитал в России достиг 150 млрд. долл., а российский за границей – 140 млрд. Лишь очень малая часть приходится на прямые инвестиции, имеющие непосредственное отношение к реальной экономике.

Колоссальный приток капитала в последнее время не изменил сделанного выше принципиального вывода: иностранные банки остались главным хранилищем резервных российских капиталов, а Россия – местом получения прибыли российским и иностранным капиталом.

Использование зарубежных банков российским капиталом имеет и другую сторону. Обычно крупные западные компании держат в своих банках депозитный резерв, взамен которого им предоставляются различные услуги по финансовому обслуживанию, и, кроме того, выставляется некоторый кредитный лимит, на который компания может рассчитывать в случае необходимости. Что касается российских компаний, то, помещая свои капиталы в зарубежных банках, они, по-видимому, пользуются аналогичными услугами, в том числе и такими, каких не могут предоста-

вить отечественные банки. Это касается в первую очередь обслуживания зарубежных операций российских компаний, например получения банковских кредитов под импорт. Но это вопрос, который следует рассмотреть в связи с анализом общего соотношения между российским промышленным и банковским капиталом.

## 2.4. Соотношение промышленного и банковского капитала

Итак, воспользовавшись данными таблиц 2.1 и 2.7, сопоставим активы предприятий с активами коммерческих банков и российскими депозитами в зарубежных банках.

*Таблица 2.9*

**Сопоставление промышленных и банковских активов в 1996–2003 гг.**
(млрд. руб. и %)

| | 1996 | 1997 | 1998 | 2000 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|
| Активы предприятий | 8 252 | 8 429 | 10 456 | 14 360 | 23 150 |
| Активы коммерческих банков | 498 | 623 | 933 | 2 259 | 5 456 |
| Активы коммерческих банков в % к активам предприятий | 6 | 7 | 9 | 16 | 24 |
| Вклады в зарубежных банках | 178 | 271 | 1 312 | 2 626 | 4 262 |
| Вклады в зарубежных банках в % к активам предприятий | 2 | 3 | 13 | 18 | 18 |
| Сумма активов коммерческих банков и вкладов в зарубежных банках | 676 | 894 | 2 245 | 4 885 | 9 718 |
| Вклады в коммерческих банках и депозиты в зарубежных в % к активам предприятий | 8 | 11 | 22 | 34 | 42 |

Прежде всего приходится констатировать, что соотношение между промышленным и банковским капиталом явно не в пользу последнего. Вплоть до кризиса 1998 года активы банков были менее 10 процентов совокупных активов предприятий, и лишь после девальвации они вышли за эти пределы, составив в 2000 году 16 процентов и 24 процента в 2003 году.

Для сравнения: в США активы банков достигают 47 процентов от активов всех нефинансовых корпораций. Вместе с активами страховых обществ, также выполняющих роль кредитных учреждений, их общая доля достигает 65 процентов, а удельный вес

активов всех финансовых корпораций США составляет 97 процентов. Таким образом, банковско-кредитный и финансовый сектора Америки приблизительно равны ее нефинансовому сектору, который включает всю промышленность, торговлю, транспорт, строительство и нефинансовые услуги.

Можно предполагать, что финансовый сектор в США развит чрезмерно, например, вследствие спекулятивной направленности предпринимательской деятельности. Однако, даже если сделать поправку на это допущение, очевидно, что для полноценного взаимодействия между финансовым и нефинансовым секторами, которое обеспечивает нормальное расширенное воспроизводство, требуется, чтобы финансовый сектор был, как минимум, равен по активам двум третям нефинансовой части экономики. В России же, даже с добавлением активов небанковских кредитно-финансовых учреждений, общая доля финансового сектора вряд ли превышает 30 процентов[50]. Недоразвитость этого сектора даже в общем количественном измерении не подлежит сомнению.

Ориентация российского капитала на зарубежные банки отчасти компенсирует этот недостаток. С учетом вкладов в иностранные банки общая доля банковского капитала в 2000 году возрастает до 34 процентов и 42 процентов в 2003 году. Однако считать, что это полноценная компенсация, было бы неправильно, так как вряд ли зарубежные банки могут издалека выполнять все необходимые услуги, в которых нуждается российская экономика. Для этого требовалось бы, как минимум, снятие каких бы то ни было барьеров для свободного перемещения денежного капитала из России за рубеж и обратно. Таким образом, требование валютной либерализации отвечает интересам банковско-промышленных кругов России, что и проявляется в программных заявлениях их лидеров. Но в какой мере это будет содействовать росту банковского обслуживания российского производства, остается неясным.

Дело в том, что качественная характеристика взаимоотношений российских банков и промышленности далека от позитивной. Мы уже отмечали, что российские предприятия неохотно хранят свободный денежный капитал в отечественных банках. Так, на конец 2000 года из 2259 млрд. руб. банковских пассивов только 1100 млрд., то есть менее половины, приходилось на рублевые и валютные вклады, вместе взятые, причем 45 процентов из них представляли собой сбережения российских граждан.

Таким образом, на долю предприятий приходилось не более 30 процентов всех пассивов. Соответственно только 42 процента всех банковских активов приходилось на кредиты частному сектору и нефинансовым государственным предприятиям. В послед-

ние годы доля этих кредитов даже сокращалась – с 57 процентов в 1995 году и 47 процентов в 1997 году до 42 процентов в 2000 году и 45 процентов в 2003 году[51]. Если вычесть из этой суммы кредиты частным банкам и физическим лицам, то на долю собственно предприятий приходится лишь 30 процентов всех банковских активов – приблизительно столько же, сколько депозиты предприятий составляют в их пассивах[52].

Хотя многие частные банки были первоначально организованы как придатки крупных предприятий и в основном для их обслуживания, характер взаимоотношений между банками и предприятиями не носит устойчивого характера. Вплоть до последнего времени свыше 90 процентов кредитов были краткосрочными, то есть на срок менее одного года[53]. За счет банковских кредитов финансируется лишь очень небольшая часть капитальных инвестиций предприятий[54]. Главным источником финансирования капитальных вложений являются внутренние накопления, то есть прибыль и амортизация предприятий. Эмиссия ценных бумаг – акций и облигаций – до сих пор имеет вспомогательный характер. Да и в их размещении российские банки, в отличие от западных, участвуют мало.

Нежелание российских банков кредитовать производственный сектор первоначально объяснялось высокой доходностью других операций: игры на валютных курсах, вложения в краткосрочные государственные облигации, прокручивание средств государственных учреждений. По мере того как эти источники высоких доходов сжимались и приходили в упадок, казалось бы, должен был повыситься интерес к кредитованию предприятий. Тем не менее, этого поворота не произошло. Объяснение усматривается в повышенной рискованности предоставления кредитов кому-либо, кроме наиболее надежных заемщиков, и в непрозрачности финансовой отчетности предприятий, которая не дает возможности достоверно оценивать их кредитоспособность.

Практика западных банков такова, что их отношения с промышленными компаниями носят долговременный и доверительный характер. Если банк взялся всесторонне обслуживать компанию, то в обязанность его служащих входит постоянное курирование ее подразделений и предприятий. Например, в нью-йоркском банке «Чейз Манхэттен» служащие промышленного отдела обязаны не менее 40 процентов своего рабочего времени проводить на обслуживаемых предприятиях.

Практика российских банков не афишируется, но, судя по имеющейся информации, их возможности по постоянному наблюдению за корпоративными клиентами, не говоря уже об их

достаточном финансовом обслуживании, ограничены. Следует отметить, однако, что некоторые большие частные банки начинают развивать отделы по обслуживанию корпоративных клиентов. Вместе с тем, их возможности удовлетворять спрос на долгосрочное кредитование ограничены в связи с краткосрочной основой их депозитной базы. Этот дефицит не может быть устранен, пока в России не разовьются страховые и инвестиционные компании, частные пенсионные фонды, а банковская система не станет важным фактором роста рынка акций и облигаций.

Александр Мамут, глава «МДМ-банка», жалуется, что ни один крупный отечественный банк, исключая Сбербанк, не может соответствовать финансовым потребностям даже одного крупного корпоративного клиента[55]. А между тем именно крупные предприятия и корпорации и считаются наиболее надежными заемщиками. Предложение Мамута, которое он как глава соответствующего комитета Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) в 2000–2002 годах упорно пропагандировал, состояло в том, чтобы сократить число банков, пользующихся генеральной лицензией, и укрупнить их размеры с целью сделать банковскую систему «надежнее, стабильнее, прозрачнее и привлекательнее для инвесторов». Он предлагал сократить число банков с генеральной лицензией с нынешних 255 до нескольких десятков. Предлагалось также ликвидировать существующие государственные банки, кроме Сбербанка, а функции последнего ограничить преимущественно кредитованием населения (ипотечный и потребительский кредиты) в соответствии с характером его пассивов (сберегательные вклады населения).

Это предложение встретило критику главным образом со стороны мелких и средних банков, которые боятся быть вытесненными с кредитного рынка. Крупные частные банки, стоящие за этим проектом, критикуются за стремление монополизировать банковское дело, поставив его на службу крупнейшим клиентам[56].

В связи с этим рассмотрим данные о сравнительной величине банков и промышленных компаний и о концентрации в банковском деле и промышленности.

Первоначально в 1990-х годах число кредитных организаций в России, большинство которых называло себя банками, росло очень быстро. Уже в 1993 году оно составило 1,7 тыс., а в 1996 году достигло пика – 2,6 тыс. Только часть из них имела право на осуществление банковских операций (привлечение вкладов населения и организаций). Но и она была достаточно велика – 1,7 тыс. в 1998 году. В последующие годы их количество сократилось, но все же оставалось значительным – около 1300 на конец 2003 года. Раз-

множение кредитных организаций и банков объяснялось прежде всего тем, что распоряжение денежным капиталом, минуя циклы производства и реализации товаров, представляло собой наиболее простую, а в условиях инфляции еще и весьма выгодную сферу предпринимательства. Кроме того, многие предприятия и местные организации, не доверяя операции со своим денежным капиталом «чужим» банкам, стремились по возможности создавать собственные под своим контролем. Разумеется, большинство таких кредитных организаций были небольшими, выполняли весьма ограниченные функции и не были коммерческими банками в современном смысле этого слова.

*Таблица 2.10*

**Концентрация коммерческих банков**
(по величине активов, на начало апреля 2001 и 2003 гг.)

| | Апрель 1, 2001 | | Апрель 1, 2003 | |
|---|---|---|---|---|
| | Активы, млрд. руб. | Активы, % от всех банков | Активы, млрд. руб. | Активы, % от всех банков |
| Активы всех банков | 3155,0 | 100,0 | 5456,4 | 100,0 |
| Сбербанк | 620,8 | 19,7 | ... | ... |
| Внешторгбанк | 164,9 | 5,2 | ... | ... |
| Сбербанк+Внешторгбанк | 785,7 | 24,9 | 1307,3 | 24,0 |
| «Газпромбанк» | 83,2 | 3,4 | ... | ... |
| «Альфа-банк» | 82,2 | 3,3 | ... | ... |
| Международный промышленный банк (Межпромбанк) | 77,8 | 3,1 | | |
| Международный московский банк | 70,1 | 2,8 | | |
| Доверительный и инвестиционный банк | 55,0 | 2,2 | ... | ... |
| Росбанк | 46,3 | 1,9 | ... | ... |
| Банк Москвы | 46,0 | 1,9 | ... | ... |
| «Сити-банк» | 31,9 | 1,3 | ... | ... |
| «МДМ-банк» | 25,0 | 1,0 | ... | ... |
| «Райффайзенбанк» (Австрия) | 19,2 | 0,8 | ... | ... |
| Национальный резервный банк | 18,7 | 0,8 | ... | ... |
| «Автобанк» | 16,3 | 0,7 | ... | ... |
| «Глобэкс» | 16,1 | 0,7 | ... | ... |
| «Петрокоммерц» | 15,8 | 0,6 | ... | ... |
| «Гута-банк» | 13,9 | 0,6 | ... | ... |
| «Еврофинанс» | 13,4 | 0,5 | ... | ... |
| «АБН АМРО банк» | 12,9 | 0,5 | ... | ... |
| «Собинбанк» | 12,2 | 0,5 | ... | ... |
| Сумма по 18 частным банкам (3-20) | 656,0 | 20,8 | 1076,6 | 21,4 |
| Сумма по 20 банкам | 1441,7 | 45,7 | 2383,9 | 47,4 |
| Сумма активов всех частных банков | 2370,2 | 75,1 | 4149,1 | 76,0 |
| 18 частных банков, % от всех частных банков | ... | 27,7 | ... | 25,9 |

*Таблица 2.11*

**Активы крупнейших банков на 1 июля 2006 г.**

| Название банка | Млрд. руб. |
|---|---|
| Все банки | 12 330,2 |
| Сбербанк | 2 902,0 |
| Внешторгбанк | 763,0 |
| «Газпромбанк» | 523,0 |
| Банк Москвы | 302,6 |
| «Альфа-банк» | 259,7 |
| «Уралсиб» | 255,6 |
| Росбанк | 209,2 |
| Международный московский банк | 172,6 |
| «МДМ-банк» | 159,4 |
| Промышленно-строительный банк | 133,7 |
| «Промсвязьбанк» | 130,8 |
| «Райффайзенбанк» | 125,3 |
| «НОМОС-банк» | 99,0 |
| «Петрокоммерц» | 97,3 |
| «Акбарс-банк» | 87,4 |
| «ИНГ-банк» (Евразия) | 59,6 |
| «Импэксбанк» | 59,4 |
| «БИН-банк» | 57,8 |
| «Возрождение» | 57,1 |
| «Глобэксбанк» | 52,9 |
| Итого 20 банков | 6 506 |
| % ко всем банкам | 52,8 |
| Сбербанк + ВТБ | 3 665 |
| % от всех банков | 29,7 |
| 18 частных банков | 2 841 |
| % от всех банков | 23,1 |

Из приведенных таблиц видно, что концентрация банковского дела достигает средних значений, но продолжает прогрессировать. Доля 20 крупнейших банков в активах всех коммерческих банков составляла в 2001 году 45,7 процента, в 2003 году 47,4 процента и в 2006 году 52,7 процента. При этом доля двух ведущих государственных банков – Сбербанка и Внешторгбанка (ВТБ) росла быстрее всего – соответственно 24,9 процента в 2001 году и 29,7 процента в 2006 году, тогда как доля 18 прочих банков упала с 27,7 до 23,1 процента. Таким образом, концентрация банковского дела в целом достигается главным образом за счет исключительно большой доли двух государственных банков. Частные банки, несмотря на некоторую концентрацию, более раздроблены. На долю такого лидера, как «Альфа-банк», приходится лишь 3,3 процента от общих активов. «МДМ-банк», бывший глава которого продвигал кон-

центрацию в своей отрасли, может похвастаться лишь 1 процентом общих активов отрасли. Немудрено, что крупным частным банкам хотелось бы существенно расширить свое влияние. Можно понять и их стремление устранить конкуренцию со стороны Сбербанка, активы которого превышают суммарные активы 18 крупнейших частных банков. Самый крупный из них почти в 12 раз меньше этого государственного гиганта.

Однако приходится сомневаться в том, что предложенная Мамутом реформа смогла бы существенно улучшить кредитование промышленности банками. Ведь если переключить кредиты Сбербанка с промышленности на ипотеку и потребительский кредит, то частным банкам пришлось бы компенсировать огромную убыль в кредитах промышленности, которая им вряд ли была по силам. Так, на Сбербанк в июне 2001 года приходилось коммерческих кредитов на сумму 234 млрд. руб., что равно суммарным кредитам 25 ведущих частных банков[57]. Последним пришлось бы удвоить свои кредиты, чтобы возместить потери. Сделать это в короткое время просто невозможно. Следовательно, кредитование экономики только бы ухудшилось.

Сопоставим также размеры российских банков с величиной отечественных промышленных компаний. К сожалению, прямое сопоставление их активов далеко не всегда возможно, так как данные об активах промышленных компаний публикуются нерегулярно. Поэтому в большинстве случаев нам приходилось пользоваться регулярно публикуемыми данными об их рыночной капитализации, которые получаются путем умножения количества акций на их текущую рыночную стоимость. Эти данные, разумеется, никогда точно не совпадают с величиной активов, которые фигурируют в бухгалтерских отчетах компаний и представляют собой их балансовую стоимость. Рыночная капитализация колеблется в зависимости от биржевой конъюнктуры, иногда превышая стоимость активов, а в плохие времена чаще всего уступая им по стоимости[58]. Тем не менее, данные о капитализации дают приблизительно правильное представление об относительной величине компаний. В таблице 2.12 представлены эти данные в разбивке по некоторым ведущим отраслям экономики.

Все компании, представленные в таблице, входят в список 30 крупнейших фирм по величине капитализации, то есть составляют костяк российского промышленного капитала. Заметим, что в этом списке практически полностью отсутствуют предприятия пищевой и легкой промышленности, а также компании, входящие в оборонно-промышленный комплекс. Зато преобладают предприятия топливно-энергетического комплекса, металлургии

*Таблица 2.12*

**Рыночная капитализация крупнейших промышленных компаний на 2001 г.**
(млрд. руб.)

**Нефтегазовая промышленность**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | «Газпром» | 364,6 |
| 2 | «Сургутнефтегаз» | 299,9 |
| 3 | ЛУКОЙЛ НК | 296,9 |
| 4 | ЮКОС | 255,8 |
| 5 | «Сибнефть» | 62,3 |

**Электроэнергетика**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | «Единая энергетическая система», РАО | 141,1 |
| 2 | «Мосэнерго» | 32,6 |

**Металлургия**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | «Норильский никель», РАО | 100,3 |
| 2 | ГМК «Норильский никель» | 63,7 |
| 3 | Череповецкий МК «Северсталь» | 25,9 |

**Телекоммуникации**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | «Ростелеком» РАО | 21,4 |
| 2 | МГТС | 16,6 |

**Гражданская авиация**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | «Аэрофлот» | 9,3 |

**Машиностроение**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | КамАЗ | 6,1 |
| 2 | АвтоВАЗ | 5,9 |
| 3 | «Объединенные заводы» («Уралмаш»—«Ижора») | 4,1 |

и отчасти телекоммуникаций и гражданского машиностроения. Это отражает как отраслевую структуру экономики, так и специфику концентрации в разных отраслях (но об этом ниже в этой же главе).

Итак, сравним величину банков и крупнейших промышленных компаний. Если отвлечься от Сбербанка, который с активами в 620 млрд. руб. в 7,5 раза больше крупнейшего частного банка, то десяток ведущих частных коммерческих банков выстроится по активам в промежутке между 83,2 и 19,2 млрд. руб. В то же время разброс выбранных нами десяти крупнейших промышленных компаний приходится на интервал 364,6–25,9 млрд. руб. Если

учесть также единичные данные об активах промышленных предприятий, то их верхняя планка поднимется до 1200 млрд. руб. Ни один банк, в том числе и Сбербанк, с этим максимумом сравниться не может. Что же касается наиболее крупных частных коммерческих банков, то они и вовсе выглядят карликами сравнительно с наиболее крупными промышленными компаниями, которые сосредоточились в области топливно-энергетического комплекса и цветной металлургии. Так, соотношение между капитализацией пяти ведущих промышленных фирм и активами пяти ведущих частных банков составляет 3,7:1. Если же вместо капитализации компаний взять их активы, то это соотношение будет существенно бóльшим – не менее 5–6:1.

Вместе с тем, размеры частных российских банков вполне сопоставимы с крупнейшими фирмами в других отраслях. Например, средняя капитализация шести ведущих фирм в сфере машиностроения, телекоммуникаций и гражданской авиации в 2001 году составила 10,6 млрд. руб., тогда как средние активы пяти крупнейших частных банков составляют 74 млрд., а десяти банков – 54 млрд. руб. Напрашивается вывод: российские банки не тянут на обслуживание гигантов экспортно ориентированных отраслей, но вполне могли бы справиться с обслуживанием компаний, ориентированных преимущественно на внутренний рынок.

В конце 2004 года ситуация существенно не изменилась. В сентябре 2004 года капитализация десяти крупнейших промышленных компаний была в диапазоне от 746 млрд. руб. (ЛУКОЙЛ) до 60 млрд. руб. («Славнефть»–«Мегионнефтегаз»). Активы десяти крупнейших частных коммерческих банков составляли от 175 млрд. руб. («Альфа-банк») до 39 млрд. руб. («Промсвязьбанк»). Три крупнейших государственных банка – Сбербанк (1793 трлн. руб.), Внешторгбанк (359 млрд. рублей) и «Газпромбанк» (287 млрд. руб.) – по-прежнему во много раз больше любого частного банка.

В последующие годы курсы акций промышленных компаний существенно выросли, причем появилась возможность прямого сравнения рыночной капитализации Сбербанка и крупнейших промышленных компаний.

У нас нет рыночной оценки российских банков, кроме Сбербанка, но если условно полагать ее пропорциональной соотношению их активов, то у 10 крупнейших частных банков они находились в диапазоне от 2 до 15 млрд. долл. Это по-прежнему мало по сравнению с ведущими частными компаниями. Отставание банковского капитала, если исключить государственные коммерческие банки, сохраняется.

*Таблица 2.13*

**Рыночная капитализация крупнейших банков и компаний**[59]
(на 2 августа 2007 г., млрд. долл.)

| Банк, компания | Капитализация | Отрасль |
|---|---|---|
| Сбербанк | 86,6 | банк |
| «Газпром» | 250,5 | газ |
| «Роснефть» | 86,2 | нефть |
| ЛУКОЙЛ | 66,9 | нефть |
| РАО «ЕЭС России» | 55,7 | электроэнергетика |
| «Норильский никель» | 41,7 | никель |
| «Сургутнефтегаз» | 40,4 | нефть |
| «Московская телефонная система» | 20,1 | связь |
| «Газпромнефть» (б. «Сибнефть») | 19,5 | нефть |
| Новолипецкий комбинат | 18,8 | черная металлургия |
| Челябинский комбинат | 17,7 | черная металлургия |
| НОВОТЭК | 16,5 | торговля нефтью |
| Магнитогорский комбинат | 12,8 | черная металлургия |
| АвтоВАЗ | 3,9 | автомобильная |
| «Вимм-Билл-Данн» | 3,4 | пищевая |
| «ВМНПО-Ависма» | 3,3 | титан |
| «Аэрофлот» | 3,0 | воздушный транспорт |

Для сравнения рассмотрим соотношение крупнейших банков и промышленных компаний в четырех главных индустриальных странах.

Среднее соотношение между капитализацией представленных в таблицах компаний и банков составляет в США 2,5, в Великобритании 2,4, в Японии 2,6, в Германии 1,8[60]. Это означает, что банки в этих странах приблизительно в 2–3 раза крупнее относительно промышленных компаний, чем в России.

Отставание российских банков объясняется, как отмечено выше, прежде всего постоянным оттоком ликвидного денежного капитала за рубеж. Другой причиной является высокий уровень концентрации производства в производственной сфере, унаследованный от социалистической экономики. Если частные банки имеют в лучшем случае лишь десятилетнюю историю становления, то промышленные гиганты создавались десятилетиями. Кроме того, размеры частных банков ограничиваются особенностями приватизации банковского дела.

В социалистической экономике банковский сектор был представлен четырьмя компонентами. Наиболее важной его частью был Госбанк, который сочетал в себе функции как центрального эмиссионного банка, так и гигантского коммерческого банка и

*Таблица 2.14*

**Сопоставление величины банков и промышленных компаний США, Великобритании, Японии и Германии**
(рыночная капитализация, млрд. долл.)

**США**

| | | |
|---|---|---|
| | **Банки** | |
| 1 | «Сити-групп» | 250,1 |
| 2 | «Дж.П. Морган Чейз» | 103,1 |
| 3 | «Уэллс Фарго» | 89,3 |
| 4 | «Бэнк оф Америка» | 82,7 |
| | **Компании** | |
| 1 | «Дженерал электрик» | 477,4 |
| 2 | «Эксон мобил» | 286,3 |
| 3 | «Пфайцер» | 263,9 |
| 4 | «Майкрософт» | 258,4 |

**ВЕЛИКОБРИТАНИЯ**

| | | |
|---|---|---|
| | **Банки** | |
| 1 | «Эйч-Эс-Би-Си холдингс» | 140,6 |
| 2 | «Ройял бэнк оф Скотленд» | 62,8 |
| 3 | «Ллойдс ТСБ» | 60,6 |
| 4 | «Барклейз» | 53,6 |
| | **Компании** | |
| 1 | «Водафон груп» | 227,2 |
| 2 | «Ройял датч-Шелл» | 206,3 |
| 3 | БП («Бритиш петролеум») | 178,0 |
| 4 | «ГлаксоСмитклайн» | 160,4 |

**ЯПОНИЯ**

| | | |
|---|---|---|
| | **Банки** | |
| 1 | «Мицухо холдингс» | 58,1 |
| 2 | «Банк оф Токио-Мицубиси» | 46,9 |
| | **Компании** | |
| 1 | «НТТ ДоКоМо» | 175,4 |
| 2 | «Тойота мотор» | 123,8 |
| 3 | НТТ | 116,6 |
| 4 | «Сони» | 67,1 |

**ГЕРМАНИЯ**

| | | |
|---|---|---|
| | **Банки** | |
| 1 | «Дойче банк» | 51,0 |
| 2 | «Дрезднер банк» | 22,9 |
| 3 | «Байрише Гипо-ферейн банк» | 22,2 |
| | **Компании** | |
| 1 | «Дойче телеком» | 94,7 |
| 2 | «Сименс» | 75,8 |
| 3 | «Байер» | 35,5 |
| 4 | БАСФ | 27,8 |

который практически монополизировал свободные денежные капиталы предприятий и их краткосрочное кредитование. Второй составной частью была система сберегательных касс, объединенная в 1980-х годах в Сбербанк, монополизировавшая денежные сбережения частных лиц, но не ведшая самостоятельных активных операций, а предоставлявшая свои пассивы в распоряжение государства для пополнения недостаточных бюджетных ресурсов. Третьим компонентом были специализированные банки долгосрочного кредитования, которые черпали ресурсы из обязательных отчислений от амортизационных фондов предприятий. Наконец, четвертой составной частью были банки, которые обслуживали сферу внешних экономических отношений.

По отрывочным данным за 1988 год можно представить приблизительное соотношение между первыми тремя компонентами (в млрд. руб.)[61]:

| | |
|---|---|
| Краткосрочные ссуды | 302,3 |
| Долгосрочные ссуды | 96,5 |
| Вклады Сбербанка | 296,7 |
| Итого | 695,5 |

Сложение этих величин является условным, так как ссуды относятся к активным операциям, а вклады – к пассивным. Тем не менее, поскольку суммарная величина активов и пассивов балансируется, эти данные позволяют представить себе масштабы банковской системы при социализме.

Сопоставим эти данные с тогдашней величиной активов предприятий и организаций, которые можно условно принять равными сумме основных фондов и оборотных средств (в млрд. руб.):

| | |
|---|---|
| Основные фонды | 2699 |
| производственные | 1808 |
| непроизводственные | 891 |
| Оборотные средства | 730,6 |
| Итого фонды | 3429,6 |
| Производственные фонды + оборотные средства | 2538,6 |

Сопоставление этих данных о фондах предприятий с суммарными данными о банках показывает, что к концу советского периода банковские активы составляли порядка 20 процентов к активам предприятий, то есть немногим больше, чем в 2000 году (17 процентов). Иначе говоря, степень относительной развитости нынешней банковской системы России в рыночной экономике мало отличается от ее состояния при центральном планировании.

Что же произошло? В ходе реформы банковской системы в начале 1990-х годов Центральный банк России полностью лишил-

ся своей второй функции – коммерческого банкирства. Активы, сопутствующие этой функции, были частично переданы вновь образовавшимся приватизированным банковским структурам и поначалу были обесценены разразившейся инфляцией. Хотя второй компонент, то есть Сбербанк, сохранился, инфляционное обесценение коснулось и его пассивов, так что после первоначального шока они стали восстанавливаться заново за счет новых индивидуальных сбережений. Специализированные банки долгосрочного кредитования были также приватизированы, и их активы обесценены. Между тем основные фонды предприятий подверглись значительно меньшему обесценению. Поэтому первоначально в ходе реформ соотношение между банковскими и производственными активами резко сократилось, составив лишь 6 процентов в 1996 году, и в последующие годы стало восстанавливаться, но крайне медленно.

В отличие от этого банковские реформы в странах Восточной Европы были более благополучными. В этих странах в период центрального планирования коммерческие банки, оставаясь государственными, все же существовали отдельно от центральных банков, выполнявших исключительно эмиссионные функции. Поэтому реформы заключались прежде всего в приватизации существовавших коммерческих банков, что позволило им избежать крупных потерь от организационной неразберихи. Масштабы инфляции в этих странах были также значительно меньшими, чем в России. В результате роль их банковской системы в экономике существенно больше. Так, в середине 2001 года банковские кредиты частному сектору в России составляли лишь 14 процентов от ВВП, тогда как в странах Восточной Европы они доходили до 60 процентов[62].

Как уже отмечалось, немалую роль в сложившемся соотношении между банковским и промышленным капиталом в России играет различие в степени концентрации производства сравнительно с концентрацией банковского дела. В то время как в 1990-х годах частные банки плодились десятками и сотнями, что привело к значительной децентрализации банковской системы, концентрация производства не претерпела крупных изменений сравнительно с советским временем.

## 2.5. Концентрация капитала в сфере производства

Начнем с уточнения некоторых отправных понятий. Когда говорят о концентрации производства, то обычно имеют в виду долю общей продукции, приходящейся на группы предприятий

по их числу или величине[63]. Тут существенно и само понятие предприятия. Например, в советской статистике к предприятиям относились все производственные единицы, состоящие на самостоятельном балансе, то есть имевшие закрепленные за ними основные фонды и оборотные средства, расчетные счета в банках и другие признаки «полного» хозрасчета. При этом они могли входить в состав производственных и научно-производственных объединений и комбинатов, но обладали внутри них некоторой самостоятельностью. Поскольку все они находились в государственной собственности, они также относились с точки зрения подчиненности и управления к некоторой отраслевой или территориальной административно-управленческой структуре – министерству, главку, тресту и т.д. Самостоятельность предприятий относительно этих командных структур была весьма относительной. Хотя формально именно предприятия были наделены капиталом, распоряжение им было ограничено решениями этих вышестоящих организаций. Территориально-управленческие структуры не имели своего собственного баланса и не были организованы как концерны, но на практике они выполняли роль, которую в современной рыночной экономике играют крупные корпорации, доминирующие в главных отраслях производства.

Поэтому формальные данные о концентрации производства, основанные на данных о предприятиях, дают явно недостаточное представление о действительной степени концентрации производства в советской промышленности. Например, в промышленности СССР на конец 1988 года числилось 46,4 тыс. предприятий, из которых на долю 10,5 тыс. (23 процента общего числа) приходилось 56 процентов всей промышленной продукции страны[64]. В действительности количество союзных и республиканских министерств, которым подчинялись все сколько-нибудь значительные предприятия, исчислялось от силы двумя-тремя сотнями. Иначе говоря, степень реальной концентрации производства в советское время намного превосходила все соответствующие показатели ведущих индустриальных стран мира. В какой мере столь высокая централизация была необходимой с точки зрения экономической эффективности – это особый вопрос, который следовало бы более тщательно исследовать в связи с рыночными реформами 1990-х годов.

Дело в том, что состоявшаяся в эти годы приватизация происходила, за несколькими исключениями, именно на основе отдельных предприятий. Если производственная единица имела самостоятельный баланс, она имела право на переход в собственность коллектива, владельцев ваучеров и т.д. Этот формальный

признак выдерживался даже тогда, когда это приводило к явно абсурдному разделению предприятий, входивших в ранее сложившиеся комбинаты или иные производственно-интегрированные структуры. Попутно подлежали ликвидации многие управленческие, снабженческие, сбытовые, плановые и другие организации, существование которых было объективно необходимо для нормального функционирования предприятий. Считалось, что последние сами наладят между собой рыночные связи. Но ведь ликвидированные организации как раз и относились к той инфраструктуре, без которой нормальный рынок существовать не может.

Все это имело двоякий результат: (1) произошла фактическая деконцентрация производства и (2) значительная часть объективно необходимых и вполне экономически целесообразных горизонтальных и вертикальных хозяйственных связей была разрушена. В результате деконцентрации была утрачена значительная часть экономии на масштабе производства, которая в теории считается одним из главных позитивных сторон концентрации и двигателей технического прогресса[65]. В результате же разрушения сложившихся хозяйственных связей возникло значительное число новых торговых и иных посредников, что, как правило, резко повысило не только собственно издержки обращения, но также издержки сделок, то есть затраты, связанные с поиском покупателей, продавцов и установлением связей с другими экономическими агентами[66].

При обсуждении этого вопроса в западной экономической литературе самый факт нанесения вреда экономике от такой децентрализации признавался, однако утверждалось, что другого выхода не было. При ликвидации старой сверхцентрализованной системы управления можно было идти двумя путями:

(1) создавать производственные объединения сверху (консервируя в какой-то степени старую структуру главков, трестов, комбинатов и т.д.);
(2) дать самостоятельность предприятиям, как таковым, и предоставить рынку в ходе конкуренции и естественного отбора решить вопрос о дальнейшей концентрации и централизации производства.

Первый путь был бы чреват очередным произволом, а второй считался более естественным[67].

В действительности на практике такого выбора не было. Поскольку изначально господствовала идея приватизации отдельных предприятий и передачи их коллективам значительной части собственности на их фонды, вопрос о деконцентрации и ликвидации управленческих «надстроек» был предопределен. К тому же

приватизация проходила в спешке. Реформаторы считали, что главное – разрушить старую систему, а рынок все расставит по своим местам. Как объяснял автору этих строк один их руководителей приватизации, главным для них было решение «политической задачи», и задумываться над вопросом, какое решение экономически наиболее эффективно, им просто было некогда.

Таким образом, процесс концентрации производства после приватизации предприятий начался как бы заново, но с той исходной точки, на какой промышленность оказалась в результате приобретения предприятиями самостоятельности. Процесс приватизации формально растянулся на все 1990-е годы и не закончен до сих пор. Однако подавляющая часть предприятий была приватизирована в первые два года – в 1993–1994 годах. Так, в промышленности за весь период с 1993 по 1999 год были приватизированы 21 652 предприятия, из них за первые два года – 17 947, то есть 83 процента. Это было подавляющее большинство тех 28 тыс. государственных предприятий, которые существовали на территории РСФСР к началу рыночных реформ и составляли основу ее промышленности[68]. Остались они ее костяком и до настоящего времени, так как число вновь построенных за это время предприятий измеряется единицами.

Разумеется, за это время в промышленности возникло также большое число новых субъектов хозяйственной деятельности. Так, к началу 2000 года там насчитывалось 372 тыс. различных предприятий и организаций, в том числе 158 тыс. действующих предприятий, из них 136 тыс. малых предприятий с числом занятых не более 100 человек. Разница, то есть 22 тыс., приблизительно соответствует числу бывших государственных предприятий. На их долю приходится 96 процентов всей произведенной продукции[69]. О малых предприятиях и малом бизнесе вообще речь пойдет в отдельном параграфе главы 3.

Чтобы лучше понять закономерности последующей концентрации производства, рассмотрим, как распределяются приватизированные предприятия по отраслям промышленности.

Итак, отправная особенность российской промышленности состоит в колоссальном разрыве между средними размерами предприятий в отраслях топливно-энергетического комплекса и металлургии, с одной стороны, и прочими отраслями, с другой. Предприятия первой группы более чем в десять раз превышают средний размер всех промышленных предприятий, вместе взятых[70]. Предприятия четырех отраслей ТПК и металлургии составляют лишь 4,5 процента от общего числа всех предприятий промышленности, но на них приходится 41,4 процента всей продукции. Разумеется,

*Таблица 2.15*

**Распределение предприятий по отраслям промышленности в 2003 г.**[71]

| Отрасль | Число предприятий | Отгруженная продукция, млрд. руб. | Средняя продукция на одно предприятие, млн. руб. |
|---|---|---|---|
| Промышленность в целом | 145 000 | 8 498 | 58,6 |
| В том числе: | | | |
| Электроэнергетика | 1 781 | 886 | 497,5 |
| Топливная промышленность | 1 716 | 1 407 | 819,9 |
| Черная металлургия | 1 191 | 695 | 583,5 |
| Цветная металлургия | 1 825 | 530 | 548,0 |
| Химия и нефтехимия | 7 966 | 454 | 57,6 |
| Машиностроение и металлообработка | 46 818 | 1 483 | 31,7 |
| Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная | 21 861 | 308 | 14,1 |
| Строительные материалы | 8 816 | 229 | 26,0 |
| Легкая промышленность | 14 552 | 102 | 7,0 |
| Пищевая промышленность | 22 085 | 994 | 45,0 |

этот разрыв отчасти объясняется относительным упадком машиностроения и потребительской промышленности, работающих лишь на малом проценте своих мощностей. В машиностроении немало гигантов, которые при полной загрузке вполне сравнимы с гигантами ТПК и металлургии. Тем не менее, исходный отраслевой перекос в концентрации производства, причем значительный, вполне очевиден.

Так получилось, что именно четыре указанные отрасли в дальнейшем, то есть после завершения приватизации, оказались в особом положении. Одна из них, электроэнергетика, действовала и еще продолжает функционировать как естественная монополия, почти полностью управляемая холдингом РАО «ЕЭС России», находящаяся в мажоритарной собственности и под контролем государства. В аналогичном положении находится газовая промышленность, которая, несмотря на неоднократные попытки ее раздробить, также до сих пор в основном сохранила черты естественной монополии, управляемой холдингом «Газпром», практически подконтрольным государству. Три другие отрасли этой группы (нефтяная, черная металлургия и цветная металлургия), как и газовая, относятся к числу ведущих экспортно ориентированных, то есть, как показано в главе 1, пользуются значительной сверхприбылью. Уже по этой причине именно к ним был прико-

ван интерес наиболее крупных капиталистических групп и банков. После бурных схваток за контроль между этими частными группами они оказались реорганизованными на началах олигополии, то есть доминирования в каждой из них нескольких больших компаний.

По данным за 2003 год, на долю восьми крупнейших предприятий приходилось 64 процента всей продукции нефтедобывающей и 57 процентов нефтеперерабатывающей промышленности, причем на долю ведущих четверок в нефтедобыче и нефтепереработке – соответственно 49 и 39 процентов. В черной металлургии на долю первой восьмерки компаний в 2003 году приходилось 53 процента продукции, на долю четверки – 40 процентов. В цветной металлургии, на первый взгляд, степень концентрации ниже: соответственно 37 и 29 процентов[72]. Но эти данные не показательны. В отличие от нефтяной и стальной промышленности, разные компании здесь сосредоточивались на разной продукции, причем степень доминирования рынка алюминия или никеля значительно выше, чем можно судить по этим данным. Например, у комплекса «Норильский никель» практически нет сильных конкурентов ни по никелю, ни по платине. А компания «Русал» контролирует 70 процентов выплавки первичного алюминия. Столь высокой степени концентрации производства нет ни в нефтяной, ни в сталелитейной промышленности.

Хотя результаты процесса концентрации производства в экспортной группе отраслей сходятся между собой, в действительности конкретные пути и методы новой реконцентрации были различными. Первоначально подготовка к приватизации здесь шла так же, как и в других отраслях (исключая естественные монополии), то есть на базе отдельных предприятий создавались акционерные общества, которые в последующем должны были проходить приватизацию в соответствии с общими законодательными нормами. Но реальность оказалась иной.

В начальные годы реформ деконцентрация крайне отрицательно сказалась на положении в нефтяной промышленности и черной металлургии. Добыча сырой нефти сократилась с 452 млн. т в 1991 году до 310 млн. т в 1994 году, выплавка стали за те же годы – с 77 до 49 млн. т. Хотя объяснялось это в значительной мере общим кризисом в экономике и сокращением внутреннего спроса, немалую роль играла и дезорганизация производственной кооперации и снабженческо-сбытовой инфраструктуры. На этом фоне ситуация в цветной металлургии выглядела относительно благополучно. Например, производство первичного алюминия оставалось на предреформенном уровне.

Однако отношение к судьбе этих отраслей на государственном уровне складывалось неодинаково. Нефть традиционно считалась главным экспортным товаром страны, и даже в эти наиболее тяжелые годы ее вывоз за рубеж оставался на довольно высоком уровне. Например, в 1994 году экспорт сырой нефти составил 128 млн. т, или 42 процента от добычи, а вместе с нефтепродуктами – 175 млн. т, или 56 процентов от внутренних ресурсов. Только экспорт нефти в дальнее зарубежье принес в том же году 12 млрд. долл. валютного дохода, что составляло четверть всех поступлений от российского экспорта. Хотя на долю черных металлов уже тогда приходилось почти 10 процентов стоимости всего экспорта, а на алюминий – 5 процентов, интерес к ним со стороны государства был относительно невелик.

## 2.6. Как возникли нефтяные гиганты

Тогда же возник особый интерес отечественных капиталистических групп к разрыву между низкими внутренними ценами нефти и ее высокими ценами на мировом рынке (см. более подробно об этом в главе 1). Вплоть до 1995 года сохранялась система квот и лицензий на право экспорта нефти, а также особый список спецэкспортеров, куда входили фирмы, которым разрешалось продавать нефть за границу в обмен на приобретение импортных товаров, якобы представляющих государственный интерес. Это означало, что экспортом нефти (как и других особо выгодных товаров) занимались не только ее производители, то есть главным образом государственные акционерные общества, но также многочисленные посредники, в том числе и не имевшие к нефтяной отрасли ни малейшего отношения.

Началось все со скандальной истории с ранним миллионером того времени Артемом Тарасовым, который получил право экспортировать большую партию мазута в обмен на обещание поставить импортные товары для нужд отечественного сельского хозяйства. Мазут был продан, выручка размером в 40 млн. долл. положена на счета Тарасова в западных банках, обещанные же импортные товары так и остались за рубежом. Дело это приобрело широкую известность, но его инициатор благодаря своим связям был в конечном счете освобожден от уголовной ответственности.

Другое, менее известное дело было связано с ассоциацией российских текстильных предприятий, которым выделили квоту на экспорт нефти в Узбекистан для обмена на дефицитный в то время хлопок. Руководители текстильных предприятий, однако,

решили, что хлопок выгоднее реэкспортировать на Запад, чем использовать для собственного производства. Благодаря связям в госаппарате и это дело, как и многие другие, было замято.

В 1994 году подмосковная фирма «Балкар-трейдинг», занимавшаяся перепродажей автомобилей, получила годовую квоту на экспорт 25 млн. т нефти в течение пяти лет по ценам ниже мировых. Предполагалось, что покупателем будет американская корпорация «Мобил». В обмен была достигнута договоренность о получении займа от западного банка для финансирования федеральной программы модернизации Красноярского комбайнового завода. Сделка получила санкцию на высоком правительственном уровне, однако вскоре распалась, когда по инициативе президентской администрации было затеяно уголовное дело против и.о. Генерального прокурора Ильюшенко, близкие родственники которого имели непосредственное отношение к данной фирме. Просидев долгое время в тюрьме, Ильюшенко был впоследствии оправдан, а обвинения во взяточничестве с него были сняты. Считают, что он невзначай впутался в нефтяную сделку, которая противоречила интересам некоей соперничавшей деловой группировки.

Эти и подобные детективные истории наглядно иллюстрируют обстановку, которая сложилась вокруг экспорта нефти в начальные реформенные годы. Так или иначе, но именно в силу особой прибыльности нефтяной отрасли в ней возник встречный интерес государства и частных капиталистических групп в ее реорганизации на началах относительной стабильности.

Пионером этой новой тенденции выступил бывший заместитель министра нефтяной промышленности СССР Вагит Алекперов. В ноябре 1991 года, то есть еще на самом закате советского времени, он добился создания первого объединенного государственного концерна на базе трех крупнейших и ранее самостоятельных нефтедобывающих предприятий Западной Сибири – «Лангепаснефть», «Урайнефтегаз» и «Когалымнефтегаз» (все они расположены в пойме Оби между Сургутом и Нижневартовском). Начальные буквы названий этих трех предприятий и послужили основой для наименования нового объединения – ЛУКОЙЛ, которому суждено было вскоре стать крупнейшей отечественной нефтяной корпорацией. На ее долю в начале 1990-х годов приходилось 24 процента нефтедобычи страны и 12 процентов производства нефтепродуктов. В последующие годы она сильно разрослась, поглотив многие другие предприятия по добыче, переработке, сбыту, транспортировке нефти и нефтепродуктов. Хотя ее базой остается Западная Сибирь, она ведет операции в 40 регионах

России и 25 других странах, хотя основные ее производственные активы находятся в Западной Сибири. В 2003 году она выпускала 19 процентов всей сырой нефти и 10 процентов нефтепродуктов в России.

Будучи приватизированной вскоре после создания, компания контролируется группой ее ведущих менеджеров. Точное количество принадлежащих им акций неизвестно, но, по данным прессы, на долю бессменного главы компании Вагита Алекперова приходится не менее 10 процентов. Американский журнал «Форбс», ежегодно публикующий списки ведущих миллиардеров мира, оценивал его личное состояние на середину 2001 года в 1,3 млрд. долл.[73] Если считать, что оно складывается преимущественно из акций руководимой им компании, то его пакет в ней составляет ориентировочно 14 процентов. По более поздним данным российского журнала «Финанс», к началу 2007 года состояние Алекперова выросло до 12,3 млрд., что составило 18,4 процента рыночной капитализации его компании.

Пример ЛУКОЙЛа оказался заразительным. В 1992 году государство решило создать еще три крупных нефтяных объединения – ЮКОС, «Сургутнефтегаз» и «Роснефть». В конце 1992 года, еще в бытность Виктора Черномырдина министром топлива и энергетики, ЛУКОЙЛ, ЮКОС и «Сургутнефтегаз» были акционированы, причем 49 процентов было разрешено продать частным лицам, а 45 процентов сохранялись за государством. Из «Роснефти» сначала выделились еще четыре компании – «Славнефть», «Сиданко» (Сибирско-Дальневосточная нефтяная компания), Восточная нефтяная компания и «Онако» (Оренбургская нефтяная акционерная компания), а в 1995 году также Тюменская нефтяная компания (ТНК) и «Сибнефть». «Славнефть» так и осталась в государственной собственности[74]. С точки зрения механизма концентрации производства наибольший интерес представляет история пяти из этих компаний – «Сургутнефтегаза», ЮКОСа, «Сиданко», ТНК и «Сибнефти».

Внешне «Сургутнефтегаз» (СНГ) – некая уменьшенная копия ЛУКОЙЛа. Созданное в качестве открытого акционерного общества на основе существовавшего ранее производственного объединения под тем же названием, оно включило в себя с самого начала нефтеперерабатывающий завод «Киришинефтеоргсинтез» в Ленинградской области, входивший в пятерку крупнейших предприятий отрасли, а также четыре сбытовые компании, расположенные на северо-западе европейской России. В последующем в состав холдинга вошли также «Сургутнефтегазбанк» и «Сургутнефтестрой». Таким образом, СНГ с самого начала существует как

хорошо интегрированный вертикальный концерн с четко очерченной добывающей, перерабатывающей и сбытовой базой. Не гонялся этот концерн и за внешней экспансией, сосредоточиваясь вместо этого на освоении и лучшем использовании изначально приобретенных ресурсов. Быть может, именно благодаря этому ему удалось сохранить сравнительно высокие производственные и финансовые показатели. Занимая в 2003 году лишь третье место по добыче (13 процентов) и обработке (8 процентов) нефти, СНГ – второй по рыночной капитализации ( в марте 2005 г. – 27,3 млрд. долл. против 28,9 млрд. у ЛУКОЙЛа и 15,9 млрд. у «Сибнефти»).

Как и ЛУКОЙЛ, СНГ смог сохранить и контроль своего высшего менеджмента над компанией. Принадлежащий ее президенту Владимиру Богданову пакет акций «Форбс» оценивал в середине 2001 года в 1,6 млрд. долл., то есть порядка 15 процентов от их общего числа. В 2005 году его собственность оценивалась уже в 5,35 млрд. долл., или 19,6 процента капитализации компании. Из годового отчета СНГ за 2000 год следует, что крупнейшими акционерами холдинга являлись ее филиал «Нефтяная компания "Сургутнефтегаз"» и «Пенсионный фонд "Сургутнефтегаз"». Таким образом, внутренний контроль консолидировался не только личными пакетами акций ее менеджмента, но и через подчиненные ей организации. Однако, в отличие от Вагита Алекперова, имя которого часто встречается в прессе, Владимир Богданов по большей части держится в тени. Так, в течение всего 2001 года о нем лишь скупо сообщили в связи с его посещением Беларуси, где после заключения крупных сделок с местными компаниями ему был даже вручен высший белорусский орден. Один французский журнал, отчаявшийся узнать о нем подробности, назвал его «самым секретным миллиардером мира». В отличие от ЛУКОЙЛа, который одно время держал пакеты акций в газете «Известия» и телевизионном канале ТВ-6, компания Богданова неизвестна какими-либо сторонними интересами.

Теперь о компании ЮКОС, также входившей до 2003 года в первую нефтяную тройку. Как и в случае с ЛУКОЙЛом, ее наименование восходит к двум ее первоначальным составляющим – добывающей компании «Юганскнефтегаз» (база – Нефтеюганск, западнее Сургута) и крупнейшему нефтеперерабатывающему и нефтехимическому комплексу в Самарской области «Куйбышевнефтеоргсинтез». Название так и расшифровывается: Ю(ганск)+К(уйбышев)+О(рг)+С(интез). На этот раз (в отличие от ЛУКОЙЛа) новое объединение было построено по принципу вертикальной комбинации добычи с переработкой. Причем две его главные составные части были территориально отделены друг от друга более

чем 2 тыс. км. По президентскому декрету о создании компании ей были также приданы восемь сбытовых фирм, расположенных в Европейской части России. Все это теперь представляется настолько целесообразным и экономически обоснованным, что просто непонятно, почему реформаторы не могли осуществить перестройку всей российской промышленности по аналогичной схеме, а не делить ее изначально на десятки малосвязанных между собой и нежизнеспособных предприятий.

Тем не менее, прежде чем прослеживать последующую историю ЮКОСа, есть смысл вернуться к некоторым драматическим событиям, которые сопровождали ее создание.

В мае 1992 года было создано на паритетных началах совместное частное акционерное общество «Нефтесам», принадлежавшее государственной российской торговой компании «Самара-нефть» и бельгийской фирме «Тетрапласт», которой владел некто В. Машарин, в прошлом советский гражданин, нажививший состояние в старой теневой экономике. Во главе новой компании был поставлен Александр Дыбенко, молодой инженер, ставший чиновником Министерства энергетики и имевший тесные связи в московских высших кругах. «Нефтесам» была включена в список спецэкспортеров. Она покупала нефть в Западной Сибири, перерабатывала ее на Самарском заводе, а вывозила нефтепродукты через одесский порт. Вплоть до середины 1993 года она вывозила ежемесячно по 100 тыс. т, не встречая никаких препятствий.

Но в середине 1993 года самарский завод был передан в распоряжение ЮКОСа. На вопрос, почему его отобрали у «Нефтесама», имеются разные ответы. Один из них состоит в том, будто «бельгиец» Машарин был связан с криминальной группой Отари Квантришвили, который, в свою очередь, имел выход на тогдашнего вице-президента Александра Руцкого. Последний в это время уже попал в немилость к Ельцину, что, возможно, отразилось и на судьбе Машарина. Так или иначе, в октябре того же года генеральный директор Самарского завода был убит в подъезде своего дома. Затем люди из ЮКОСа установили контроль над заводом и информировали «Нефтесам», что эта фирма не может больше пользоваться услугами предприятия. После совещания в Москве, собранного для урегулирования конфликта, группа Машарина была обстреляна из автоматов, а он сам с тяжелыми ранами срочно вывезен в Бельгию на хирургическую операцию. Делами «Нефтесама» занялась правительственная комиссия, наложившая арест на банковские счета фирмы. Тем не менее, она создала новую компанию «Свет», которой была передана принадлежавшая «Нефтесаму» недвижимость. Глава новой фирмы некто

Владимир Васильев повел с ЮКОСом новые переговоры в Швейцарии, где обсуждал возможности восстановления прежних связей. Его пригласили посетить Самарский завод, но по возвращении в Москву он был убит при входе в Министерство топлива и энергетики (Минтопэнерго). С тех пор вопрос о принадлежности предприятия был решен окончательно в пользу ЮКОСа[75].

Однако первые годы функционирования ЮКОСа не были успешными. Резко сократилась добыча нефти, задолженность только перед государством возросла до 3,5 млрд. долл., и компания оказалась на грани банкротства. Было ли это сознательной тактикой управляющих ЮКОСа, желавших добиться приватизации концерна, сказать трудно. Так или иначе, но в результате серии тендеров и аукционов, проведенных в 1995–1996 годах, государство полностью продало свой пакет акций группе частных инвесторов, которых возглавлял президент банка МЕНАТЕП Михаил Ходорковский. Покупная цена компании была существенно ниже действительной стоимости ее разведанных резервов нефти. Через некоторое время, а именно в 1996 году, Ходорковский перешел на работу в ЮКОС, став ее президентом. После этого дела концерна пошли в гору. В конце 1997 года он приобрел контрольный пакет акций Восточной нефтяной компании. Это позволило присоединить к его владениям еще одно нефтедобывающее предприятие – «Томскнефть», а также Ачинский нефтеперерабатывающий завод и распределительную сеть в Томской и Новосибирской областях и в Хакасии. Однако попытка в 1998 году объединиться с «Сибнефтью», создав объединенный концерн ЮКСИ, закончилась неудачей. То был год финансового кризиса в России и резкого спада на мировом рынке нефти. С последующим экономическим восстановлением экспансия ЮКОСа продолжалась. В 2001 году был приобретен контроль над ВСНК (Восточно-Сибирской нефтегазовой компанией) и Ангарской нефтехимической компанией. Общая доля концерна в добыче нефти в стране в 2003 году достигла 19,2 процента, увеличившись по сравнению с 2002 годом на 0,9 процента. Однако наибольший прирост добычи приходится именно на 2002 год, когда ее доля поднялась до 18,3 процента по сравнению с 16,7 процента в 2001 году. По совокупности этих показателей ЮКОС лишь ненамного отставал от ЛУКОЙЛа и поставил перед собой задачу к 2004 году выйти на первое место. Но этого не случилось, о чем ниже.

Любопытно, что интерес группы Ходорковского к нефтяным делам начался еще в 1992 году, когда подконтрольная ему фирма «МЕНАТЕП-импекс» получила от правительства разрешение на осуществление бартерного обмена российской нефти на кубин-

ский сахар. Хотя выделенная квота нефти была погружена на корабли, только половина ее была доставлена до портов назначения. Разъяренная Куба продала выделенный ею сахар западным фирмам, которые в конечном счете перепродали его России по более высоким ценам. Официальное расследование не выявило виновных.

До 2003 года группа ЮКОС полностью контролировалась Ходорковским, которому принадлежали 60 процентов акций фирмы через прямое владение и в качестве совладельца финансовой группы МЕНАТЕП, принадлежащей отдельным лицам. В начале 2000 года компания получает имидж на Западе как наиболее эффективная и самая прозрачная компания в России. В сентябре 2003 года капитализация компании достигла 33 млрд. долл.

В октябре 2003 года Ходорковский (вместе со своим партнером и президентом МЕНАТЕПа Платоном Лебедевым) был арестован по обвинению в мошенничестве, связанном с некоторыми делами по приватизации начала 1990-х годов. Процесс длился до июня 2005 года, когда он вместе со своим партнером был приговорен к восьми годам лишения свободы. Во время следствия компания Ходорковского была обвинена в неуплате больших сумм налогов, и в качестве компенсации государство продало 60 процентов мощностей ЮКОСа – крупнейшую его производственную единицу «Юганскнефтегаз». Эта часть перешла в собственность государственной компании «Роснефть». Позднее остатки ЮКОСа были признаны банкротом. Вскоре компания ЮКОС перестала существовать, а ее место в нефтяной отрасли занял принадлежащий государству концерн «Роснефть».

Эта компания вплоть до 1999 года влачила жалкое существование. От нее одну за другой отсекали другие фирмы, постепенно сведя ее долю в добыче до 5–6 процентов. Последние попытки ее приватизировать делали в 1997 году Ходорковский и Березовский, но отложили свои намерения в связи с экономическим кризисом 1998 года, что оказалось для них роковым просчетом.

Осенью 1998 года новый премьер-министр Евгений Примаков назначил главой правления «Роснефти» профессионального нефтяника Сергея Богданчикова, который до того прошел все управленческие ступеньки на нефтепромыслах компании на Сахалине. При нем дела компании пошли в гору, и за короткий срок ее доля в общей добыче выросла до 8 процентов.

В 2002 году Ходорковский на встрече в Кремле публично обвинил Богданчикова в нечестной конкуренции, но недооценил своего противника, который к тому времени сблизился с Игорем Сечиным, помощником Путина и заместителем главы администрации президента. Сечин был вскоре назначен председателем со-

вета директоров «Роснефти», а против ЮКОСА возбуждено дело, закончившееся осуждением Ходорковского и продажей его компании за многомиллиардные долги. Львиная доля этого наследства досталась «Роснефти», превратившейся в один из ведущих нефтяных концернов страны (17,5 процента добычи).

В 2006 году, закрепив более 59 процентов своих акций в собственности государства, «Роснефть» провела первоначальное размещение (IPO) на лондонской фондовой бирже, после чего ее рыночная капитализация многократно выросла, составив в августе 2007 года 90 млрд. долл. (больше, чем любая другая российская нефтяная компания)[76].

Драматически складывалась и история компании «Сиданко», созданной постановлением правительства в мае 1994 года. В состав компании были включены находящиеся в федеральной собственности пакеты акций «Пурнефтегаза», «Кондпетролеума», «Черногорнефти», «Варьеганнефтегаза», «Удмуртнефти», «Крекинга» (Саратовского нефтеперегонного завода), Ангарской нефтехимической компании (АНХК) и ряд сбытовых структур. Залоговый аукцион по 51 проценту акций «Сиданко», находившихся в собственности государства, был проведен Госкомимуществом в декабре 1995 года. Победителем аукциона стала Международная финансовая компания (МФК), руководимая тогда Борисом Йорданом и входившая в группу Владимира Потанина. Ее ближайшим конкурентом была группа «Альфа», которая, как мы увидим, смогла взять реванш. В дальнейшем контрольный пакет акций перешел к холдингу «Интеррос», ставшему главным финансовым центром той же группы, руководимым самим Потаниным.

Однако его менеджерам не удалось консолидировать деятельность входящих в «Сиданко» дочерних компаний. Добыча нефти на предприятиях концерна стала резко падать. Надеясь на помощь «варягов», «Интеррос» продал 10 процентов акций «Сиданко» британской нефтяной корпорации БП (одной из крупнейших в мире) и передал ей в управление еще 10 процентов. Но дела концерна не поправлялись. Британские совладельцы также не смогли разобраться в финансовых и товарных махинациях управляющих российскими предприятиями. Некоторые из них попали под процедуру банкротства. Этому, по-видимому, способствовал конкурент Потанина – группа «Альфа» (Фридман–Авен), которая, используя свой контроль над Тюменской нефтяной компанией (ТНК), последовательно вытесняла «Интеррос» из нефтяного бизнеса.

Ключевой операцией ТНК оказался захват ею на правах управления контроля над принадлежавшей «Сиданко» компанией «Черногорнефть», которая в 1999 году попала под процедуру банк-

ротства. После серии судебных тяжб ТНК предложила вернуть ее «Сиданко», но уже в обмен на 25 процентов акций всего концерна. «Интеррос» долго сопротивлялся. Однако в 2001 году компаньон Потанина – кипрская фирма «Кантупан», которой владел Джордж Сорос, решила продать принадлежавший ей в «Сиданко» другой пакет акций в 40 процентов той же группе Фридмана. Последняя, таким образом, получила полный контроль над «Сиданко» и превратилась наряду с ЮКОСом в одного из крупнейших соперников ЛУКОЙЛа и СНГ за первенство в отрасли. Эта операция прошла с одобрения БП, которая ранее выступала против этой сделки, опасаясь, что ее оттеснят от контроля. Но после того, как за ней сохранили высший менеджмент в «Сиданко» во главе с англичанином Робертом Шеппардом, она также перешла на сторону врагов Потанина.

Любопытно, что на одном из этапов этой борьбы (в марте 2000 г.) в авиакатастрофе погибли возглавлявший «Сиданко» в 1997–1998 годах Зия Бажаев, а также глава издательского концерна «Совершенно секретно» Артем Боровик[77]. Расследование этого нашумевшего дела выявило, что катастрофа произошла по халатности обслуживающего персонала Тюменской авиационной группы. Был ли тут преступный замысел, осталось неизвестным[78].

Для вторжения в нефтяной бизнес конкурирующая группа «Альфа» использовала Тюменскую нефтяную компанию, которая была создана в 1995 году как холдинг, объединивший два нефтедобывающих предприятия в Западной Сибири («Нижневартовскнефтегаз» и «Тюменьнефтегаз», куда входило знаменитое Самотлорское месторождение), нефтеперерабатывающий завод в Рязани и пять сбытовых компаний в Тюменской области и ряде областей центральной части Европейской России. Государство было крупнейшим акционером вплоть до 1997–1998 годов, когда в итоге тендеров и аукционов контроль приобрел «Новый холдинг», принадлежавший группе «Альфа». Новые акционеры использовали при этом специальные методы давления для того, чтобы компания не осталась в руках прежнего менеджмента. Несмотря на поддержку последнего тюменскими властями, банкиры победили.

Вскоре выяснилось, что они имели влиятельных спонсоров не только в Москве, но, что было особенно важно, в высших деловых сферах США. Благодаря этому они смогли получить крупный заем от американского банка «Чейз Манхэттен» под гарантию государственного Экспортно-импортного банка США для реконструкции Рязанского завода и обновления Самотлорского месторождения. Получение этого займа не обошлось без скандала. Первоначально

против его предоставления выступила сама Мадлен Олбрайт, тогдашний государственный секретарь США. Но под давлением главы влиятельной техасской корпорации «Халибертон» Ричарда Чейни, нынешнего вице-президента США, ей пришлось отступить.

Первоначальное возражение Олбрайт было вызвано тем, что в 1999 году ТНК сумела протащить решение о банкротстве принадлежавшей «Сиданко» «Черногорнефти» и о передаче ее под контроль ТНК. При этом были проигнорированы права главного зарубежного инвестора «Сиданко» – британской компании БП, которая незадолго до этого соединилась с американским концерном «Амоко». Возмущенные инвесторы надавили на Госдепартамент, требуя принять меры против ТНК, что и было сделано. Однако позиции американских сторонников ТНК оказались сильнее. Чейни сумел объяснить в Госдепартаменте, что отказ от предоставления займа лишит «Халибертон» и другие американские фирмы выгоднейших заказов на поставку оборудования и иные работы в Рязани и на Самотлоре. БП пришлось отступить, но она все же добилась от ТНК согласия на возврат «Черногорнефти», правда, в обмен на утрату контроля над «Сиданко» со стороны потанинского «Интерроса».

После захвата контроля над ТНК во главе ее был поставлен Симон Кукес, уроженец России, который эмигрировал в США еще в молодом возрасте и проработал там в нефтяных компаниях «Филипс петролеум» и «Амоко», дослужившись до высших менеджерских должностей. Под его руководством ТНК развернула усиленную деятельность по приобретению новых предприятий. В 2000 году она купила контроль над «Лисичанскнефтеоргсинтезом» на Украине и нефтяную компанию ОНАКО в России. Хотя и не первая по величине, она добавила к общей добыче нефти ТНК еще 8 млн. т, благодаря чему вышла на положение четвертой компании в стране по объему добычи. За это приобретение пришлось заплатить свыше 1 млрд. долл., чему способствовало финансирование, полученное, в частности, от Сбербанка и Внешторгбанка, что говорит о сильных позициях группы в российском правительстве.

В то время, по словам Михаила Фридмана, его группа хотела превратить ТНК как минимум в третий по величине нефтяной концерн России, существенно увеличить его рыночную капитализацию и затем выгодно продать какой-нибудь из ведущих нефтяных корпораций. Это действительно частично удалось, когда БП купил в 2003 году половину ТНК и его представители заняли важные позиции в совете директоров, то есть объединенной

ТНК–БП. Другая половина принадлежит трем российским инвестиционным группам: «Альфа», «Аксес индастрис», «Ренова». В 2003–2004 годах ТНК–БП приобрела контроль над компанией «Славнефть», приватизированной в предыдущем году.

И еще об одной компании – «Сибнефть», которой удалось пробиться в ряды ведущих, имея столь мощных конкурентов. Как и ТНК, эта компания была создана президентским декретом в 1995 году на базе «Ноябрьскнефтегаза» в Тюменской области, Омского нефтеперерабатывающего завода, а также местных предприятий геологической разведки и сбыта. В результате аукциона на заложенные государством акции контроль (51 процент) был получен Нефтяной финансовой компанией (группа Березовского–Абрамовича), а позже еще 19 процентов купила на инвестиционном конкурсе компания «Синс», принадлежавшая Березовскому, и 15 процентов – компания «Рифайнойл», принадлежавшая Абрамовичу[79]. Поначалу компанию преследовали неудачи. В частности, в 1998 году не удался план слияния с «Сиданко». Но с ростом мировых цен на нефть начиная с 1999 года прибыли «Сибнефти» пошли в гору, и она приступила к расширению своих владений. В отличие от своих конкурентов главная ставка делалась на приобретение лицензий на новые месторождения еще до начала их эксплуатации.

Как утверждает сама компания, она гналась не столько за увеличением объема добычи, сколько за рентабельностью новых вложений и снижением издержек. Это не совсем верно. Во-первых, она появилась как активный участник борьбы за позиции в отрасли сравнительно поздно, когда главные, причем наиболее выгодные, объекты были уже захвачены конкурентами. Во-вторых, попытка расшириться за счет объединения с ЮКОСом не была ее единственной неудачей. Например, осенью 2000 года она попыталась вместе с тем же ЮКОСом купить выставленную на инвестиционный конкурс государственную компанию ОНАКО, однако проиграла в борьбе с ТНК. И это несмотря на то, что «Сибнефть» еще раньше скупила 40 процентов акций «Оренбургнефти», входившей в ОНАКО, и даже после конкурса продолжала держать это предприятие под своим контролем.

Так или иначе, добыча на ее предприятиях упала с 25,5 млн. т в 1993 году до 17 млн. в 2000 году, что составило лишь 5 процентов от общей добычи в стране. Переработка составила 12,5 млн. т, или 7 процентов от итога по всей отрасли. Тем не менее, отставая от тогдашнего лидера (ЛУКОЙЛа) по добыче в 4,5 раза, «Сибнефть» уступала ему по рыночной капитализации лишь в 3,5 раза. Летом 2001 года она выделила на выплату дивидендов по своим акциям

больше средств, чем ЛУКОЙЛ и ЮКОС, вместе взятые. Не исключено, что эта тактика позволила тогда еще больше уменьшить отрыв от лидеров по рыночной стоимости ее активов. В 2004 году компания нарастила добычу вдвое – до 35 млн. т, и ее доля от общей добычи возросла до 8 процентов.

В ходе роста капитализации «Сибнефти» выявились и любопытные особенности ее организационной структуры. Дело в том, что наряду с ядром, куда входят производственные предприятия компании, она окружила себя в виде сателлитов нефтетрейдерами, через которых осуществляется сбыт продукции. Благодаря разнице между ценой, по которой продукция им поставлялась, и ценой конечной реализации значительная часть прибыли концерна «уводилась» в эти формально независимые структуры, которые фактически принадлежат либо ей, либо ее главным акционерам (первоначально 88 процентов ее акций принадлежали приблизительно поровну Березовскому и Абрамовичу. После бегства Березовского в Лондон эта пропорция резко изменилась в пользу Абрамовича, который постепенно становился ее главным хозяином).

В 2001 году налоговое ведомство затеяло против «Сибнефти» дело о недоплате налогов, в частости путем укрывательства части ее прибыли через нефтетрейдеров. Но после встречи с Путиным Роману Абрамовичу удалось замять это дело при условии, что он включит хотя бы часть своих сателлитов в главную компанию. Так и было сделано. Летом 2001 года две небольшие зарегистрированные в Калмыкии фирмы «Вестер» и «Оливеста» были включены в состав «Сибнефти», в результате чего их прибыль существенно увеличила общую прибыль концерна, с которой и были уплачены увеличенные налоги. О масштабах данной операции можно судить по следующим цифрам. Совместные годовые прибыли этих двух посредников составляли 300 млн. долл., тогда как прибыль самого концерна (до их присоединения) – 675 млн. Можно представить себе реальную величину прибылей группы, если учесть, что присоединенные фирмы являли лишь малую часть общей посреднической сети[80].

Но первоначальное намерение продать «Сибнефть» иностранному инвестору не осуществилось. Такая сделка, по слухам, могла бы состояться еще в начале 2000 года, если бы удалось продать ее за 3–4 млрд. долл.[81] Но это еще существенно превышало ее тогдашнюю рыночную капитализацию, составившую в сентябре 2001 года 2,5 млрд. долл. Однако события развернулись совершенно в иную сторону. В связи с резким взлетом нефтяных цен капитализация компании значительно поднялась, и владелец «Сибнефти»

Роман Абрамович с выгодой для себя продал ее не иностранцам, а государству. В 2006 году компания была приобретена «Газпромом» за 13 млрд. долл., а в 2007 году она переименована в «Газпромнефть».

Это произошло уже после того, как государство приняло решение по-крупному вторгнуться в нефтяную отрасль и главные активы империи Ходорковского были перехвачены «Роснефтью». Но у «Газпрома» был и собственный интерес в покупке готового потенциала для добычи нефти параллельно с газом на новых месторождениях в шельфах северных морей. В том же 2007 году «Газпром» приобрел половину акций консорциума Сахалин-1 и Сахалин-2, состоявшего ранее из англо-голландского концерна «Шелл» и двух японских компаний.

Итоги борьбы за контроль над отраслью видны из данных о доле ведущей пятерки компаний в общей добыче нефти (по данным на 2006 г.):

| **Компания** | **%** | **Млн. т** |
|---|---|---|
| ЛУКОЙЛ | 19,4 | 89,6 |
| «Роснефть» | 17,5 | 80,8 |
| ТНК–БП | 17,3 | 79,8 |
| «Сургутнефтегаз» | 13,2 | 60,96 |
| «Газпромнефть» | 8,1 | 37,4 |
| Итого | 100 | 461,8 |

В сумме доля пяти ведущих компаний составила 75,5 процента, то есть выросла существенно по сравнению с 1999 годом, когда она составляла 56 процентов. За эти семь лет некоторые из прежних лидеров (ЮКОС и «Сибнефть») либо были сброшены, либо стали государственными. В это же время на первые позиции выдвинулись ТНК–БП и «Роснефть». Государство перестало играть роль создателя крупных частных корпораций и пошло на частичную национализацию. Впервые иностранная компания БП стала ведущим производителем на российском рынке нефтедобычи с долей в 9 процентов.

Появление государства в качестве крупного участника нефтяного рынка представляет собой крупную структурную модификацию. Сейчас две государственные компании получают почти четверть всех сверхприбылей от нефтяной ренты, и государство при желании может эти дополнительные доходы направлять в федеральный бюджет. Более того, государственные компании могли бы не следовать монополистической практике на внутренних рынках, чем ограничили бы ценовую стихию других рыночных игроков. Будет ли государство следовать этой стратегии, зависит

от его экономической политики и рыночной стратегии новой «кремлевской олигархической группы», набирающей сейчас силу. Более подробно роль этой группы мы обсудим в главе 3.

История концентрации в нефтяной отрасли выявляет некоторые закономерности, которые в том или ином виде прослеживаются и в других отраслях:

1. Как образование, так и рост ведущих концернов идет почти исключительно за счет присоединения государственных производственных объединений, то есть по мере появления у государства готовности их отдавать или продавать. Сейчас пока неясно, останется ли частичная национализация ЮКОСа единичным примером или распространится на другие компании.

2. За пределами этой борьбы находятся сейчас объединения, контролируемые властями российских автономий. Крупнейшее из них – «Татнефть». По размерам капитализации оно входит в восьмерку ведущих компаний, котирующих свои акции в Российской торговой системе (РТС). Поскольку каждое из таких предприятий является важным источником бюджетных доходов местных властей, они отнюдь не торопятся с их передачей под контроль независимых частных группировок. Тем не менее, поскольку каждое из этих предприятий акционировано и их акции в принципе находятся в свободном обороте, попытки их захвата частными группами вовсе не исключены. Как мы увидим в дальнейшем, именно позиция местных, а не обязательно центральных властей играет большую роль в формировании и экспансии крупных концернов в других отраслях.

3. Хотя поначалу борьба за контроль над предприятиями проходит не без участия, подчас активного, криминальных структур, постепенно верх берут либо сильные группировки менеджеров предприятий, либо внешние группировки инвесторов, преимущественно, но не обязательно из банковской сферы. Мы еще вернемся позже в главе 3 к специфике менеджеристского контроля в российских условиях. Здесь заметим лишь, что устойчивость этого контроля в немалой степени зависит от того, какая часть акций их предприятий находится у них в прямой собственности или под контролем. Вместе с тем, контроль внешних инвесторов не обеспечивается лишь захватом контрольного пакета акций. В не меньшей степени он зависит от их эффективного контроля над финансовыми потоками внутри концернов и от жесткого управленческого контроля над филиалами. Поскольку каждый концерн создавался как объединение ранее самостоятельных предприятий, часто имевших форму отдельных акционерных обществ, их захват внешними конкурентами возможен даже

тогда, когда предприятие формально входит в тот или иной концерн. Именно недооценка этого фактора позволила соперникам отобрать у группы Потанина контроль над «Сиданко», в котором ее позиции казались неуязвимыми.

4. Борьба за контроль над отраслью происходила на суженном поле, то есть в условиях сравнительно неблагоприятной общеэкономической конъюнктуры, когда производство в целом сокращалось или стагнировало. Поэтому, хотя сверхприбыль, как правило, была значительной, она не вела, за отдельными исключениями, к крупным инвестициям, активной разработке новых месторождений и технической модернизации. С изменением общей конъюнктуры, если это произойдет, положение может измениться. Но не внутренняя жизнеспособность концернов, а скорее благоприятные внешние условия будут решающим толчком в этой трансформации.

## 2.7. Битва за контроль над металлами

В отличие от нефти, считающейся стратегической отраслью, государство с самого начала отдало черную и цветную металлургию на откуп частным интересам. В ходе приватизации крупные металлургические комбинаты, переходя в собственность их коллективов, менеджеров и внешних инвесторов, долгое время не объединялись, по крайней мере формально. В некоторых случаях даже при консолидации собственности или системы сбыта в руках общих инвесторов или организаций формальная обособленность предприятий сохранялась. Речь, разумеется, идет о тех подотраслях металлургии, где изначально существовало достаточно большое число территориально обособленных предприятий, как, например, в алюминиевой или сталелитейной промышленности. В отличие от этого в производстве никеля с самого начала практически доминировало лишь одно предприятие, так что вопрос заключался только в том, какой группировке он достанется. Прежде чем перейти к алюминию и стали, остановимся сначала на этом сравнительно простом примере.

### *1. Никель: изначальная концентрация*

К началу 1990-х годов производство никеля было сосредоточено на Норильском горно-обогатительном комбинате на Таймыре и на двух предприятиях в Мурманской области – «Североникеле» (в Мончегорске) и «Печенганикеле» (в Печенге, части бывшей

Финляндии), причем на долю первого приходилось свыше 80 процентов их общего производства. Незадолго до конца советского периода, в ноябре 1989 года, постановлением правительства был создан государственный концерн «Норильский никель», объединивший все три предприятия. Кроме того, ему были приданы Оленегорский механический завод (в Мурманской области), Красноярский завод по обработке цветных металлов и институт «Гипроникель» (в Петербурге)[82]. За пределами концерна осталось лишь объединение «Южуралникель», которое работало исключительно на базе руды, поставлявшейся с Кубы, и поэтому не входило в единый производственный цикл, характерный для предприятий концерна. Это было важное решение, которое сохранило достигнутый высокий уровень концентрации в отрасли и не позволило ее раздробить в ходе приватизации.

В июне 1993 года концерн был преобразован в акционерное общество, а в 1994 году были акционированы входившие в него предприятия. Они были затем приватизированы в соответствии с общей схемой, по которой часть акций была передана трудовым коллективам, часть – реализована на чековых аукционах, а 38 процентов (причем 51 процент голосующих акций) оставался в федеральной собственности. Хотя на долю России приходилось 20 процентов всего мирового производства никеля, а также подавляющая часть сосредоточенного в Норильске мирового производства палладия и платины (причем значительная часть шла на экспорт), предприятия находились в тяжелом финансовом положении. Производству уделялось мало внимания, и основная борьба за контроль над финансовыми потоками шла между местными властями, криминальными структурами, красноярской краевой администрацией и федеральным правительством в Москве. При нараставшей задолженности по заработной плате катастрофически увеличивалась и задолженность федеральному бюджету.

В этих условиях в конце 1995 года государство решилось наконец на два последовательных шага. В результате залогового аукциона управление контрольным пакетом было передано потанинскому «ОНЭКСИМ-банку» («Объединенному экспортно-импортному банку»), а еще через полтора года, в августе 1997 года, в результате инвестиционного конкурса пакет перешел в собственность одного из филиалов потанинского «Интерроса» по цене 270 млн. долл.

В то время Потанина обвиняли в том, что он купил концерн за бесценок и что аукцион, на котором он получил контрольный пакет, был заорганизован. В аукционе участвовал еще один пре-

тендент, имя которого не называлось. Дело дошло до того, что тогдашний премьер Виктор Черномырдин по наущению генерального прокурора Скуратова отдал распоряжение о переносе аукциона. Дело удалось уладить лишь после вмешательства Чубайса и тогдашнего главы Госкомимущества Альфреда Коха. Вскоре Кох был уволен Ельциным за «необъективное» отношение к спорным делам. Позже Кох и Чубайс в числе других были обвинены в незаконном получении гонорара, финансированного якобы Потаниным. Считается, что это было местью Березовского и Гусинского, в частности, за проигрыш в сражении за «Норильский никель».

Впоследствии, уже при Путине, от «Интерроса» потребовали возместить 140 млн. долл. за недоплату по старому аукциону. Дело было улажено без уплаты «штрафа» после того, как олигарх по просьбе президента согласился вложить некую сумму в недостроенный никелевый завод на Кубе. Так или иначе, но с 1997 года в жизни «Норильского никеля» началась новая эпоха.

Сегодня на долю концерна приходится 85 процентов производимого в стране никеля, 71 процент меди, 95 процентов кобальта, около 100 процентов металлов платиновой группы. Существенно больше половины всей этой продукции экспортируется, что даже при больших колебаниях цен позволило постепенно стабилизировать финансовую ситуацию, расплатиться с рабочими и бюджетом, образовать некоторую прибыль и даже сделать инвестиции в модернизацию производства. Чистая прибыль концерна выросла с 328 млн. долл. в 1993 году до 1,3 млрд. в 1999 году и более 2,5 млрд. долл. в 2004 году. Тем не менее, даже при практически монопольном положении концерна внутри страны над ним постоянно нависали тучи.

В частности, существенно обострились отношения с администрацией Красноярского края, которая в результате перехода концерна под крыло московского олигарха лишилась контроля над частью его финансовых потоков. Вскоре после залогового аукциона прокуратура Норильска возбуждает против руководителей концерна дело о нецелевом использовании кредитных средств. Позже представитель тогдашнего губернатора Валерия Зубова грозит обанкротить «Норильский никель». Представителя вскоре находят убитым. В 1997 году Госдума принимает решение, требующее возврата контрольного пакета акций концерна государству. Ссора между властями и концерном неблагоприятно отражалась на делах последнего и грозила постоянными неприятностями с налоговыми и юридическими органами. Чтобы снять напряжение, концерну пришлось расстаться с Красноярским за-

водом цветных металлов, передав его в собственность краевой администрации. В результате этой сделки губернатор края практически лишился какого-либо контроля над Норильском и его округой. А после того, как президент концерна Александр Хлопонин был избран главой Таймырского автономного округа, административная самостоятельность концерна еще больше укрепилась. Еще позже Хлопонин стал губернатором всего Красноярского края, что надолго консолидировало взаимоотношения концерна с местной властью.

После финансового кризиса 1998 года концерн оказался перед угрозой продажи. Попавшему в тяжелое положение «Интерросу» пришлось решать, чем расплачиваться по долгам обанкротившегося «ОНЭКСИМ-банка». Альтернатива – приносить в жертву либо «Сиданко», либо «Норильский никель». Потанин решает отстаивать последний.

В 2000 году против концерна Федеральной комиссией по бирже и ценным бумагам было затеяно дело по поводу якобы незаконного приобретения им фирмы «Норимет», через которую идет львиная доля его экспортных операций[83]. В связи с этим была приостановлена процедура реструктуризации концерна. Дело в том, что ранее концерн выделил в своем составе два дочерних общества – Норильскую горную компанию и Кольскую горнометаллургическую компанию, причем на фондовой бирже стали котироваться отдельно акции как самого концерна, так и его «дочек». Первоначальный замысел был в том, чтобы тем самым повысить привлекательность акций в глазах инвесторов[84]. Но через несколько лет появилась другая идея – добиться котировки акций также в Нью-Йорке. Для этого была затеяна сложная комбинация, в ходе которой Горная компания становится материнской, а «Норильский никель» и «Норимет» входят в ее состав. На рынке же будут котироваться только акции Горной компании. Как и в случае с посредниками «Сибнефти», подключение «Норимета» имеет целью повысить прибыльность и капитализацию группы. Доля этого посредника в общих активах концерна достигает 11 процентов. С учетом такого добавления общая капитализация концерна осенью 2001 года чуть превышала 5 млрд. долл., но уже в 2004 году достигла 13,3 млрд. долл.

С точки зрения концентрации производства в отрасли эта реструктуризация мало что изменила. Но вполне возможно, что это только первый шаг по привлечению в нее сильных зарубежных инвесторов и в конечном счете передаче им контроля. Это тем более вероятно, что уже в 1999 году на долю иностранных акционеров приходилось 24 процента всех акций. Правда, это были

главным образом портфельные вложения инвестиционных фондов, не претендовавших на контроль или участие в управлении. Но это положение может радикально измениться, если группа Потанина решит выгодно продать свой пакет в 55 процентов.

### *2. Алюминий: от разброда до монополизации*

Россия унаследовала от плановой экономики высокоразвитую алюминиевую промышленность, уступавшую лишь США по выплавке этого важного металла. Причина такого взлета практически полностью объясняется потребностями военно-промышленного комплекса. В советское время лишь малая часть российского алюминия шла в гражданское производство и на экспорт, львиная же доля поглощалась самолетостроением, преимущественно военным. После распада СССР самолетостроение резко сократилось и внутренняя потребность в алюминии упала. На первое место в структуре спроса вышел экспорт, который в первые реформенные годы быстро увеличивался. В 1992 году было вывезено 570 тыс. т первичного металла, в 1993 году – 810 тыс. т и в 1994 году – уже 2,2 млн. т. Рост экспорта продолжался и в дальнейшем – 2,7 млн. т в 1997 году и 3,1 млн. т в 1999 году. В последние годы вывоз алюминия колеблется в пределах 3 млн. т. Благодаря высокому зарубежному спросу производство первичного алюминия практически оказалось вне общего экономического кризиса в экономике. После небольшого падения в 1991 году объем производства быстро восстановился и стал постоянно расти начиная с 1995 года. В отличие от этого выпуск алюминиевого проката, шедшего преимущественно на внутренний рынок, первоначально упал наполовину и стал восстанавливаться лишь в 1999 году. В этих условиях производство алюминия постоянно поддерживалось экспортом. Главными источниками прибыли являлись: колебавшийся по годам разрыв между внутренними и мировыми ценами и сравнительно низкая себестоимость металла вследствие низких тарифов на электроэнергию. В советское время алюминиевые заводы возводили вблизи крупных гидроэлектростанций, что делало производство алюминия выгодным даже при условии, если главным источником бокситов был импорт из Латинской Америки и Африки.

Первоначально выплавка алюминия приходилась практически на долю десятка заводов, из которых наиболее крупными были Красноярский, Братский и Саянский. Предприятиями второго плана, но также крупными по мировым меркам были Иркутский, Новокузнецкий, Волгоградский и Кандалакшский заводы.

После ликвидации централизованного управления отраслью государство не делало попыток создания крупных алюминиевых концернов. Каждое предприятие акционировалось самостоятельно и в ходе чековых аукционов каждое получало разных новых хозяев. Затем, как правило, следовали войны за передел захваченного. Борьба, как мы увидим, была не просто острой, но порой даже драматической и подчас кровавой. Ее конечным итогом к 2001 году была фактическая монополизация отрасли только двумя группами, на долю которых приходится соответственно 70 и 20 процентов всей продукции. Вслед за никелем это, пожалуй, наиболее высокий уровень концентрации капитала в какой-либо из отраслей российской промышленности. Как же шла эта борьба?

Одна из ее особенностей была в том, что с самого начала значительную роль стали играть международные посредники по сбыту металла на мировом рынке. Главная биржа по сделкам с алюминием находится в Лондоне, и именно компании, освоившие продажи на этой бирже, стали ключевыми фигурами сначала в монополизации торговли российским металлом, а потом и в попытках подчинить и предприятия, его производящие. Именно от них первоначально исходит идея «толлинга», то есть организация экспорта на началах обработки сугубо импортного сырья (бокситов), причем обработчики – производители алюминия освобождаются от уплаты большей части налогов и пошлин. В марте 1992 года эта схема была одобрена распоряжением президента Б. Ельцина применительно к Братскому заводу (БрАЗу), а затем распространена и на другие предприятия отрасли. В результате прибыльность экспорта алюминия неизмеримо возросла.

Вместе с тем, усилились и позиции посреднических фирм, которые не только контролировали выход предприятий на внешний рынок, но и держали в руках поставки импортного сырья – бокситов. Непоставка сырья грозила остановкой предприятий и серьезным материальным ущербом, так как восстановление непрерывного производства требовало времени и больших расходов. Еще в 1991 году видное место в торговле российским алюминием заняла швейцарская компания «Марк Рич».

Но очень быстро она была оттеснена двумя другими соперничающими между собой группами – АИОК (сокращение от «Алюминиум интернэшнл организэйшн компани») и ТУГ (сокращение от «Трансуорлд груп»). ТУГ основали в 1992 году братья Михаил и Лев Черные – выходцы из советской Средней Азии. На чековых аукционах в том же году они сумели приобрести крупные пакеты акций БрАЗа и КрАЗа и с этого момента на время взяли их под

свой контроль[85]. Помогли и связи Черных в правительстве. Заместитель премьера Олег Сосковец, в то время курировавший металлургию, лично представил Льва Черного на совещании директоров алюминиевых заводов, рекомендовав как «потенциального западного партнера». Благодаря этой протекции руководство КрАЗа в конце 1993 года подписывает контракт с ТУГом, по которому завод перерабатывает для сбыта через фирму Черных 300 тыс. т ежегодно вплоть до 2003 года. Но уже в начале 1994 года следственные органы возбуждают уголовное дело по поводу оплаты части сделок с ТУГом фальшивыми авизо. Вскрывший эти злоупотребления генеральный директор КрАЗа Михаил Турушев был избит до полусмерти в подъезде собственного дома и был вынужден уйти на пенсию. Его заменяет коммерческий директор завода Юрий Колпаков, который считался «человеком» Черных.

Тем временем в 1994 году ТУГ увеличивает свои владения акциями БрАЗа на инвестиционном конкурсе. Заявки конкурентов (групп Виктора Вексельберга и Василия Бойко) отвергнуты без рассмотрения[86]. В том же году правительственная комиссия во главе с Олегом Сосковцом отвергает попытки Министерства природы и Федеральной службы валютного и экспортного контроля отменить систему «толлинга». Тогда же арестован следователь МВД Владимир Семенцов, неосторожно затеявший было против Сосковца дело о крупных хищениях в торговле алюминием. Семенцов провел в тюрьме полтора года, но впоследствии был полностью оправдан.

Тем не менее, «толлинговое» дело всерьез вспугнуло и зампремьера, и руководителей предприятий. В октябре 1994 года генеральный директор КрАЗа Колпаков вычеркивает фирмы, контролируемые ТУГом, из списка акционеров завода. В феврале 1995 года постановлением правительства создается финансово-промышленная группа (ФПГ) Транснациональная алюминиевая компания (ТАНАКО), куда входит и КрАЗ. С этого времени на заводе появляется ставший впоследствии знаменитым Анатолий Быков – местный криминальный авторитет, который был призван защитить завод от попыток ТУГа восстановить свой контроль. Одновременно была сделана попытка уладить дело полюбовно. Но в апреле 1995 года в Москве был убит заместитель Колпакова Вадим Яфясов, только что назначенный на этот пост якобы для достижения мирного соглашения.

Фигура Яфясова заслуживает особого внимания. Считается, что именно он, имея высокие связи в Российском комитете по металлургии (Роскомметаллургии), еще в 1992 году оказал братьям Черным непосредственную поддержку в установлении контро-

ля над БрАЗом. Затем он, создав собственную фирму, становится партнером Михаила Живило, первоначально установившего контроль над компанией «Новокузнецкий алюминиевый завод» (НкАЗ), часть продукции которой также экспортировалась через ТУГ. Однако летом 1993 года руководство НкАЗа обвинило фирму Яфясова в том, что она расплачивалась фальшивыми авизо. Контракт с ней был разорван, а сам Яфясов ушел на работу сначала в Роскомметаллургии, а затем в тюменский банк «Югорский».

Почти через два года, в марте 1995 года, он возвращается в алюминиевый бизнес в качестве заместителя генерального директора КрАЗа. По одной версии руководство завода хотело использовать его близость к ТУГу для урегулирования конфликта с ним. По другой – он не только не способствовал примирению сторон, но, напротив, начал переговоры об установлении долгосрочных отношений с АИОК – в то время главным конкурентом Черных в торговле российским алюминием. По этой версии Яфясов был убит в отместку за измену ТУГу. Через два месяца был убит также Олег Кантор – глава и владелец банка «Югорский», где Яфясов работал до перехода на КрАЗ. Считалось, что оба были убиты по заказу Черных. Делом занялся следственный комитет МВД. В письме в эту инстанцию, присланном из Венесуэлы, один из братьев категорически отверг обвинение. Дело сдается в архив. Но много позже, в 2001 году, с таким же обвинением в адрес Черных выступил уехавший в США Михаил Живило, причем выступил официально в своем обращении в суд Нью-Йорка с жалобой на «Сибирский алюминий». Серия убийств 1995 года на этом не закончилась. В конце августа стало известно, что на конкурс по продаже выставляется принадлежащий государству пакет акций КрАЗа (37 процентов) и что главный конкурент Черных – АИОК решил участвовать в торгах. Буквально через неделю российский управляющий фирмы был найден убитым. После этого АИОК сочла за благо уйти из российского алюминиевого бизнеса. К списку трейдеров этим металлом присоединяется новый сбытовой партнер КрАЗа – фирма «Кразпа металс», которой владеет с заводом пополам компания «Гленкор» – бывшая фирма Марка Рича, купленная и переименованная группой «Альфа» (Фридман–Авен). В 1997 году новая группа добивается смены руководства КрАЗом и назначения там генеральным директором своего представителя Игоря Вишневского. Но ненадолго. Все бóльшую власть там получает криминальный авторитет Анатолий Быков, скупивший 10 процентов акций завода и поставивший под свой контроль и другие пакеты, в том числе через банк «Российский кредит», где он стал вице-президентом[87].

Несмотря на временное поражение в Красноярске ТУГ все еще остается в списке ведущих групп, контролирующих алюминиевый бизнес. В июле 1996 года она подписывает с Саянским, Братским и Павлодарским (Казахстан) заводами, а также «Залогбанком» (под контролем ТУГа) протокол о создании финансово-промышленной группы «Сибирский алюминий». Впоследствии это первоначальное соглашение об общности интересов перерастет в мощнейший концерн в отрасли. Но пока приходится защищаться от ударов конкурентов. В декабре того же года в Швейцарии арестовывают Михаила Черного по подозрению в связях с криминальными кругами. Следственный комитет МВД берет его под защиту, сообщая швейцарским властям, что к Черному претензий нет. Его быстро выпускают на волю. Но это – одна из последних удач ТУГа. Через год, в конце 1997 года, БрАЗ, Саянский и Новокузнецкий заводы объявляют о разрыве отношений с ТУГом. Еще через год Черные добиваются передачи им в управление 27 процентов КрАЗа и вновь пытаются подчинить завод. Но Анатолий Быков, ставший председателем его совета директоров, всячески этому препятствует. Однако у Быкова появляется новый враг – красноярский губернатор Александр Лебедь. Против Быкова затевается уголовное дело. В апреле 1999 года он вынужден эмигрировать. В октябре того же года он был арестован в Венгрии и вскоре депортирован в Россию. Но и находясь в тюрьме, он упорно отказывается продать кому-либо принадлежащий ему пакет акций. Однако отстранение Быкова не привело к возрождению прежнего влияния ТУГа. В отрасли растущую роль стали играть фигуры, ранее не столь заметные, прежде всего Олег Дерипаска.

Опорной базой этого нового олигарха стал Саянский завод (СаАЗ) – наиболее современное в техническом отношении предприятие в отрасли, построенное при советской власти (сдано в эксплуатацию в 1985 г.). Приватизированный в 1993 году, завод первоначально оставался как бы без хозяина. Фирма «Ал-инвест», скупившая часть его акций, мало интересовалась реальным управлением. Предприятие какое-то время фактически контролировалось криминальными структурами, в частности местным «авторитетом» Владимиром Татаренковым. В начале 1994 года ТУГ решил взять завод под свой контроль и добился назначения его коммерческим директором В. Токарева, обязавшегося соблюдать интересы Черных. Попытки Татаренкова восстановить свои позиции не привели к успеху. ТУГ прервал с ним переговоры и натравил на него местные власти. В ответ и сам Токарев, и ряд других руководителей завода пали жертвами заказных убийств. Позже Татаренков столкнется в Красноярске с Быковым и будет вынуж-

ден бежать за границу. Его арестуют в Греции, вернут в Россию и будут использовать его показания против Быкова, от которых он потом откажется. Но вернуть контроль над СаАЗом Татаренкову так и не удалось.

В сентябре 1994 года компании, за которыми стояли Черные, выиграли инвестиционный конкурс и стали крупнейшими акционерами завода. Председателем совета директоров становится вице-президент «Транс-Сис» (одной из компаний Черных) Владимир Лисин, а генеральным директором – будущий олигарх, тогда мало кому известный 26-летний Олег Дерипаска. Начало его блестящей карьеры, таким образом, связано с прямым покровительством братьев Черных. Трудно сказать, почему выбор пал именно на него. Так или иначе, но получивший два высших образования (физический факультет МГУ и Академия им. Плеханова) Дерипаска оказался и способным менеджером. Под его руководством завод стал ведущим в отрасли по рентабельности. Но не только. В отличие от Красноярского и Братского заводов, с его приходом в Саяногорске установилось относительное спокойствие, и от криминальных авторитетов удалось освободиться[88].

Молодой менеджер взял также курс на создание вертикального интегрированного объединения предприятий, производящих не только первичный алюминий, но и алюминиевый прокат и изделия из него. Что более важно, его союз с Черными позволил ему положить начало концерну «Сибирский алюминий», которому суждено было стать лидером–монополистом в отрасли. Это случилось, как отмечено выше, в июле 1996 года, когда Саянский и Братский заводы вместе с Павлодарским заводом в Казахстане, «Залог-банком» и ТУГом (оба под контролем Черных) подписали протокол о создании финансово-промышленной группы под этим названием. В то время это было скорее соглашение о намерениях, нежели реальная интеграция, но, в отличие от нескольких других подобных консорциумов, ему не суждено было развалиться. В июне 1998 года проводится дополнительная эмиссия акций СаАЗа, в результате которой Дерипаска получает крупный пакет акций в собственность, в октябре того же года становится генеральным директором, а затем и президентом «Сибирского алюминия» («Сибал»).

В последующем Дерипаска оказался и недюжинным дипломатом. Идя на тактические союзы с конкурентами, он освобождается от опеки ТУГа, с которым даже разрывает контракты об обязательной поставке металла на экспорт. Но разрыв, как показало будущее, был далеко не полным. Михаил Черный остается одним из крупнейших акционеров СаАЗа. Временное сближение

с Быковым позволяет Дерипаске получить управление контрольным пакетом Самарской металлургической компании (САМЕКО) – крупнейшего завода по прокату алюминия в Европе. Временный союз с Анатолием Чубайсом и РАО «ЕЭС России» позволяет укрепить позиции в центральных и региональных органах власти.

В начале 2000 года Дерипаска провел операции по захвату Новокузнецкого завода (НкАЗа) и Николаевского глиноземного завода (НГЗ) в Украине. Новокузнецкая история проходила особенно драматично. НкАЗ с 1993 года находился под контролем Металлургической инвестиционной компании (МИКОМ), принадлежавшей Михаилу Живило. Но со временем Живило умудрился войти в конфликт с кемеровским губернатором Аманом Тулеевым, который решил от него избавиться. Губернатор стал, таким образом, естественным союзником Дерипаски. Пригодился и контакт с Чубайсом. Подконтрольное РАО «ЕЭС России» предприятие «Кузбассэнерго» вчинило судебный иск к НкАЗу о неуплате долгов и добилось назначения там внешним управляющим представителя «Сибала». Одновременно Дерипаска вел с Живило переговоры о покупке у него крупного пакета акций завода, но договориться им не удалось. Живило медлил, полагая продать подороже другому покупателю – ЛогоВАЗу Березовского. Промедление оказалось губительным. Живило был обвинен в организации покушения на Тулеева и вынужден эмигрировать. Будучи в эмиграции, он продал свой пакет акций американскому инвестору российского происхождения, у которого его перекупила компания Дерипаски. НкАЗ перешел под контроль «Сибала».

Тогда же завершилась «историческая» сделка о продаже акций БрАЗа и КрАЗа, принадлежавших ТУГу и лично Черным, главному акционеру «Сибнефти» Роману Абрамовичу. Оба завода, а также НкАЗ и украинский НГЗ поступили под контроль вновь созданного концерна «Русский алюминий» («Русал»), куда вошел и «Сибал». В целом под контролем группы оказалось 70 процентов российского производства первичного алюминия[89].

Хотя сначала казалось, что «Сибнефть» является одним из главных владельцев «Русала», Абрамович продал в 2003 году свои акции Дерипаске, сделав его безраздельным хозяином крупнейшего российского алюминиевого концерна и вторым после Абрамовича богачом России. В начале 2006 года его имущество оценивалось в 12,7 млрд. долл. Его главная компания теперь называется «Основной элемент».

Единственным крупным конкурентом «Русала» является холдинг «Сибирско-Уральская алюминиевая компания» («СУал»), в который входят два сравнительно крупных завода – Уральский

и Иркутский, а также три небольших – Богословский, Кандалакшский и Надвоицкий. У этого концерна сильная сырьевая база – крупнейшее в Европе Тиманское бокситовое месторождение, а также рудники на северном и южном Урале. «СУал» контролирует компания «Ренова», принадлежащая Виктору Вексельбергу. Первоначально эта фирма занялась посредничеством в сбыте алюминия и со временем вошла в число ведущих трейдеров. Однако ее попытки приобрести крупные пакеты акций ведущих алюминиевых заводов закончились неудачей. Заявка «Реновы» на инвестиционном конкурсе 19 процентов БрАЗа в 1994 году была снята с рассмотрения без всяких объяснений, а из КрАЗа Вексельберг и его компаньон Василий Анисимов (фирма «Трансконсалт»), где им удалось стать акционерами, были вытеснены более сильными конкурентами. Успешнее они действовали на упомянутых предприятиях второй величины. Формально «СУал» был создан только в 2000 году, то есть почти одновременно с «Русалом». Почти сразу же после этого у Анисимова убили дочь. Вскоре он был вынужден выйти из игры и уехать в США, оставив созданный им и Вексельбергом концерн целиком под контролем «Реновы».

Позиции «СУала», казалось бы, не столь сильны: оборот концерна вчетверо с лишним меньше, чем у «Русала»[90]. Однако Вексельберг имеет сильного союзника в лице группы «Альфа», вместе с которой он участвовал в захвате Тюменской нефтяной компании еще в 1997 году. Хотя самой «Альфе» и не удавалось до сих пор проникнуть в алюминиевый бизнес, вовсе не исключено, что такая достаточно агрессивная группа попытается сделать это в дальнейшем.

В процессе алюминиевой и нефтяных авантюр Вексельберг существенно увеличил свое состояние. В начале 2006 года оно оценивалось в 8,1 млрд. долл. и он стоял пятым в списке самых богатых людей России.

Подведем итоги. В алюминиевой промышленности достигнут один из наивысших уровней концентрации капитала. Всего двум концернам принадлежит контроль над 90 процентами всей продукции отрасли, причем одной из них – над 70 процентами. Этот результат достигнут несмотря на то, что первоначально предприятия приватизировались раздельно и попали под контроль большого числа ожесточенно соперничавших между собой групп. Одни из них были группами менеджеров, другие – внешних инвесторов, в том числе и базирующихся за рубежом.

Но в отличие от нефтяной промышленности, где в ряде случаев группам менеджеров удалось сохранить доминирующие позиции в созданных ими концернах, в алюминиевой отрасли лишь

одна группа менеджеров, а именно Олега Дерипаски, выжила в этой борьбе. И то только потому, что опиралась на союз и поддержку сильных внешних инвесторов – сначала группы Черных, а затем акционеров «Сибнефти».

В 2006–2007 годах был сделан еще один шаг в консолидации отрасли – объединились под одним контролем «Русал» Олега Дерипаски и «СУал» Виктора Вексельберга. Объединенный концерн, куда входит также базирующаяся в Швейцарии международная фирма по торговле голубым металлом, становится первым в мире по производству первичного алюминия, обогнав американскую АЛКОА и канадский АЛКАН. Готовится первоначальное размещение его акций на лондонской бирже. В предварительном порядке рыночная капитализация объединения оценивается как минимум в 25–30 млрд. долл.

### *3. Сталь*

Черная металлургия представляет собой одну из наиболее сложных по организационной структуре отраслей российской тяжелой индустрии, поскольку она разбита на несколько четко определенных подотраслей. Это – собственно производство стали и проката, производство специальных сталей, производство железорудного сырья, производство коксующихся углей, производство ферросплавов, производство метизов (стандартизированных металлических изделий), производство труб. В каждой подотрасли существуют от 2–3 до 8–9 крупных предприятий. Наименьшее число таких предприятий (всего два) в производстве ферросплавов, наибольшее (девять) – в производстве собственно стали и проката. Но немалое их число имеется в двух подотраслях, поставляющих в основное производство сырье: восемь предприятий в производстве железорудного сырья и шесть – в производстве кокса. В производстве одного из главных конечных видов продукции – труб – насчитывается семь предприятий. Общее число крупных предприятий в отрасли около 40.

При советской власти все они управлялись в рамках одного министерства. После начала рыночных реформ было сделано несколько попыток сохранить единство отрасли. На базе прежнего министерства была создана Корпорация производителей черных металлов («Росчермет»), которую пытались преобразовать в монопольную государственную компанию. Первая попытка, сделанная в конце 1991 – начале 1992 года и связанная с именами бывших министров Олега Сосковца и Серафима Колпакова, заканчивается неудачей. В 1993 году в правительстве появляется

проект создания вертикально интегрированных холдингов из производителей угля и стали. Ввиду сильного сопротивления со стороны предприятий и трейдеров, поддержанных главой Госкомимущества Анатолием Чубайсом, от этого проекта также пришлось отказаться. В 1995 году, когда приватизация металлургических предприятий уже шла полным ходом, Сосковец, теперь уже в качестве вице-премьера, к тому же близкого к президенту Ельцину, предложил объединить все оставшиеся еще в собственности государства пакеты акций металлургических комбинатов в один холдинг. В сентябре он добивается подписания президентского указа о создании государственного акционерного общества «Российская металлургия», куда должны были войти три крупнейших предприятия – Магнитогорский и Новолипецкий комбинаты и «Северсталь». Но у Чубайса к этому времени уже были готовы залоговые аукционы, по которым государственные пакеты акций в ряде отраслей, не только в черной металлургии, должны были быть переданы под контроль банков. В столкновении с Сосковцом Чубайс одержал верх. Указ о создании «Российской металлургии» так и остался невыполненным. А в конце 1997 года акционерное общество под этим названием президентским указом было ликвидировано[91].

Итак, приватизация в черной металлургии, как и в большинстве других отраслей, проводилась раздельно по предприятиям, и естественно, что вокруг них шла классическая для того периода борьба за раздел богатого государственного наследства. Для краткости остановимся только на дележе заводов по производству собственно стали и проката, тем более что именно вокруг них постепенно складывались металлургические группы, куда входили поставщики сырья и крупные потребители готовой продукции.

Из девяти главных предприятий этой подотрасли выделяются три лидера – те самые, которых Сосковец пытался выделить в государственный сверххолдинг: «Северсталь» (ССт), Магнитогорский (ММК) и Новолипецкий (НЛМК) металлургические комбинаты. Каждый из них производит по 9–11 млн. т стали в год. Вместе с приближающимся к ним по размеру Западно-Сибирским металлургическим комбинатом (ЗСМК – около 5 млн. т) на долю этой четверки приходится около 70 процентов общего производства стали в стране[92]. За них и шла в первую очередь борьба.

Наименее болезненно она проходила на крупнейшей в отрасли «Северстали», созданной в сентябре 1993 года как акционерное общество на базе Череповецкого металлургического комбината. Его ведущие менеджеры с самого начала вложились в скупку акций своего предприятия и сумели быстро захватить контрольный

пакет. Как только в марте 1995 года акции Череповецкого комбината были выставлены на чековый аукцион, его финансовый директор Алексей Мордашов по просьбе тогдашнего генерального директора Юрия Лопухина создает для скупки акций специальную фирму «Северсталь-инвест». В октябре 1995 года, пока на других предприятиях отрасли идут залоговые аукционы, фирма, которую фактически контролирует Мордашов, скупает 15-процентный пакет, принадлежащий государству, и добивается передачи еще 5 процентов трудовому коллективу предприятия, то есть тем же менеджерам. В апреле 1996 года, исподволь подготовив почву, добивается «повышения» Лопухина в председатели совета директоров и собственного избрания генеральным директором. С этого времени он становится практически единоличным хозяином на комбинате. По данным на август 2001 года, менеджеры и филиалы «Северстали» контролируют более 70 процентов ее акций, причем на долю фирмы «Северсталь-гарант» приходится 43,7 процента, фирмы «Северсталь-инвест» – 18,2 процента и лично Мордашова – 16,6 процента[93]. Рыночная стоимость его личного пакета оценивалась осенью того же года в 160 млн. долл. Это было много меньше, чем состояния тогдашних ведущих российских олигархов, но весьма значительная сумма даже по международным меркам. Капитализация «Северстали» непрерывно росла, и состояние Мордашова в начале 2006 года согласно «Форбсу» оценивалось в 6 млрд. долл., а уже через год «Финанс» называет цифру 11 млрд. Это означает, что теперь он владеет большинством акций своей компании. Однако следует иметь в виду, что личное состояние Мордашова включает и другие активы, в частности в автомобильной промышленности. Кроме того, напомним, что все российские состояния крупных собственников в период 2001–2007 годов резко выросли вследствие как экономического бума, так и бума на фондовом рынке.

Говорят, что успех Мордашова отчасти связан с покровительством Чубайса, у которого он был студентом в Ленинградском инженерно-экономическом институте. Но его качества как хорошего менеджера и финансиста неоспоримы. В конце концов ему, потомственному металлургу и уроженцу Череповца, пришлось подниматься на комбинате с низов. Его первая должность там после возвращения из института – это скромное место главного экономиста одного из цехов. В 24 года он прошел стажировку на металлургическом предприятии в Австрии. Вскоре после этого он стал финансовым директором концерна. Явно превосходя своих сослуживцев по знанию финансов и не уступая им в технических знаниях, он сумел стабилизировать экономическое положение

предприятия, овладеть его финансовыми потоками и сравнительно быстро стать хозяином положения[94].

Так или иначе, но работа «Северстали» была сравнительно успешной. Концерну удалось проникнуть на американский рынок и сбывать там свою продукцию в конкуренции с местными производителями, что позволяла низкая себестоимость череповецкого горячекатаного проката. В конце 1998 года против российских производителей в США было начато дело по обвинению в демпинге. На импорт российской стали были введены квоты, и американский рынок оказался для них фактически закрыт. Но экспорт на другие иностранные рынки, в том числе в Европу и Азию, продолжался. Несмотря на наскоки в США многие специалисты на Западе продолжают считать «Северсталь» передовым предприятием. В 2000 году Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) предоставил концерну кредиты на дальнейшую модернизацию. А крупнейший голландский электротехнический концерн «Филипс» включил «Северсталь» в число своих официальных поставщиков.

На внутреннем рынке концерн ведет курс на диверсификацию продукции. Так, купив у Ижорских заводов прокатный стан-500, он стал одним из ведущих производителей труб широкого диаметра для газовой промышленности. Затем, поставив под контроль еще три трубопрокатных завода, сосредоточил в своей группе треть всего отечественного рынка труб. В конце 2000 года он приобрел также 45 процентов акций Ульяновского автозавода, а затем и Заволжский моторный завод (поставщик двигателей для автозаводов), закрепляя свою роль крупного поставщика для отечественной автомобильной промышленности. Позиции «Северстали» до последнего времени казались неуязвимыми.

Однако, несмотря на эти успехи, конкуренты стали подбираться к группе Мордашова с неожиданной стороны. В середине 2001 года по явно инспирированному алиментному иску его разведенной жены решением суда был арестован находящийся в его собственности и управлении пакет в 35 процентов акций концерна. Считается, что за этими действиями может стоять стремление окрепших конкурентов заставить Мордашова продать им свой контроль над «Северсталью». Впрочем, Мордашову удалось уладить это дело на сравнительно выгодных для себя финансовых условиях и, что главное, – сохранить полный контроль над своими предприятиями. Сказались и близкие связи, установленные с президентской администрацией.

В 2006 году с личного одобрения Владимира Путина Мордашов решил попробовать свои силы в новом для себя виде внешней

экспансии. Он предложил объединение «Северстали» с крупнейшим в Западной Европе производителем стали – люксембургским концерном «Арселор». В случае успеха он получил бы близкий к контрольному пакет акций объединенной компании, которая становилась первой по выплавке стали в мире.

Правление «Арселора» было близко к тому, чтобы согласиться. Но против слияния выступили мощные американские и французские финансовые круги. А главное – у Мордашова появился конкурент в лице проживающего в Лондоне индийского металлургического магната Лакшми Миттала, которого в конечном счете люксембургский концерн предпочел как партнера по слиянию.

Несмотря на эту неудачу, Мордашов приобрел в международных деловых кругах немалую известность и новые связи.

Крупнейшим из конкурентов Мордашова внутри страны является группа «Евразхолдинг» – Уральская горно-металлургическая компания (УГМК), возникшая в 1999 году. Сейчас она объединила Западно-Сибирский («Запсиб»), Кузнецкий (КМК) и Нижнетагильский (НТМК) металлургические комбинаты, два завода по производству специальных сталей, Качканарский горно-обогатительный комбинат (ГОК), два крупных производителя коксующихся углей и Серовский завод ферросплавов. Но эта лидирующая сейчас группа складывалась постепенно и в упорной борьбе.

Приватизация этих предприятий началась с мая 1993 года, когда правительство выставило на аукцион 35 процентов акций «Запсиба» и 27 процентов акций НТМК, а в ноябре того же года – 35 процентов акций КМК. Еще через два года начинаются залоговые аукционы, но первый аукцион по «Запсибу» не привлек внимания инвесторов, что логично, так как предприятие в то время было на краю банкротства. Летом 1996 года сначала «Кредобанк», а затем группа «Альфа» попытались начать против предприятия формальную процедуру банкротства за долги, но после вмешательства правительства комбинат получил отсрочку. Еще через год «Альфа» добилась введения на «Запсибе» внешнего управления, но благодаря усилиям областных властей управляющим назначают местного банкира. В конце концов «Альфе» пришлось отказаться от планов взять комбинат под контроль.

В феврале 1996 года происходит первый в стране случай захвата предприятия – КМК – силой с участием судебных приставов. За этим стоит фирма, контролируемая группой МИКОМ, где главную роль играл получивший впоследствии громкую известность Михаил Живило. МИКОМ (сокращение от Металлургиче-

ская инвестиционная компания) была первоначально создана в 1991 году маклером Российской товарно-сырьевой биржи Михаилом Живило и его братом. В ее планы входила скупка металлургических предприятий при помощи западных кредитов. Но успехов в этом деле у группы не было, и попытка захвата КМК напрямую, без крупных вложений капитала была их первым крупным делом, обратившим на себя внимание. По слухам, поддержку МИКОМу оказал тогдашний председатель законодательного собрания Кемеровской области Аман Тулеев. Но попытка была в конечном счете сорвана из-за вмешательства губернатора области Михаила Кисляка, поддержавшего старый менеджмент комбината[95].

Новый этап борьбы за оба комбината начинается в 1998 году с избранием Амана Тулеева губернатором, который решил их объединить в один концерн. На этот раз его интересы и интересы Михаила Живило разошлись. Вопреки желанию губернатора МИКОМ добилась решения о банкротстве КМК и назначении своего человека временным управляющим. Но через несколько месяцев Тулеев через местную прокуратуру настоял на возбуждении уголовного дела против МИКОМа по обвинению в выводе денег из комбината и отстранении внешнего управляющего, представлявшего группу Живило. Это было равносильно объявлению войны. Силы оказались неравными. В конце 1999 года МИКОМ лишают контроля над крупнейшим угольным разрезом области. После этого Живило был вынужден продать и свои прочие угольные активы и уйти из черной металлургии. О том, как его вытеснили из алюминиевого бизнеса, рассказано в предыдущем разделе.

На «Запсиб» новым внешним управляющим тогда же был назначен представитель растущего медного магната Искандера Махмудова, которому предстояло сыграть немаловажную роль в последующих событиях, выходящих далеко за пределы собственно Кузбасса[96]. Дело в том, что в 1999 году у новых группировок (Махмудова и Александра Абрамова) пробудился интерес к Нижнетагильскому металлургическому комбинату на Урале, который также находился в предбанкротном состоянии. Непосредственным поводом к этому послужило созванное по инициативе Свердловского губернатора Эдуарда Росселя всероссийское совещание, которое рекомендовало правительству рассмотреть вопрос о создании на НТМК стана по производству труб большого диаметра для «Газпрома». Хотя этот проект в Нижнем Тагиле так и не был реализован, в то время перспектива получения крупного денежного вливания позволила комбинату достичь мирового соглашения со своими кредиторами. В это же время контроль над предприятием перешел к компании «Евразхолдинг», которой командовал

Александр Абрамов. На контроль претендовал и уже упомянутый Махмудов, но в результате между ним и Абрамовым возникла не вражда, а близкое сотрудничество.

В основе этого альянса лежала идея объединения кемеровских и уральских металлургических предприятий в одном концерне. В дополнение к «Запсибу», где уже сидел новый управляющий от Махмудова, еще один его представитель был назначен управляющим на КМК. Тут же было объявлено о сотрудничестве с НТМК, где утвердился Абрамов. В августе 2000 года «Евразхолдинг» по соглашению с группой «Альфа» получил контроль над «Запсибом» в обмен на обязательство расплатиться за долги комбината.

Вскоре Махмудов захватил Качканарский ГОК, расположенный на Урале, недалеко от Нижнего Тагила, и являющийся главным поставщиком руды для НТМК. Еще в 1997 году предприниматель Павел Федулов купил 19 процентов акций комбината, обещав перепродать его фирме, контролируемой генеральным директором ГОКа Джалолом Хайдаровым. Но обещания своего он не сдержал, за что был обвинен в мошенничестве. Федулову пришлось отсидеть срок, но акции все же остались у него. После долгих перипетий в январе 2000 года комбинат был физически захвачен командой медного магната Махмудова, а Хайдаров и его партнеры обвинены в том, что украли акции ГОКа у их законных владельцев. Захват комбината не привел к ссоре с Абрамовым. Тому достался НТМК, а рудники – Махмудову. Связанные технологической цепочкой, они не стали конфликтовать.

Союз Абрамова и Махмудова позволил поставить под их совместный контроль 30 процентов российской металлургии. В 2005 году альянс стал крупнейшим производителем стали, вторым после «Северстали», выплавляя 12 млн. т в год. Однако до сих пор формального объединения «Евразхолдинга» и Уральской горно-металлургической компании (хозяин – Махмудов) не существует. Их партнерство держится во многом на личных связях и общности интересов, а потому в принципе крайне неустойчиво. Тем не менее, это вполне определенная новая, причем агрессивная, реальность, с которой конкурентам приходится считаться[97]. В ходе этой экспансии Абрамов и сам существенно разбогател. В начале 2006 года после выпуска «Евразхолдингом» ИПО и отставки Абрамова с поста председателя совета директоров его личное состояние оценивалось в 4,6 млрд. долл.

В том же году 40 процентов акций холдинга были неожиданно куплены Романом Абрамовичем, который незадолго до этого продал «Сибнефть», а еще раньше – свои алюминиевые активы.

Смысл этого приобретения пока неясен, тем более что раньше Абрамович не проявлял интереса к черной металлургии. Возможно, что это – часть более широкого и далеко идущего плана по укрупнению отрасли.

В числе крупнейших конкурентов наряду с «Северсталью» находится Магнитка (Магнитогорский металлургический комбинат, или ММК). В середине 1990-х годов контроль над ней пыталась получить группа Черных (ТУГ)[98], но ей это не удалось. Хотя она и победила на аукционе 1995 года по продаже государственного пакета акций комбината, результаты этого аукциона были аннулированы. При повторных торгах верх взяла группа «Магнитогорская сталь», за которой стоял высший менеджмент предприятия. Ей досталось 30 процентов акций, а ТУГу пришлось довольствоваться лишь 18 процентами. Впоследствии общий пакет, контролируемый менеджментом, превысил 50 процентов, но значительная часть акций осталась рассредоточенной, что всегда рассматривается как потенциальная угроза контролю менеджмента. Дело в том, что наличие пакета в 25 процентов позволяет блокировать решения совета директоров. С группой Черных и с банками-кредиторами еще приходилось некоторое время согласовывать некоторые важные кадровые вопросы. ТУГ впоследствии продала свой пакет неким зарубежным инвесторам. Чтобы застраховаться, Магнитка занята дополнительной скупкой собственных акций у миноритарных акционеров[99].

С 1997 года генеральным директором ММК и практически хозяином комбината стал Виктор Рашников, на которого приходится как минимум 33 процента контроля стоимостью свыше 4 млрд. долл.[100] Одна из его забот помимо производственных – держать ухо востро против происков конкурентов. Против команды Рашникова не раз затевались уголовные дела, каждое из которых в российских условиях грозит внезапным лишением контроля. Излюбленный прием Рашникова – опора на центральную власть в лице зампремьера Виктора Христенко, пришедшего на этот пост из вице-губернаторов Челябинской области. В 2000 году в Магнитогорске как бы случайно был устроен турнир на Кубок по дзюдо, куда приехал и Владимир Путин. Главным организатором, естественно, был комбинат. В кулуарах президенту пожаловались на притязания Махмудова и братьев Черных. Путин со свойственной ему лексикой заметил, что все надо делать «по закону». После этого все уголовные дела против команды Рашникова и его людей, как по команде, были закрыты. Рашников легко консолидировал свой контроль над ММК. В начале 2006 года его личное состояние оценивалось в 2,7 млрд. долл.

В 2001 году ММК счел за благо заключить неформальный союз с «Северсталью». Первым крупным актом этого альянса стала совместная покупка контрольного пакета акций (51 процент) «Кузбассугля» – одного из крупнейших производителей коксующегося угля. При этом удалось обойти соперников – «Евразхолдинг» и Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК). Правда, «Евразхолдинг» все же обеспечил себе более 25 процентов акций, то есть блокирующий пакет, который заставляет главных владельцев с ним считаться. Кроме того, входящий в «Евразхолдинг» Нижнетагильский металлургический комбинат создал новый альянс «Русская сталь» с Новолипецким комбинатом – третьим по величине производителем стали в стране. Туда Абрамов собирается включить и другие свои предприятия, прежде всего «Запсиб» и КМК. Таким образом, отрасль распадается практически на две конкурирующие коалиции: «Северсталь»: «Магнитка» и «Евразхолдинг» – Североуральская металлургическая компания – НЛМК[101].

До вхождения в этот новый союз Новолипецкий комбинат тщательно блюл свою обособленность от других участников рынка, хотя борьба за контроль над ним была достаточно острой. Вплоть до 1994 года управляла предприятием принадлежавшая братьям Черным британская компания «Трансуорлд групп» (ТУГ)[102]. Начиная с 1992 и вплоть до 1997 года управляющим ее российскими делами и одновременно главной фигурой на комбинате становится Владимир Лисин. В то время эта офшорная компания контролировала до 40 процентов акций, скупленных в ходе чекового аукциона. В 1994 году 17 процентов акций НЛМК тайно приобрели группа Владимира Потанина («Интеррос») и фонд «Спутник» Бориса Йордана. Узнав об этом, Лисин, поддержанный местными властями, попытался аннулировать эту сделку, но безуспешно. Наступление Потанина продолжилось. В ноябре 1995 года его группа получила под залог еще 15 процентов акций. После того как через год они перешли в собственность «Интерроса», его общий пакет стал приближаться к контрольному. В этих условиях Лисин решил, что лучшей обороной является выкуп у ТУГа ее 40 процентов самим комбинатом. Тогда вместе с акциями, принадлежащими менеджменту, контроль останется за ним. Но в августе 1998 года, когда эта сделка должна была совершиться, в стране разразился финансовый кризис, смешавший все карты. 34 процента акций, принадлежавших ТУГу, были перекуплены «Интерросом» и «Норильским никелем», то есть той же группой Потанина. А доля Йордана, разделившего бизнес с Потаниным, была продана Русской металлургической компании («Русмелко»), контролируемой менеджментом и лично Лисиным. Таким образом, в этой борьбе

Лисин остался наедине с московским олигархом, и казалось, что у него нет шансов выжить. Но жизнь рассудила иначе.

Уговорив ТУГ продать свои акции комбината, Лисин избавился от одного из двух внешних инвесторов, с которым был до того связан годами. Избавиться от второго ему не удалось, так как Потанин сумел блокировать решение совета директоров комбината о разводнении акций. Но Лисин тайно развил бурную активность по скупке акций комбината, увеличив свой пакет до 64 процентов. Потанин, которого сильно потрепал кризис 1998 года, так и остался со своими 34 процентами. Впрочем, это была не единственная его потеря. Мы уже рассказали в одном из предыдущих разделов, как «Интеррос» был вытеснен из нефтяной отрасли. Впрочем, там на стороне его конкурентов выступили мощные силы в лице группы «Альфа». В случае с НЛМК его сумел оставить с носом Владимир Лисин, действовавший почти единолично при поддержке лишь местных властей.

Более того, в 2001 году Лисин убедил Потанина, что тому выгоднее всего сделать крупные вложения в модернизацию НЛМК, так как это значительно увеличит его капитализацию. Идея понравилась Потанину, который на эти цели предоставил комбинату кредит в 200 млн. долл. Но вкладывал ли Лисин эти средства в производство или нет, остается неясным. По словам генерального директора «Интерроса» Андрея Клишаса, «совершенно непонятно, куда с предприятия уходят деньги». Он объяснил, что «Интеррос» не стремится к контролю над комбинатом, рассматривает свой пакет акций как портфельный актив, который они могли бы продать за хорошую цену. Но это отнюдь не гарантировано при относительной закрытости компании[103]. В последние годы Лисину удалось оттеснить Потанина, использовав деньги последнего для собственных интересов. В результате он сказочно разбогател, и оценка его личного богатства, согласно журналу «Форбс», составляла в начале 2006 года 9,35 млрд. долл. По другим данным (журнал «Финанс»), его личное состояние много больше – 13,9 млрд. долл. Это больше 70 процентов рыночной капитализации комбината.

Итоги концентрации производства в отрасли на 2006 год видны из следующих цифр:

| | Млн. т | % к итогу |
|---|---|---|
| «Евраз груп» | 16,6 | 23,7 |
| ММК | 12,5 | 17,9 |
| «Северсталь» | 11,6 | 16,6 |
| НЛМК | 9,1 | 13,0 |
| Итого | 49,8 | 71,1 |
| Вся Россия | 70,0 | |

Нетрудно заметить, что концентрация капитала в черной металлургии в основном следовала тем же тенденциям, которые были характерны для других экспортных отраслей. Как и там, ведущую роль в схватках за контроль над предприятиями играли московские финансовые группировки с центрами в банковском мире, менеджерские группировки преимущественно регионального происхождения, местные власти, а в случае с металлами также офшорные трейдеры. Причем постепенно общим правилом становятся выход концентрации за пределы собственно предприятий и образование холдингов, сочетающих горизонтальные альянсы с вертикальным комбинированием. По существу, все это – элементы создаваемых в России более широких финансово-промышленных объединений, идущих на смену олигархической «семибанкирщине» середины 1990-х годов. Попутно происходит и процесс превращения верхушки менеджеров в составную часть категории мультимиллионеров. Но подробнее обо всем этом позже.

## 2.8. Отрасли внутреннего рынка

По формальным статистическим критериям, где главной единицей учета является отдельное предприятие, концентрация производства в отраслях, работающих главным образом на внутренний рынок, существенно ниже, чем в экспортных отраслях. Так, по данным за 2003 год, на долю восьми крупнейших предприятий приходилось от 37 до 64 процентов продукции экспортных отраслей (нефть, нефтепродукты, черные и цветные металлы). Но только от 18 до 23 процентов приходилось на ту же ведущую восьмерку в остальных отраслях тяжелой индустрии (химия, машиностроение, лес и бумага) и 10–13 процентов – в пищевой и легкой индустрии и промышленности строительных материалов[104].

Несколько иная картина возникает по данным о числе предприятий, занимавших на рынке доминирующее положение. К ним статистика относит предприятия, доля которых на рынке определенного товара превышает 35 процентов. Оказывается, что наибольшее число таких предприятий (123, или почти половина их общего количества во всей промышленности) приходилось на машиностроение и металлообработку. За ними следуют химия и нефтехимия (39 предприятий), черная металлургия (29), цветная металлургия (23), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (10), топливная (только 6). В пищевой промышленности таких предприятий было семь и в легкой промышленности – только одно[105].

Разница между этими двумя группами данных объясняется сравнительной сложностью товарной структуры отраслей. Например, продукция машиностроения и металлообработки отличается большим разнообразием, и там подавляющее число доминирующих предприятий на своем специализированном рынке не входит в ведущую восьмерку по всей отрасли. Вместе с тем, при большой разнородности продукции в пищевой и легкой промышленности предприятия, входящие в ведущую восьмерку, отнюдь не обязательно относятся к числу доминирующих.

Тем не менее, фактическая концентрация в отраслях внутреннего рынка существенно выше формально статистической, о чем можно судить по данным о положении в некоторых репрезентативных отраслях сектора. В какой-то мере это определялось и положением в отрасли. Как правило, интерес внешних инвесторов, от которых зависело в первую очередь создание холдингов и концернов, проявлялся к производствам, которые были менее других затронуты общим экономическим кризисом. И наоборот, в наиболее неблагополучных отраслях контроль над предприятиями либо сохранялся в руках менеджмента, либо оставался у государства.

### *1. Автомобильная промышленность*

Меньше всего от кризиса, несмотря на резкий рост импорта, пострадало производство легковых автомобилей. Низшая точка пройдена в 1994 году, когда было выпущено 798 тыс. по сравнению с 1 млн. 103 тыс. в 1990 году, то есть на 28 процентов меньше. В последующие годы предкризисный уровень был практически восстановлен, и в 2003 году выпускалось уже 1 млн. 12 тыс. автомобилей. Однако за это время отечественными автостроителями не было построено ни одного нового крупного предприятия, так что о том, чтобы превзойти пик конца 1980-х годов, не могло быть и речи. На старом уровне сохранилось и производство автобусов. Но выпуск грузовиков упал к 1996 году на 80 процентов по сравнению с докризисным уровнем, а затем их производство выросло лишь до 30 процентов от пика[106].

К производству автомобилей относятся почти 3 тыс. различных предприятий, большинство которых поставляют комплектующие детали для конечного выпуска легковых и грузовых машин, сборка которых производится на считанном числе заводов. Собственно производителей легковых автомашин всего восемь – АвтоВАЗ, ГАЗ, «Москвич», УАЗ, «Ижмаш-авто», «РосЛада», СеАЗ и принадлежащий КамАЗу Завод микролитражных автомобилей. Если не считать последнего небольшого предприятия, перечислен-

ная семерка контролируется сейчас тремя группами. Самая крупная из них – АвтоВАЗ, куда наряду с головным предприятием под этим названием входят «РосЛада» (в Сызрани), «Ижмашавто» (в Ижевске) и СеАЗ (в Серпухове). Вторая по величине группа, куда входят ГАЗ и ряд сопряженных предприятий, контролируется холдингом «Руспромавто», которым, в свою очередь, владеет «Сибал», совладение «Русала» и главных акционеров «Сибнефти». Наконец, третья группа формируется вокруг УАЗа, которую взяла под контроль «Северсталь»[107].

Таким образом, здесь, так же как и в экспортных отраслях, концентрация производства на уровне предприятий перекрыта созданием более крупных концернов и холдингов. Первоначально контроль чаще всего сосредоточивался в руках высшего менеджмента данного предприятия, которое завладевало крупным пакетом акций через чековые аукционы.

Классическим примером этой тенденции были Горьковский и Ульяновский заводы. УАЗ был приватизирован в 1992 году одним из первых, причем наряду с 25 процентами акций, переданными коллективу, значительная часть попала в собственность фирмы «Капитал», созданной генеральным директором и десятью другими руководителями предприятия. В конце 1993 года после скандального чекового аукциона, когда руководство ГАЗа обвинили в скупке акций собственного завода за счет государственных средств, крупный пакет акций был все же закреплен за фирмой «ГАЗ-инвест», находившейся под контролем высшего менеджмента. Оба предприятия находились под контролем своих менеджеров вплоть до 2000 года, когда в их вотчины вторглись внешние силы.

Активная скупка акций ГАЗа группой «Руспромавто», за которой стоит «Русский алюминий» Олега Дерипаски, началась в сентябре 2000 года, вскоре после того, как он купил 20 процентов находящегося неподалеку Павловского автобусного завода. К ноябрю принадлежащий «Сибалу» пакет акций ГАЗа превысил 25 процентов, после чего его представитель был назначен новым генеральным директором предприятия. По словам Дерипаски, он заинтересован в создании под своим контролем более широкого машиностроительного комплекса, куда уже сейчас входят Ликинский, Голицынский и Курганский автобусные заводы, заводы дизельной аппаратуры и топливной аппаратуры в Ярославле, Канашский автоагрегатный завод и компания «Волжские моторы». Хотя «Руспромавто» контролирует не более 20 процентов этих предприятий, во главе их повсеместно поставлены менеджеры из «Русала».

В октябре 2000 года, почти одновременно с Дерипаской, вторжение в автомобильную промышленность начала «Северсталь»

Алексея Мордашова. Именно в это время «Северсталь-инвест» приобрела 20 процентов акций Ульяновского автозавода и вскоре довела свой пакет до уровня контрольного. Несколько позже она же приобрела контроль над Заволжским моторным заводом. Аппетиты Мордашова в машиностроении пока идут не столь далеко, как у Дерипаски. Таким образом, позиции независимого менеджмента в Горьком и Ульяновске рухнули.

Зато именно в последующие годы еще долго укреплялись позиции менеджмента в крупнейшем в стране автомобильном концерне АвтоВАЗ. На первых порах он казался исключением из этого правила, так как часть его акций с 1993 года принадлежала Автомобильному всероссийскому альянсу (АВВА), где наряду с самим АвтоВАЗом (25 процентов) тогда участвовали также ЛогоВАЗ Бориса Березовского (15 процентов), его же «Объединенный банк» (10 процентов), швейцарская фирма «Форус» и некоторые другие организации. АВВА была создана для финансирования строительства нового автозавода. Этот проект так и не был осуществлен, а судьба средств, полученных фирмой, остается до сих пор тайной для вкладчиков и публики. Но ее роль как совладельца АвтоВАЗа (33,3 процента акций) сохранялась долгое время. Только доля самого АвтоВАЗа в АВВА увеличилась до 80 процентов, так как Березовский из дела вышел. Еще один крупный пакет акций завода принадлежал Автомобильной финансовой корпорации (АФК), 49 процентов которой находились в руках АвтоВАЗа, 10 процентов – у АВВА и еще 26 процентов – у компании «Фитом», которая была создана Владимиром Каданниковым и шестью его ближайшими сотрудниками. Таким образом, после ухода Березовского контроль над концерном полностью находился в руках его высшего менеджмента.

В конце 2005 года Каданников ушел в отставку. Сразу после этого около 50 процентов акций, принадлежащих ему лично, перешли к двум государственным компаниям в рамках «кремлевской группы»: «Рособоронэкспорту» и Внешторгбанку. Это было сделано для того, чтобы направить инвестиции в модернизацию автомобильного производства и строительство нового большого завода в Тольятти рядом с реконструируемым старым. Первую очередь нового завода мощностью в 225 тыс. автомашин предполагается пустить в 2009 году с последующим расширением до 450 тыс. В строительстве принимает участие канадская автосборочная компания «Магна».

Особо складывалась судьба «Москвича», интерес к которому со стороны частных инвесторов все время был невелик из-за его нерентабельности и состояния, близкого к банкротству. Конт-

рольный пакет завода был закреплен в собственности государства, и в рамках этого ограничения предприятием управлял его высший менеджмент. В 1996 году мэру Москвы Юрию Лужкову, желавшему уберечь завод от банкротства, было обещано передать 59 процентов акций, находящихся в федеральной собственности. После долгих бесплодных переговоров об условиях передачи акций это обещание так и не было выполнено. В результате сорвался проект модернизации завода при участии французского концерна «Рено». Уже в 2001 году интерес к получению контроля над заводом стал проявлять Олег Дерипаска. Но судьба завода по-прежнему остается в подвешенном состоянии.

Вопрос о том, какая форма контроля наиболее перспективна – собственно менеджмента или инвесторов извне, рассматривается ниже, в разделе «Миллионеры и менеджеры», по материалам российской экономики в целом и в сравнении с западными прототипами. Здесь отметим, что в автомобильной промышленности развилась специфическая нелегальная система присвоения менеджерами прибавочной стоимости. Продукция АвтоВАЗа и ГАЗа передавалась на основе бартера, причем по заниженным ценам, дилерским фирмам, которые контролировались или прямо принадлежали самому менеджменту. Некоторая доля продукции АвтоВАЗа долгое время напрямую контролировалась также криминальными группировками. По мере перехода под контроль внешних инвесторов такие системы, как правило, ликвидировались.

Плачевное состояние российской автомобильной промышленности объясняется двумя факторами. Во-первых, низкие доходы населения не позволяют обеспечить спрос даже на существующем невысоком уровне. Во-вторых, импорт подержанных автомобилей уже превысил выпуск отечественных машин. Импорт новых дорогих машин ограничивается небольшой прослойкой сравнительно богатого населения. Сомнительно, что может появиться серьезный рынок массового производства автомобилей без реального роста доходов населения.

В последние годы один за другим в России возникают сравнительно небольшие (до 50–100 тыс. машин каждый) автомобильные заводы, управляемые ведущими зарубежными компаниями и выпускающие автомобили своих марок. Первым такой завод фирмы «Форд мотор» открылся в 2005 году в Ленинградской области. Предполагается открыть 5–6 таких предприятий общей мощностью до 500 тыс. автомашин в год. Вместе с новым заводом АвтоВАЗа производство через несколько лет достигнет 2 млн. в год. Но в России эта отрасль растет много медленнее, чем в Китае, где в 2007 году был превышен уровень 7 млн.

### *2. Пищевкусовая промышленность*

Если судить по общим показателям для всей отрасли, то можно считать, что пищевая промышленность пережила более тяжелый кризис, чем автомобильная индустрия. В целом здесь производство упало к 1996–1998 годам наполовину по сравнению с уровнем 1990 года и только в последующие годы стало расти высокими темпами благодаря резкой девальвации рубля и удорожанию импорта.

Однако в отдельных подотраслях положение складывалось совсем неплохо. Например, производство сигарет, сократившись на 20 процентов к 1994 году, стало потом резко расти и к 2001 году превысило докризисный пик в 2,9 раза. Производство водки и ликеро-водочных изделий даже выросло в первые реформенные годы и затем, пережив некоторый спад, вновь превысило старый уровень (речь идет только о легальном производстве алкоголя). С учетом «левой» продукции подотрасль процветала весь этот период. Производство пива, упав к 1996 году на треть, затем сильно выросло, превысив почти наполовину уровень 1990 года. Но за исключением сахарного песка производство всех основных продуктов питания сильно упало[108].

Бум в табачной промышленности привлек иностранный капитал, который практически захватил всю подотрасль, перестроив ее ассортимент под выпуск главным образом сигарет зарубежных марок. Лидирующие позиции заняли британские концерны «Бритиш Американ тобэко» (БАТ) и «Галахер» – по три предприятия каждый, американские «Филип–Моррис» и «Р.Дж. Рейнолдс интернэшнл» («РДжР») – по два предприятия. Позже «РДжР» продал свои предприятия в России японскому концерну «Джапан тобэко интернэшнл». Итого зарубежным фирмам принадлежат в России 11 крупнейших табачных предприятий. Это, пожалуй, единственная отрасль в стране, которая практически целиком контролируется иностранными корпорациями. Захват первых отечественных предприятий – фабрики им. Урицкого в Петербурге и «Дуката» в Москве начался уже в 1992 году, распространившись затем на московскую «Яву», краснодарский «Табакпром» и саратовскую «Приму». Были построены и новые табачные фабрики. Ввоз иностранных сигарет сокращается, быстро растет их внутреннее производство. К началу нового тысячелетия Россия оказалась в состоянии не только удовлетворять внутренние потребности, но и экспортировать сигареты в ближнее зарубежье. Хотя в стране осталось около сотни мелких фабрик, принадлежащих отечественному капиталу, они с трудом выдерживают конкуренцию иностранных гигантов[109].

В отличие от табака, производство алкоголя (водки и ликероводочных изделий) осталось преимущественно в руках отечественных предприятий. Сейчас на этом рынке выделяются концерн «Росспиртпром», в который входят шесть крупных и много более мелких предприятий, группа ОСТ (три крупных предприятия) и «Альфа-Эко» (две крупные фирмы). Кроме того, в сбыте так называемого элитного алкоголя (то есть крепких импортных напитков) господствует считанное число отечественных фирм, из которых на долю крупнейшей – «Руст» приходится до 70 процентов рынка. В отрасли действуют и некоторые западные фирмы, например французская «Перно Рикар», еще в 1992 году купившая Змеиногорский ликеро-водочный завод на Алтае, а позже Ереванский коньячный завод, значительная часть продукции которого сбывается в России.

Преобладание отечественных производителей на рынке алкоголя во многом определяется тем, что государство в течение длительного времени сохраняло за собой контрольные пакеты акций многих ликеро-водочных заводов, видимо, полагая, что это подкрепляет его право на сбор соответствующих акцизов. При этом долгое время велась противоречивая и в целом не очень удачная политика оттеснения «левой» водки. Разумеется, реальный контроль над предприятиями и их финансовыми потоками все это время сохраняли их менеджменты наряду с местными властями. В 2000 году постановлением правительства было создано федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Росспиртпром», которому были переданы пакеты акций более 120 заводов. Начинается борьба за реальный контроль над крупнейшими предприятиями между старым менеджментом и новыми назначенцами из ФГУПа. Наиболее известная схватка развернулась за контроль над московским заводом «Кристалл», акции которого ранее принадлежали правительству Москвы, а теперь были переданы «Росспиртпрому». Конкурирующие группы менеджеров действуют с помощью судебных решений, приставов и ОМОНа. Принадлежность предприятий государству не гарантирует от этих войн. Для реализации своего контроля «Росспиртпром» имеет и другие средства, кроме формальной собственности на акции. В частности, он участвует вместе с Министерством сельского хозяйства в выдаче квот на спирт для всех предприятий в отрасли. При наличии в отрасли порядка 600 легальных предприятий вместо 200 в советской России рынок алкоголя перенасыщен, и средняя загрузка мощностей составляет порядка 30 процентов. В этих условиях квота на спирт играет ключевую роль.

Интерес группы «Альфа-Эко» к производству алкоголя впервые проявился в 2000 году, когда она скупила половину акций компании с пышным названием «Торговый дом поставщика двора его императорского величества П.А. Смирнова и потомков в Москве». Эта фирма первоначально была создана в 1991 году как малое государственное предприятие «П.А. Смирнов и потомки в Москве» для производства знаменитой «смирновской» водки по оригинальным дореволюционным рецептам. Через год фирма начала борьбу против американской корпорации «Гранд метрополитен», которую москвичи обвинили в производстве суррогата, то есть подделки. Дело до сих пор идет в разных судебных инстанциях, а тем временем обе водки продолжают конкурировать между собой. Тогда же фирма получила свое современное название. Когда через семь лет «Альфа-Эко» через кипрские офшоры скупила 50 процентов ее акций, фирма встретила в штыки претензии новых владельцев на контроль. После бесплодных переговоров «Альфа» силой захватила главную контору фирмы и отправила в отставку ее основателя Бориса Смирнова. Еще раньше в группу «Альфа» вошла и другая компания под характерным названием «Винорам».

Интересна и история компании «Руст» – отечественного монополиста на рынке элитного алкоголя. Ее основатель Рустам Тарико, поначалу (еще будучи студентом) торговавший мелкими партиями импортных кондитерских изделий и напитков, в 1995 году получил от ряда иностранных фирм эксклюзивное право на продажу в России виски «Джонни Уокер», зарубежной «смирновки», рома «Бакарди», еще раньше аперитива «Мартини» и ряда других широко известных напитков. Позже Тарико значительно расширил продажи элитной водки, а затем создал банк потребительского кредита, сильно разбогатев (личное состояние более 4 млрд. долл.).

В пивоваренном бизнесе ведущие места занимают три группы: «Балтика», «Очаково» и «Сан-Интербрю». В двух из них видную роль играет иностранный капитал. Его проникновение началось в 1993 году, когда скандинавский концерн «Балтик Бевериджиз холдинг» (ББХ) купил 44 процента петербургского завода «Балтика». Вскоре доля холдинга выросла до 75 процентов, а компания «Балтика» превратилась в крупнейшего производителя пива в России. В 1997 году она купила контроль над фирмой «Донское пиво» в Ростове-на-Дону, еще позже – фирму «Таопин». Интересно, что, несмотря на иностранный контроль, генеральным директором «Балтики» долгое время оставался российский менеджер Таймураз Боллоев.

Ближе к концу 1990-х годов российским пивоваренным бизнесом заинтересовался бельгийский концерн «Интербрю». Начав с покупки пивозаводов в Омске и Клину, он в 1999 году создал вместе с группой «Сан капитал» совместную компанию «Сан-Интербрю», которой было передано девять заводов в России и на Украине. Еще три предприятия «Сан капитал» контролирует вместе с торгово-производственной группой «Вимм-Билл-Данн» через их совместный концерн «Центральноевропейская пивоваренная компания» (ЦЕПКо).

Особняком стоит контролируемая отечественным менеджментом группа «Очаково», к которой кроме одноименного пивозавода в Москве относятся также предприятия в Пензе и Краснодаре.

Хотя положение в других подразделениях пищевой индустрии складывалось не очень благополучно, интерес внешних инвесторов, в том числе и иностранных, наблюдался и здесь. Кроме того, как и в других секторах, шел интенсивный процесс централизации капитала. Так, в кондитерской промышленности доминируют концерны «Красный Октябрь», объединяющий семь предприятий, «Бабаевский», куда входят шесть предприятий, и иностранные группы «Нестле», контролирующей три предприятия, «Бэринг» (еще три фабрики), «Данон», участвующая в московской фабрике «Большевик», и «Марс», построившая в России два предприятия. Первоначально контроль над Кондитерской фабрикой им. Бабаева в 1995 году установил «Инкомбанк». Через год он объявил о создании холдинга «Бабаевский», куда включил еще пять фабрик, в том числе известный «Рот-Фронт». После кризиса 1998 года «Инкомбанк» потерпел банкротство. Но судьба контрольного пакета в 51 процент долгое время оставалась под вопросом. Сам пакет по-прежнему находился на балансе обанкротившегося банка, но продать их по закону нельзя, пока банк не расплатился полностью по своим долгам. Менеджмент предприятия попытался провести решение о выпуске дополнительных акций и разводнении контрольного пакета банка. Эта попытка была оспорена через суд, и на собрании акционеров, созванном менеджерами, завязалась потасовка, в которой пострадало несколько человек. Судьба пакета повисла в воздухе. В начале 2002 года на него все же был объявлен аукцион. Но результаты его не были признаны немецкими банкирами, которые числились в ряду крупных кредиторов «Инкомбанка». Российские суды решили дело в пользу отечественных акционеров, но схватка продолжалась. Острые баталии с участием арбитражного суда происходили и вокруг контроля за входящей в концерн фабрикой «Рот-Фронт». В отли-

чие от этого в крупнейшей в отрасли группе «Красный Октябрь» по-прежнему доминирует ее менеджмент.

Одновременено с борьбой за старые советские предприятия возникают и совершенно новые. Показателен пример Одинцовской шоколадной фабрики, построенной А. Коркуновым. В 1997 году Коркунов покупает 10 га земли в Одинцовском районе под строительство новой фабрики. Строительство обошлось ему в 7 млн. долл. В конце 1999 года фабрика выпустила первые конфеты, а уже в 2003 году бренд шоколада Коркунова гремел и в России, и за рубежом, а сам Коркунов был объявлен предпринимателем года. Рассчитанная на 1,5 тыс. т мощности годовой продукции фабрика выпустила в 2006 году 24 тыс. т конфет. Капитализация ее достигла 300–400 млн. долл. В конце 2006 года Коркунов ушел с поста генерального директора предприятия и продал 80% своих акций за сумму более 300 млн. долл. иностранному инвестору. Не решаясь совсем отказаться от созданного им дела, он оставил себе небольшую долю и пытается заняться сейчас, как ему кажется, более перспективным делом развития технопарков.

На рынке масла и молочных продуктов выделяются десять групп, из которых шесть – отечественные: «Петросоюз» и «Эфко» (по три предприятия), «Пармалат» (четыре предприятия), «Юг России» (два предприятия), «Русагро» и «Разгуляй–Укрос», совместно контролирующие два предприятия. Четыре иностранные группы – это «Вимм-Билл-Данн» (девять заводов), «Данон» и «Кампина» (по два предприятия) и «Юнилевер».

В конце сентября 2007 года неожиданно резко подскочили цены на молочные продукты. Продавцы, производители и даже министр финансов Кудрин сослались на увеличение цен импортного молочного порошка. Странность такого объяснения заключается в том, что, во-первых, доля импортного порошка составляет в общей продукции лишь 25 процентов, а цены на все молочные продукты подскочили, например, в двух столицах на 40–50 процентов. Во-вторых, розничные цены на западных рынках на те же молочные продукты из того же китайского порошка либо вовсе не увеличились, либо увеличились незначительно. Например, стоимость такого молока в голландских магазинах составляет менее 30 центов, то есть около 10 руб., что в 3–4 раза меньше стоимости молока в Москве. Действительное же объяснение данного феномена состоит в чудовищной монополизации отрасли. Шесть крупнейших производителей: «Юнимилк», «Кампина», «Данон», «Вимм-Билл-Данн», «Эрман», «Пармалат МК», – контролируют 60 процентов рынка. Причем каждый из них является монополистом в своем районе. Федеральная антимонопольная служба (ФАС)

провела расследование и, хотя не нашла формальных признаков сговора, направила предупреждающее письмо этим шести компаниям. Брянский молочный комбинат уже ранее обвинили в нарушении закона «О защите конкуренции». В официальном сообщении ФАС относительно Брянского завода говорится: «Не имея собственных служб по закупке сырья и реализации готовой продукции, комбинат покупает молоко не у сельхозпроизводителей, а у посредников... Реализацию продукции комбинат также осуществляет еще через одно общество с ограниченной ответственностью»[110]. Учитывая опыт наших многих предприятий во всех отраслях, которые для накрутки цен часто создают под видом независимых предприятий посредников, полностью принадлежащих или контролируемых ими, следовало бы поглубже разобраться с этими многочисленными посредниками всюду.

Аналогичное происходит и на рынке подсолнечного масла. За его подорожание более чем на 60 процентов не могут не нести ответственности четыре крупнейших производителя масла: «Бунге СНГ», «Юг России», «ЭФКО-продукты питания» и «WJ Group», контролирующие более 60 процентов рынка этого продукта.

Крупные концерны существуют и в мясной промышленности, например АПК «Черкизовский», объединяющий шесть предприятий, и «Колибри» – четыре предприятия. В торговле зерном и сахаром лидируют уже упомянутые «Разгуляй–Укрос» и «Русагро» (по 11 предприятий каждый). Здесь также присутствует иностранный капитал, представленный крупнейшим американским и международным концерном «Каргил». На рынке прохладительных напитков господствуют американские гиганты «Кока-Кола» и «Пепси Ко». Считается, что на пищевую индустрию одно время приходилось до 60 процентов всех прямых инвестиций иностранного капитала в России.

### *3. Легкая промышленность*

В весьма сложном положении с начала 90-х годов оказалась легкая промышленность. С одной стороны, в последние годы советской власти многие предприятия отрасли были переоборудованы с использованием импортной техники – итальянской и немецкой. С другой стороны, на внутренний рынок хлынул поток импортных товаров, выдержать конкуренцию с которыми отечественные производители были не в состоянии. Уже к 1993 году объем производства в легкой промышленности составлял лишь 49 процентов от уровня 1990 года, а к 1998 году упал до 13 процентов. Казалось, отрасль стоит на грани полного уничтожения. Но после

девальвации 1998 года она стала восстанавливаться, и производство в ней выросло почти наполовину к 2001 году, однако после этого опять началась стагнация[111]. Сейчас отечественное производство все еще покрывает не более четверти внутреннего спроса, остальная часть приходится на импорт как дешевого китайского и турецкого ширпотреба, так и дорогого западноевропейского[112].

Отчасти благодаря длительной плохой конъюнктуре отрасли удалось избежать острых схваток за контроль над предприятиями. Этому способствовало и то, что прежние министерства текстильной и легкой промышленности еще в 1991 году были преобразованы в государственные концерны, а еще через два года превратились в акционерные общества, над которыми сохранился государственный контроль. Там, где предприятия приватизировались раздельно, как, например, в швейной («Трехгорная мануфактура» и др.) или в обувной промышленности, контроль при отсутствии интереса внешних инвесторов перешел к менеджменту.

Вместе с тем, старые гиганты отрасли пополнились большим числом сравнительно небольших частных компаний. Например, в 1992 году предприниматель из Ростова-на-Дону Владимир Мельников основал компанию «Глория джинс» по производству джинсовой одежды для детей. Со временем эта компания, в которую входят теперь три фабрики, стала контролировать свыше 35 процентов своего рынка.

В 1994 году швейную фабрику «Большевичка» попытался захватить британский концерн «Иллингуорт Моррис» (редкое исключение из правила!), но менеджменту после длительных судебных разбирательств при поддержке столичных властей удалось отстоять свой контроль и приобрести основную часть акций.

В 1995 году под контроль принадлежащего Михаилу Ходорковскому концерна «Роспром» попали холдинг «Ростекстиль», фабрики «Шелк», «Собитекс» и «Парижская Коммуна».

С 1998 года развернулась битва за контроль над Ломоносовским фарфоровым заводом в Петербурге, 60 процентов акций которого скупили два американских инвестиционных фонда. В этом случае коллективу предприятия не удалось добиться в судах решения о признании иностранного контроля незаконным. Власть на заводе перешла к американским менеджерам.

В итоге получается, что главные тенденции концентрации производства в отраслях внутреннего рынка во многом повторяют особенности тех же процессов в экспортных отраслях. Разница состоит прежде всего в том, что за пределами крупных концернов и холдингов оказываются многочисленные средние и небольшие предприятия, как оставшиеся от советского времени, но принад-

лежащие теперь собственному менеджменту, так и новые предприятия, созданные частным капиталом. В принципе пищевая и легкая промышленность – это традиционная сфера мелкого бизнеса в любой капиталистической стране. И хотя в России мелкое предпринимательство не получило полного развития, все же его присутствие в указанных сферах ставит преграды господствующему и подчас монопольному положению, которое крупный бизнес бесспорно занимает в экспортных отраслях[113].

## 2.9. Военная индустрия

Три особенности отличают военную промышленность России от рассмотренных выше отраслей. Во-первых, она, пожалуй, больше всего пострадала от кризиса 1990-х годов. Во-вторых, если исключить естественные монополии (электроэнергетику, газ и железные дороги)[114], где приватизации до последнего времени были поставлены довольно жесткие границы, это была единственная отрасль обрабатывающей промышленности, в которой государственная собственность по-прежнему преобладает и где участие частного капитала, в том числе ведущих олигархических групп, проявляется крайне слабо. И наконец, вследствие особенностей государственного финансирования обороны это отрасль, которая по необходимости ориентируется на экспорт своей продукции для пополнения недостаточных доходов внутри страны. Оговоримся, что, хотя предприятия оборонного комплекса (ОК, как его теперь называют) занимают видное место в производстве некоторых товаров гражданского назначения, прежде всего потребительских товаров длительного пользования (телевизоров, бытовых холодильников, стиральных машин и т.п.), в данном разделе мы коснемся лишь собственно военной продукции ОК, то есть того, что в статистике обозначается категорией «вооружение и военная техника» (ВВТ).

Итак, практически все десятилетие 1990-х годов военная индустрия находилась в состоянии глубочайшего кризиса. Индекс объема производства ВВТ уже в 1992 году сократился наполовину по сравнению с уровнем 1991 года и в 1997 году достиг низшей точки – 8,8 процента от предкризисного максимума. Поворот к лучшему произошел лишь с конца 1998 года – с приходом к власти правительства Евгения Примакова, а затем Владимира Путина. В 2001 году производство выросло более чем вдвое по сравнению с низшей точкой, но составило лишь 18 процентов от 1991 года[115]. В последующие годы производство росло темпом ВВП и достиг-

ло уровня 22 процентов от 1991 года в 2004 году. Таким образом, о восстановлении отрасли даже в ограниченном виде говорить еще рано.

Темпы роста военной индустрии ограничиваются по-прежнему невысоким уровнем государственного финансирования. На Министерство обороны РФ до этого времени приходилось менее половины всех закупок отечественного вооружения, а по некоторым данным, даже 30 процентов[116]. Таким образом, несмотря на резкое сокращение экспорта вооружения по сравнению с советским периодом, именно внешний рынок стал теперь важным потребителем продукции военной промышленности и основным источником ее заработков – в той мере, в какой государство делится с производителями валютными доходами[117].

Несмотря на частичное акционирование предприятий отрасли и предоставление некоторым из них права выхода на внешний рынок, большинство их, как и контроль над экспортом вооружений, постепенно сосредоточивалось в руках государства. Процесс массовой приватизации военных предприятий, начатый было при Е. Гайдаре, с назначением премьер-министром Виктора Черномырдина в конце 1992 года был временно приостановлен. Но этот фактический запрет продержался лишь немногим больше года. В середине 1994 года на чековых аукционах в Нижнем Новгороде обладателем 10 с лишним процентов акций судостроительного завода «Красное Сормово» стал Каха Бендукидзе, более известный своей покупкой «Уралмашзавода». Много позже (в 1998 г.) он доводит свой пакет до 30 процентов и пытается поставить своих людей в директорат завода. Но получить эти места ему удалось только в 2000 году при содействии вице-премьера Ильи Клебанова. Тогда же он перекупил акции у менеджмента и стал обладателем контрольного пакета.

В 1994 году 29 процентов акций Московского вертолетного завода им. Миля (МВЗ) скупили две инвестиционные фирмы, за которыми, по слухам, скрывались американские корпорации, заинтересованные в свертывании деятельности российского конкурента. Через полгода вмешалось правительство, закрепив в федеральной собственности 25 процентов акций МВЗ сроком на три года. За американскими инвесторами все же осталось 12 процентов акций завода. К 1999 году государственный пакет вырос до 40 процентов, небольшая доля (8 процентов) досталась «ОНЭКСИМбанку», но доля иностранных инвесторов увеличилась до 42 процентов. По их инициативе, но через мелкого кредитора была начата процедура банкротства завода. В 1999 году в борьбу за контроль включился Межрегиональный инвестиционный банк, скупивший

58 процентов его долгов и 7 процентов акций. Очередной переворот произошел в 2000 году, когда главным кредитором завода стала корпорация «Госинкор», которая поставила вертолетную компанию под контроль государства. В 2004 году Андрей Шибитов был назначен новым генеральным директором, и производство, причем также новых моделей, стало понемногу расти.

В марте 1995 года компания «Интеррос», входящая в группу Владимира Потанина, купила 20 процентов акций входящего в ОК Ленинградского оптико-механического объединения (ЛОМО). Однако контрольный пакет предприятия остался под контролем менеджмента, то есть тогдашнего генерального директора Ильи Клебанова и его сотрудников.

Вскоре потанинский «ОНЭКСИМ-банк» делает первые попытки скупить акции ОКБ «Сухой», продукция которого (Су-27) уже тогда пользовалась успехом у иностранных покупателей. Руководитель «Сухого» Михаил Симонов, опираясь на «Инкомбанк», оказал сопротивление этим попыткам. В результате к концу года «Инкомбанк» имел 25 процентов акций, «ОНЭКСИМ-банк» – 14 процентов. Но попытка включить «Сухого» в программу залоговых аукционов (идея Потанина) закончилась неудачно. По настоянию правительства конструкторское бюро было исключено из этого списка. Однако назначенный в это время вице-премьером Потанин не унимается. Он добивается указа о создании авиационного концерна «Сухой», куда кроме конструкторского бюро вошли Иркутское авиапроизводственное объединение (ИАПО) и Таганрогский авиационный научно-технический комплекс (ТАНТК). Главой концерна был назначен близкий к Потанину Алексей Федоров. Естественно, что подчинению «Сухого» «ОНЭКСИМ-банку» сопротивляются «Инкомбанк» и Михаил Симонов. 40 процентов акций ИАПО перекупает банк «Российский кредит», ставя тем самым под сомнение участие предприятия в концерне «Сухой». В начале 1998 года Симонову вместе с союзниками удается сместить Федорова с поста главы концерна и назначить на это место своего выдвиженца – конструктора Михаила Погосяна. Затем в результате финансового кризиса «Российский кредит» был вынужден продать свои акции в ИАПО частично американским инвестиционным компаниям «Оппенгеймер» и «Брунсвик ЮБС Варбург» (25 процентов), а частично – отечественным фирмам, находящимся под контролем менеджмента ИАПО. В целом под властью менеджмента в то время было уже 40 процентов своих акций. В 2000 году завод получил контракт стоимостью в 3 млрд. долл. на производство для Индии новейших истребителей Су-30МКИ, что сделало его практически независимым в финансовом отноше-

нии. Кроме того, ИАПО купило контрольный пакет конструкторского бюро «Авионика», что значительно уменьшило его зависимость от ОКБ «Сухой». Тем не менее, иркутский завод по-прежнему формально оставался в системе этого концерна.

В 1999 году к руководству концерном пришел Михаил Погосян, сменивший Михаила Симонова. В 2001 году «Сухой» стал одним из центральных объектов очередной реформы оборонного комплекса, который, по замыслу правительства, предстояло поднимать на ноги путем создания в отрасли ряда крупных холдингов. В частности, АВПК «Сухой», который контролировал фактически лишь одноименное конструкторское бюро (51 процент), передаются по 74,5 процента акционируемых государственных унитарных предприятий: Комсомольского-на-Амуре и Новосибирского авиационных заводов, которые до сих пор только формально входили в концерн. Еще по 25,5 процента их акций закрепляются за государством. Смысл преобразования заключался в том, чтобы, с одной стороны, дать холдингу прямой доступ к доходам от многомиллиардных контрактов с Китаем, а с другой – удержать холдинг под контролем государства. Но затем концентрацию отрасли было решено продолжить. В 2006 году был подписан указ президента о создании Объединенной авиастроительной корпорации, куда, в частности, вошел «Сухой». Главой этой авиационной корпорации назначен давний соперник Погосяна Алексей Федоров. Об этом мы будем подробнее говорить в главе 3 в разделе «Государственный сектор».

В середине 1995 года 33 процента акций судостроительного завода «Северная верфь» были скуплены фирмой «Союзконтракт» – в то время одним из крупнейших импортеров в Россию продовольственных товаров. В 1997 году, получив в собственность еще 19 процентов акций, «Союзконтракт» пытался сменить менеджмент верфи, а после неудачи продает свои акции (51 процент) «Интерросу». После этого «Северная верфь» получила миллиардный контракт на постройку двух эсминцев для Китая.

В конце 1995 года крупнейшими внешними акционерами судостроительного Балтийского завода в Петербурге стали компания «Инвестиции. Строительство. Технологии» (ИСТ) и местный «Промстройбанк». Через два года акции ИСТа перешли к «ОНЭКСИМбанку», который сумел сколотить контрольный пакет в 50,5 процента. Тогда же завод получает контракт на постройку трех фрегатов для индийского ВМФ. Но после кризиса 1998 года банк Потанина был вынужден продать свои акции трем фирмам, находящимся под контролем руководства завода. Тогда же совладельцем завода (17 процентов) стал Межрегиональный инвестиционный банк

(МИБ), а позже – компания ИСТ (15 процентов). Небольшая часть акций (9 процентов) осталась за «Инкомбанком», несмотря на его банкротство. В 2000 году ИСТ довела свой пакет до контрольного, оттеснив другие группы.

В начале 1998 года «Интеррос» передал все свои пакеты акций военных предприятий холдингу НПК («Новые программы и концепции»). Возглавили холдинг представители «ОНЭКСИМ-банка».

В 2007 году правительство, обеспокоившись положением в судостроении, приняло решение о создании объединенной судостроительной корпорации, речь о которой также будет идти в главе 3 книги в разделе «Государственный сектор».

В 1999 году крупный пакет акций «Курганмашзавода» – ведущего производителя бронетранспортеров (БМП) купила группа «Роспром» Михаила Ходорковского. Но уже через год, когда экспортные заказы на БМП пошли на спад, она продала свою долю алюминиевому концерну «Сибур», который сосредоточивает у себя пакет около 80 процентов. Замысел «Сибура» – включить завод в новый машиностроительный комплекс гражданского назначения (оборудование для нефтехимической и газовой промышленности).

После того как алюминиевая группа «Русский алюминий» купила контроль над Горьковским автозаводом, в ее систему попал и Арзамасский машиностроительный завод, также выпускающий БМП.

В 2000 году сибирская компания «Каскол» купила контрольный пакет акций нижегородского завода «Сокол», выпускающего самолеты МиГ-29УБ и имеющего контракт на модернизацию индийских истребителей МиГ-21. «Каскол» купил также 15 процентов ростовской вертолетной фирмы «Роствертол».

В начале 1990-х годов, после двух лет сравнительной вольницы, когда к вывозу вооружения было допущено более десятка объединений, в ноябре 1993 года монопольное право на экспорт ВВТ было закреплено за государственной компанией «Росвооружение», от которой зависело получение лицензий предприятиями, заинтересованными в выходе на внешний рынок. Хотя экспорт вооружения по стоимости уступает нефти или газу, доходы от него колебались от 2 до 3,5 млрд. долл. в год, что сравнительно с другими государственными средствами составляло тогда немалую сумму. Поэтому вокруг контроля над этим финансовым потоком шла постоянная борьба между различными кланами государственных чиновников и руководителей оборонных заводов. При этом сохранялась конкуренция между различными предприятиями и посредниками на рынках сбыта продукции. Только при Влади-

мире Путине весь сбыт был монополизирован одной государственной компанией-посредником – «Рособоронэкспортом».

Тем временем в середине 1990-х годов стали создаваться первые государственные холдинги, объединяющие предприятия, занятые разработкой и производством родственной военной продукции. Первым объединением такого рода был созданный в декабре 1994 года концерн «Антей», специализирующийся на системах противовоздушной обороны (ПВО) С-300В и «Тор».

В мае 1995 года был сделан первый шаг по объединению авиационного комплекса «МиГ» и Московского авиапроизводственного объединения (МАПО) в единый концерн. В начале 1996 года президентским указом в него было включено 11 предприятий. В последующие месяцы при участии правительства развернулись битвы вокруг того, кто именно возглавит менеджмент этого концерна.

В том же году был создан концерн «Оборонительные системы», куда первоначально вошли 10, а позже – 20 предприятий, работающих по поставке комплексов С-300 ПМУ в Китай и на Кипр.

Несмотря на всю эту пестроту, концентрация производства и капитала в военной индустрии достигла довольно высокого уровня. Дело дошло до того, что американский журнал «Дефенс ньюс» впервые в 2001 году включил шесть российских компаний в список 100 крупнейших производителей оружия в мире по объему продаж. Это – «Росвооружение» (13-е место, продажи 3,1 млрд. долл.), «Сухой» (35-е место, 900 млн. долл.), «Северная верфь» (52-е место, 532 млн. долл.), «Антей» (62-е место, 350 млн. долл.), «МиГ» (88-е место, 100 млн. долл.) и «Тульский оружейный завод» (90-е место, 90 млн. долл.)[118].

Вот как характеризовал в 2001 году журнал «КоммерсантЪ-Власть» структуру военной индустрии: «Сложившаяся сегодня структура военно-промышленного комплекса формально проста: каждое предприятие подведомственно одному из пяти оборонных агентств в зависимости от характера производимой продукции. Однако в ВПК царит полный структурный хаос. Он вызван тем, что все предприятия отрасли по форме собственности разделены на три группы: государственные, смешанные и частные. Но фактически независимо от формы собственности предприятия контролируются менеджерами, а их экономическое положение зависит прежде всего от наличия и объемов экспортных заказов»[119].

Агентства, о которых идет речь, – это государственные учреждения, созданные при кабинете Евгения Примакова на базе соответствующих департаментов Министерства экономики в качестве самостоятельных организаций. Смысл их создания в то время состоял в том, чтобы передать управление оборонным комплек-

сом из рук близкого к группе Чубайса министра экономики Уринсона в ведение нового вице-премьера коммуниста Маслюкова. В последующем агентства были подчинены Министерству промышленности, науки и технологий, которое возглавил Илья Клебанов – бывший генеральный директор ЛОМО, а позднее – нынешнему министру промышленности и энергетики Виктору Христенко.

Существовало пять таких агентств: Авиационно-космическое («Авиакосмос»), Агентство по системам управления, Агентство по обычным вооружениям, Агентство по судостроению и Агентство по боеприпасам.

В Авиационно-космическое агентство входили концерны «Сухой» (пять предприятий), «МиГ» (восемь предприятий), «Сатурн» (шесть предприятий по производству авиационных двигателей), «Аэрокосмическое оборудование» (20 предприятий, разрабатывающих и производящих бортовое радиоэлектронное оборудование (БРЭО) для Су-27 и МиГ-29, в том числе по китайским и индийским заказам), «Технокомплекс» (12 предприятий также по производству БРЭО)[120] и более 300 других компаний и предприятий, не объединенных в концерны, в том числе упомянутые выше Московский вертолетный завод, «Сокол» и «Роствертол». Этому же агентству было поручено контролировать создание Объединенной авиастроительной корпорации.

В Агентство по системам управления входят концерн «Антей» (10 предприятий), лидирующий в производстве комплексов ПВО; промышленно-финансовая группа «Оборонительные системы» (20 предприятий), выполняющая ряд крупных экспортных контрактов; научно-производственное объединение «Алмаз» – разработчик систем С-300 и С-400, а также около 300 других предприятий.

К ведению Агентства по обычным вооружениям относятся нижнетагильский «Уралвагонзавод» и омский «Трансмаш», выпускающие танки; упомянутый выше «Курганмашзавод» – поставщик бронетранспортеров на экспорт, который частично перепрофилируется на выпуск тяжелого промышленного оборудования; научно-производственное предприятие «Сплав» и свыше 250 других предприятий.

Агентство по судостроению до последнего времени курировало уже известные читателю «Балтийский завод», «Красное Сормово» и «Северную верфь», а также предприятия «Севмаш», «Адмиралтейские верфи», Судостроительный завод в Комсомольске-на-Амуре, знаменитый «Рубин» (три последние – разработчик и производители подводных лодок), «Концерн средне- и малотоннажного судостроения» (5 предприятий)[121] и еще около 160 заводов.

Наконец, в Агентство по боеприпасам входят более 200 различных предприятий, не объединенных в концерны.

Хотя считается, что каждое предприятие или концерн, по профилю своей продукции относящиеся к соответствующему агентству, подчинены ему и управляются им, в действительности реальные функции по контролю над предприятиями ограничены, так как агентства не обладают для этого необходимыми финансовыми ресурсами и не могут давать предприятиям заказы на производство продукции. Тем не менее, агентства играли важную роль, так как именно через них осуществлялся выход предприятий на государственные органы по многочисленным административным и другим текущим вопросам. Внутренние заказы на военную продукцию выдает главным образом Министерство обороны, которое также финансирует военный НИОКР и определяет его исполнителей.

Внешние заказы всем предприятиям, за исключением шести, имеющих особые права, распределяются при обязательном участии «Рособоронэкспорта». За эти заказы и за контроль над валютными доходами от них и развертывается сейчас главная борьба в отрасли. Главные участники этой борьбы – менеджмент самих предприятий, частные группировки, вкупившиеся в некоторые ключевые предприятия, кланы государственных чиновников, которые в силу своего положения контролируют распределение контрактов, наконец, региональные элиты, заинтересованные в сохранении независимости предприятий, которых государство стремится поставить под контроль централизованных холдингов.

Поэтому, хотя новая реформа оборонного комплекса должна была бы привести к дальнейшей концентрации военного производства, в действительности этот процесс будет идти с большим трудом и через многочисленные конфликты.

Но с 2006–2007 годов начинается новый этап развития оборонного комплекса, связанный с созданием объединенных подотраслевых корпораций (например, авиастроительной и судостроительной), смысл которых – сделать особый акцент на возрождение гражданской составляющей машиностроительного комплекса. Такая задача на государственном уровне ставится впервые за последние два десятилетия, а поскольку этот новый этап только начинается, о его результатах судить преждевременно.

## 2.10. Финансово-промышленные олигархические группы

Сращивание крупнейших банков с промышленными концернами является типичной тенденцией современного капитализма, по крайней мере с конца XIX века. На этой основе во всех индустриальных странах мира уже давно сложились финансово-промышленные группы, которые также называют олигархическими, так как в каждой стране несколько таких групп контролируют значительную часть банковской, промышленной, транспортной, торговой и других сфер хозяйства.

Первоначально такие группы создавались либо ведущими банками, которые способствовали учреждению крупных концернов в промышленности в качестве выгодных сфер вложения денежного капитала на долгосрочной основе, либо ведущими промышленными компаниями, которые подчиняли себе банки, чтобы иметь гарантированный доступ к выгодным кредитным ресурсам. Так возникли в США известные группы Моргана, Рокфеллера, Меллона и др.

Позже, уже в середине XX столетия, по мере того как умирали родоначальники этих империй и первое поколение их наследников, промышленные концерны становились все более самостоятельными в финансовом отношении, а банки развили другие выгодные сферы кредитования. Кроме непосредственного финансирования промышленности эти группы преобразовывались в широкие союзы банков и концернов, которые координировали свою деятельность в соперничестве с другими группами. Еще позднее, в процессе глобализации, ведущие финансовые группы вышли за пределы своих стран и превратились в транснациональные империи и альянсы[122].

Естественно, что новый российский капитализм следовал тем же тенденциям, идя в какой-то мере даже более быстрыми темпами по пути сращивания банков с промышленностью, но сохраняя при этом свои особенности развития банковского дела и концентрации в промышленности, о которых говорилось в предыдущих разделах.

Впервые о наличии таких групп в полный голос у нас заговорили в начале 1996 года, накануне президентских выборов, когда с легкой руки Березовского пошел в ход термин «семибанкирщина». Приблизительно с того же времени лидеров этих групп, а затем и руководителей ведущих промышленных концернов стали называть олигархами. Оба эти термина появились не случайно. Дело в том, что лидерами первых групп считались именно банки-

ры, а поскольку их было сравнительно немного, поначалу всего семь, то, учитывая их экономическое и политическое влияние, они были названы олигархами.

Приведем характеристику состава этих семи групп так, как они виделись на конец 1996 года[123]. Это были:

1. Группа «Альфа», возглавляемая Михаилом Фридманом и Петром Авеном. В нее входили: торговая компания «Альфа-Эко», Тюменская нефтяная компания, восемь других фирм в области химической промышленности, производства медикаментов, пищевкусовой, стекольной и цементной промышленности, индустрии, а также в строительстве, ряд супермаркетов. Группа входила в консорциум банков, владевших пакетом в 38 процентов акций телевизионной компании ОРТ.

Основатель группы Михаил Фридман начал предпринимательскую деятельность с небольшого агентства по сдаче в аренду квартир, торговал в 1980-х годах импортными сигаретами, парфюмерией, компьютерами, копировальными машинами. Созданная им в 1988 году торговая фирма «Альфа-Эко» постепенно накопила первоначальный капитал, достаточный для основания в 1991 году «Альфа-банка», куда он через несколько месяцев привлек в качестве партнера Петра Авена – бывшего министра внешних экономических связей в правительстве Гайдара. За два-три года благодаря валютным спекуляциям и операциям с российскими внешними долгами банк сколотил капитал в несколько сотен миллионов долларов, который партнеры стали вкладывать в покупку приватизируемых компаний. Раньше других они освоили практику установления контроля над предприятиями через процедуру банкротства. Параллельно «Альфа-Эко», специализировавшаяся на экспорте нефти и импорте сахара, превратилась в одного из ведущих посредников в российской внешней торговле. Тут связи Авена оказались весьма кстати. В начальный период своей деятельности группа потерпела только одну крупную неудачу: она проиграла Борису Березовскому и Роману Абрамовичу битву за контроль над приватизируемой «Сибнефтью». Березовский был тогда ближе к высшей власти, и он победил.

2. Группа «Инкомбанка», возглавляемого Владимиром Виноградовым. В то время в нее входили Самарский алюминиевый комбинат, Бабаевский кондитерский комбинат, Магнитогорский металлургический завод, трубопрокатный завод «Носта» и авиационный завод «Сокол». Предпринимательская карьера Виноградова началась с 1980-х годов, когда он при поддержке властей и лично М. Горбачева помогал созданию первых финансовых и строительных структур в рамках комсомола. В 1988 году для этих

целей при поддержке Министерства финансов СССР и Госбанка Виноградов основал «Инкомбанк». Позже он стал уполномоченным банком правительства Москвы, вошел в число банков, обслуживающих Государственный таможенный комитет, торговые контакты с КНР, установил тесные связи с министерствами обороны и внутренних дел, региональными властями, открыл 68 отделений на местах по их обслуживанию. Капиталы, нажитые банком в эти годы, позволили ему вкупиться в ряд крупных промышленных предприятий.

3. Группа Бориса Березовского сосредоточивалась вокруг фирмы ЛогоВАЗ, созданной этим предпринимателем в 1989 году в качестве первого в стране частного дилерского агентства по торговле автомобилями продукции АвтоВАЗа. Благодаря разным схемам вроде продажи внутри России машин, предназначенных для экспорта, фирма смогла за короткое время сколотить значительный капитал, пущенный, в частности, в валютные спекуляции через «Объединенный банк», подчиненный тому же Березовскому. Большую прибыль также принесла продажа акций АВВА – инвестиционной компании, созданной для аккумуляции средств для строительства нового автомобильного завода. Завод не был построен, а судьба этих средств неизвестна[124]. Постепенно накопленный капитал стал использоваться для установления контроля над рядом других компаний. В то время в группу также входили Нефтяная финансовая компания, «Сибнефть», «Аэрофлот», частично ОРТ, ТВ-6, «Независимая газета», журнал «Огонек».

4. Группа Михаила Ходорковского первоначально возникла на базе банка МЕНАТЕП, выросшего из Межотраслевого центра научно-технических программ при Фрунзенском райкоме комсомола г. Москвы, где Ходорковский был одним из секретарей (само наименование МЕНАТЕП – сокращение от названия центра). Сначала центр занимался торговлей импортными компьютерами, а в 1988 году был зарегистрирован как банк. В качестве уполномоченного банка федерального правительства через МЕНАТЕП проворачивались бюджетные средства по ряду программ, в частности по товарообменной сделке с Кубой, по восстановлению Чечни. С 1993 года МЕНАТЕП стал также уполномоченным банком правительства Москвы, позже – правительств Санкт-Петербурга, Ярославля, Екатеринбурга.

Для контроля над промышленными и другими предприятиями Ходорковский создал холдинг «Роспром», куда входили нефтяная компания ЮКОС, предприятия пищевкусовой, металлургической, химической, лесной, бумажной, легкой промышленности,

частично ОРТ и англоязычная газета «Москоу таймс», контрольный пакет в «Литературной газете» и ряде других изданий.

5. Группа Владимира Гусинского была известна также как группа «Мост» – по имени банка с таким же названием, основанного в 1989 году для финансирования принадлежавших Гусинскому кооперативов по продаже конторского оборудования и ремонту зданий для вновь создаваемых частных фирм. В начале 1990-х годов «Мост» стал главным уполномоченным банком правительства Москвы и быстро разбогател на операциях с недвижимостью в центре столицы. Позже он стал также уполномоченным банком для ряда региональных правительств, а также правительства Азербайджана. В то время в группу входили холдинг «Медиа-мост», телевизионная компания НТВ, радио «Эхо Москвы», издательский дом «Семь дней», газета «Сегодня», еженедельник «Итоги», частично «Общая газета» и «Новая газета». От старой деятельности группы в то время оставались также фирмы «Мост инвестмент», «Мост девелопмент» и «Мост энджиниринг».

6. Группа Владимира Потанина, которая в то время сосредоточивалась вокруг «ОНЭКСИМ-банка», где Потанин был президентом. В прошлом работник Министерства внешней торговли, он в самом начале 1990-х годов основал собственную фирму, названную Международной компанией по финансам и инвестициям (сокращенно Международная финансовая компания, или МФК). Первоначально она была финансовым посредником в предоставлении рублевых кредитов государственным предприятиям. Возникший на этой основе в 1993 году «ОНЭКСИМ-банк» стал платежным агентом по облигациям Министерства финансов и главным банком по обслуживанию внешних экономических связей правительства Москвы. Вплоть до конца 1997 года через банк шла значительная часть платежей, стекающихся в российскую таможню. Кроме того, он выполнял роль полуофициального банка правительства по внешнеторговым операциям.

Потанину принадлежала идея передачи в залог группе банков крупных пакетов акций ряда государственных промышленных предприятий. Эти акции в последующем перешли в собственность либо банков, либо связанных с ними холдинговых компаний. Такой компанией в группе стал холдинг «Интеррос», объединивший в то время более 30 промышленных фирм. В группу входили также финансовая компания «Ренессанс капитал», «Норильский никель», нефтяная компания «Сиданко», частично ЗИЛ (26 процентов), «Связьинвест» (25 процентов), Новолипецкий металлургический комбинат (15 процентов), ЛОМО (40 процентов), «Пермские моторы» (27 процентов), а также газеты «Известия», «Комсомоль-

ская правда», «Русский телеграф» и журнал «Эксперт». По подсчетам американского еженедельника «Бизнес уик», в 1996 году группа контролировала компании с общими активами в 38 млрд. долл. и с годовым оборотом 16 млрд. долл.

Полноправным партнером Потанина по группе с самого начала был Михаил Прохоров. Все капиталы, входившие в группу компаний и банков, принадлежали им поровну, а их личные состояния оценивались фактически одинаково. Хотя Прохоров участвовал в управлении группой, он по большей части держался в тени, уступая Потанину представительские и публичные функции. Потанин также одно время занимал пост вице-премьера. Поэтому именно его именем называлась и вся эта группа. Партнеры разделились лишь в 2007 году после скандала, в котором был замешан Прохоров.

7. Группа Александра Смоленского возникла из существовавшего в конце 1980-х годов кооператива «Москва-3». На этой основе развился зарегистрированный тогда же Столичный банк сбережений (СБС) – единственный из ведущих в то время столичных банков, который взялся за создание многочисленных отделений в регионах для обслуживания мелких фирм и населения. Благодаря связям с правительством (особенно с Анатолием Чубайсом) Столичному удалось в 1996 году приобрести контрольный пакет акций «Агропромбанка», который принес с собой полторы тысячи отделений в 68 регионах, и после этого получил новое название – «СБС-Агро». В отличие от других групп, Смоленский не занимался приобретением акций промышленных предприятий. Исключением было издательское дело – газета и еженедельник «КоммерсантЪ», журналы «Деньги», «Столица», «Домовой» и «Автопилот».

Из этого обзора видно, что тогдашние олигархические группы нельзя было считать вполне равноценными с точки зрения их внедрения в промышленность. Менее других в этом деле отличались группы Гусинского и Смоленского, которые кроме собственно финансовой сферы (от банковского дела до недвижимости) практически не выходили за рамки создания издательских и медийных холдингов. Сравнительно слабой была и промышленная составляющая группы Березовского, куда на полных правах входил лишь один крупный концерн – «Сибнефть». Наиболее активно по части создания промышленных империй проявили себя «Альфа», «Инкомбанк» и группы Потанина и Ходорковского. Интересно, что за исключением «Инкомбанка» и империи Ходорковского, которая прекратила свое существование сравнительно недавно, эти группы существуют до сих пор, то есть оказались

наиболее устойчивыми из всех к экономическим и политическим потрясениям.

Общим для всех групп того времени является доминирование в них личностей, наживших состояние в финансовой сфере и пришедших в промышленность из банковской сферы. При этом, хотя каждый из шести главных банков группы (за исключением небольшого «Объединенного банка» Березовского) входил в первую «чертову» дюжину частных коммерческих банков того времени, они отнюдь не обязательно занимали там ведущие места по размерам активов. Наиболее крупными в этом отношении были «Инкомбанк» и «ОНЭКСИМ-банк» (1-е и 2-е места), тогда как МЕНАТЕП занимал лишь 7-е место, «Мост» – 9-е, а «Альфа» – 13-е. Их активность вне финансовой сферы определялась не только степенью близости к правительственным кругам, что облегчало подчинение приватизируемых государственных предприятий реального сектора, но и соответствующей целью, которую ставили себе их руководители в стратегии максимизации прибыли, и набором средств, которыми они пользовались. Для одних главным интересом было развитие собственно банковского дела. Помимо «СБС-Агро» были и другие банки, которые делали упор на свое развитие в качестве платежно-расчетных центров, но которые считали внедрение в промышленную сферу делом более рискованным и менее перспективным. Для других, как, например, МЕНАТЕПа, «Моста», «Альфы», становление их как лидеров в банковской сфере никогда не было главным интересом. Только Виноградов в «Инкомбанке» и Потанин в «ОНЭКСИМ-банке» сочетали в себе оба эти интереса сразу, но в обоих случаях их ждала неудача в банковском деле.

Менее чем через десять лет, к началу 2005 года, расстановка финансовых групп существенно изменилась. Некоторые из них практически прекратили свое существование, другие сохранились, но изменились по составу, третьи едва выжили, но вступили в союз с новыми, растущими группировками. Эти преобразования были результатом взаимодействия трех главных процессов:

1. Описанной выше концентрации производства, в ходе которой постоянно менялось соотношение сил соперничающих групп и возникали новые группы и их альянсы.

2. Финансового кризиса 1998 года, который особенно больно ударил по банковской компоненте групп.

3. Перемен в верховной политической власти, в ходе которых позиции некоторых групп резко ослабли, а других, напротив, усилились.

Концентрация капитала и образование новых мощных концернов практически во всех отраслях производства значительно

усилили промышленную составляющую практически всех олигархических групп. Если раньше их первые лица возглавляли, как правило, головные банки групп, то теперь они чаще всего перешли на положение глав своих холдингов или крупнейших промышленных компаний. Например, Владимир Потанин ушел из своих банков и возглавил инвестиционный холдинг «Интеррос», который осуществляет общее руководство всеми компонентами его группы. Михаил Ходорковский до начала своих проблем, уйдя из банка МЕНАТЕП, стал президентом самой крупной из своих промышленных компаний – нефтяной ЮКОС. И только Михаил Фридман и Петр Авен продолжали руководить своей группой из «Альфа-банка».

Выдвижению промышленного звена групп способствовал и финансовый кризис 1998 года, который привел к формальному или фактическому банкротству всех прежних головных банков групп, кроме «Альфа-банка». Обанкротились «Инкомбанк» Владимира Виноградова, МЕНАТЕП Ходорковского, «Мост» Гусинского, «СБС-Агро» Александра Смоленского, был полностью реорганизован и фактически прекратил существование «ОНЭКСИМ-банк» Потанина. В истории мировой финансовой олигархии нечто подобное происходило лишь в США во время Великой депрессии 1930-х годов. Там, где промышленные части империи были малы и слабы, это вызвало и распад самих олигархических групп. Так, к 2002 году или еще раньше полностью прекратили существование группы «Инкомбанка» и «СБС-Агро», а возглавлявшие их олигархи Виноградов и Смоленский исчезли с горизонта.

Хотя кризис 1998 года неблагоприятно отразился и на реальном секторе экономики, не трудности промышленных компаний были причиной банкротства банков. Два других фактора здесь сыграли главную роль: чрезмерная вовлеченность спекуляции краткосрочными государственными облигациями (ГКО) и возникшая на почве биржевого и валютного бума непосильная задолженность банков иностранным кредитным учреждениям. «Альфа-банк» меньше других увлекался этими аферами и потому сумел выйти из кризиса сравнительно благополучно.

Перемены в высших эшелонах государственной власти больше всего сказались на группах Владимира Гусинского и Бориса Березовского. Оба олигарха, особенно Березовский, стремились играть активную политическую роль, используя, в частности, созданные ими медиа-империи, то есть влияя на общественное мнение через телевидение и газету. Но не ограничивались этим. Березовский занял особое место в непосредственном окружении президента Ельцина, одно время занимал видные посты в его ад-

министрации и оказывал финансовую поддержку самому Ельцину и членам его семьи. Гусинский помимо своей предпринимательской деятельности возглавлял российское отделение Всемирного еврейского союза и оказывал финансовую и иную помощь либеральной и прозападной оппозиции Ельцину.

В 1996 года оба магната вместе с другими олигархами решительно поддержали Ельцина в его предвыборной кампании против коммуниста Геннадия Зюганова и в ответ на время получили новую поддержку со стороны президента и правительства. Отношения властей с Гусинским вновь испортились с начала второй чеченской войны, когда он и принадлежащие ему СМИ вновь обрушились с критикой на Ельцина, а потом и на нового премьера Владимира Путина и стали активно поддерживать политических соперников последнего (блок Лужкова – Примакова) в борьбе за пост президента. Став главой государства, Путин способствовал началу уголовного преследования Гусинского по старому приватизационному делу, вынудив магната эмигрировать. Позже власти воспользовались прежней кредитной зависимостью от них телекомпании НТВ и наличием «Газпрома» как крупного кредитора и акционера в холдинге «Медиа-мост» для установления над ним контроля со стороны газовой монополии и изгнания оттуда Гусинского в качестве главного владельца. Еще раньше обанкротился «Мост-банк». В результате империя Гусинского практически перестала существовать. В этом конфликте на стороне власти было и то обстоятельство, что финансовые дела группы пришли в плачевное состояние. К тому же, когда это случилось, Гусинский не стал жертвовать даже частью своего весьма значительного личного состояния для того, чтобы поправить дела своих холдингов. Они были фактически брошены на произвол судьбы.

В отличие от других олигархов, группа Березовского мало пострадала от кризиса хотя бы потому, что не имела в своих рядах крупного банка. Напротив, после кризиса она даже усилила свои позиции, получив, например, в управление акции ОРТ, принадлежавшие консорциуму частных банков. На время Березовский практически стал полным хозяином первого канала российского телевидения, что значительно способствовало росту его политического влияния. Кроме того, он перекупил издательский дом «КоммерсантЪ», то есть наряду с «Независимой газетой», «Новыми Известиями» поставил под контроль газету «КоммерсантЪ» и серию влиятельных еженедельников «КоммерсантЪ-Власть», «Деньги» и т.д.

Тогда же или раньше укрепились отношения Березовского с Романом Абрамовичем, бывшим удачным нефтетрейдером, став-

шим его партнером по контролю над «Сибнефтью». В качестве московского представителя этой компании Абрамович выполнял в то время также роль кассира ельцинской семьи.

Первые, правда кратковременные, неприятности у Березовского возникли в начале 1999 года, в период премьерства Евгения Примакова, по инициативе которого против магната были заведены уголовные дела, связанные с «Аэрофлотом». Примаков проиграл первый этап этого сражения и был вынужден уйти в отставку. Позже, в том же году, Березовский оказал немалую финансовую и иную поддержку вновь созданной политической партии «Единство», благодаря которой Владимир Путин пришел к власти. После инаугурации нового президента многие считали, что контроль над ним «семьи», то есть группы ельцинских приближенных, связанных с Березовским, станет полным. В расчете на еще бóльший рост своего влияния Березовский и Абрамович даже избрались в Государственную Думу.

Но их планам не дано было свершиться. Путин провозгласил «равноудаленность» от олигархов, что на деле свелось к отдалению не только явного врага Гусинского, но и недавнего союзника и спонсора Березовского. Постепенно возобновились уголовные расследования, связанные с «Аэрофлотом».

Под давлением из Кремля олигарх вынужден был передать Абрамовичу контроль над 49 процентами акций ОРТ. Сам Березовский перешел в открытую оппозицию к Путину, подвергая его публичной критике и различным обвинениям. Опасаясь ареста, он вынужден был эмигрировать. Видимо, по его совету Абрамович отказался от какого-либо контроля над центральным телевидением, тоже покинул Думу и избрался губернатором Чукотки, удалившись с глаз долой от нового кремлевского властителя. В обмен президент, по-видимому, обещал не преследовать его по делам бизнеса.

Некоторое время казалось, что Березовскому удастся сохранить бизнес. За небольшими потерями (например, в виде ОРТ), совместная империя Березовского – Абрамовича еще некоторое время существовала, но скорее виртуально, нежели реально. Главы ее находились далеко: один не то в Париже, не то Лондоне, другой на Чукотке. Принадлежащие им предприятия продолжали функционировать как ни в чем не бывало. Управление акциями компаний передано зарегистрированной в Лондоне инвестиционной компании «Миллхаус кэпитэл». Но представители «Сибнефти», где 88 процентов акций принадлежали Березовскому и Абрамовичу, присутствовали на заседаниях у премьера Михаила Касьянова, где решались ключевые вопросы участия России в совместных акциях с ОПЕК по регулированию мировых цен на нефть. Глав-

ные хозяева существовали как бы сами по себе, в качестве неких олигархов-невидимок, а их высшие менеджеры продолжали действовать по их указаниям, не встречая препятствий российских высших властей.

В это же время оба олигарха вкупились в «Русский алюминий», который стал принадлежать им совместно и приблизительно в равных долях (50 на 50). Их партнерами были Олег Дерипаска и Михаил Черный.

Положение связки Березовский–Абрамович резко изменилось во второй срок правления Путина. Березовский объявляет, что Абрамович вынудил продать принадлежащие ему 44 процента акций «Сибнефти» по цене, ниже рыночной. По-видимому, это верно, поскольку, по оценкам журнала «Форбс», состояние Березовского уже в начале 2005 года сократилось до 1,6 млрд. долл., хотя за год до этого его доля в «Сибнефти» оценивалась в 6,3 млрд. В это же время Березовский теряет контроль над «Аэрофлотом» и телеканалом ТВ-6, хотя у него еще пару лет оставался контроль за несколькими изданиями в России, включая «КоммерсантЪ», «Независимую газету», «Новые Известия». В конце 2006 года он потерял все. Таким образом, империя Березовского прекратила свое существование.

Империя Абрамовича просуществовала несколько дольше после его раздела с Березовским, но к настоящему времени тоже уже исчезла. Сначала Абрамович продал свои и Березовского акции Дерипаске. Затем он пытался продать «Сибнефть» Ходорковскому, но под давлением Кремля в последний момент отказался от этой сделки, найдя нового покупателя в лице «Газпрома». В результате он по-прежнему – один из самых богатых людей в России, имущество которого оценивалось в 18,7 млрд. долл., что включает в себя его многочисленную недвижимость, яхты, самолеты и один из самых престижных футбольных клубов Великобритании «Челси». Он остается губернатором Чукотки и в 2006 году приобретает за 3 млрд. долл. пакет акций в «Евразхолдинге» и за 300 млн. долл. – в «Роснефти». Это позволяет предположить, что он еще рассматривает Россию как прибыльное место для своих инвестиций.

Между тем в последние годы очень успешно развивалась империя Дерипаски. После приобретения пакета акций алюминия он инвестировал в автомобильную промышленность, создав холдинг «Руспромавто», контролирующий большую группу автомобильных, автобусных и других связанных с ними заводов.

В 2000 году Дерипаска создал новую компанию – холдинг «Базовый элемент», который включает в себя «Евросибэнерго»

(две большие гидростанции в Сибири), «Ингосстрах», «Союзметаллресурс» (четыре шахты и машиностроительных предприятия), местную авиалинию, самолетостроительную компанию и многие другие.

Однако есть существенное отличие в группе Дерипаски от других олигархических империй: в ней нет частного коммерческого банка или другого финансового института, которые обслуживали бы его бизнес. «Союзбанк», которым владеет «Базовый элемент», в 2004 году располагал активами только на сумму 28,9 млрд. руб. и был 24-м среди частных банков. Возможно, Дерипаска сознательно избрал такую стратегию, то есть вместо внедрения в большой банковский бизнес, который ему чужд, он образует союз с существующими независимыми большими банками.

В том, что новые финансово-промышленные группы могут возникать как союзы разных промышленных и банковских групп, нет ничего противоестественного. Именно этим путем в последние десятилетия эволюционировало большинство финансовых групп США. Что Россия переходит к этому этапу на более высоком уровне концентрации капитала, вполне закономерно.

Для Дерипаски, чьи интересы сосредоточены на крайне прибыльной алюминиевой промышленности, долгое время необходимость владения большим банком представлялась вторичной. Заметим, что для группы Березовского – Абрамовича отсутствие такого звена было всегда характерно. Вместе с тем, быстро растущий «МДМ-банк», возглавляемый Андреем Мельниченко, стал его естественным союзником в последние годы. «МДМ-банк» обслуживает сравнительно молодые промышленные группы Сибири, среди которых кроме Дерипаски (алюминий) находятся также Махмудов (медь), Абрамов (создатель «Евразхолдинга» в стальной промышленности). В 2004 году он был четвертым в списке самых крупных частных коммерческих банков с активами в 121 млрд. руб. Его превосходит только «Альфа-банк», и он почти сравнялся по активам с Росбанком Потанина[125]. До настоящего времени главой «МДМ-банка» является Александр Мамут, который разрабатывает проект банковской реформы и который, по слухам, близок к Кремлю. Однако реально руководит банком Мельниченко. Вместе со своим партнером Сергеем Поповым он владеет угольными шахтами, предприятиями по производству удобрений и трубопрокатными заводами. После кризиса 1998 года Мельниченко удалось вывести свой банк в лидеры. По его собственным словам, он «создает денег больше, чем нужно». Как и Дерипаска, Мельниченко близок Чубайсу и РАО «ЕЭС России», что не удивительно, поскольку их интересы соприкасаются[126]. В 2006 году

богатство Мельниченко, так же как его партнера Сергея Попова, оценивалось в 4,43 млрд. долл. Кроме банка они владеют химическими и угольными компаниями.

Итак, общая картина новой олигархической группы Дерипаски выглядит как некое аморфное объединение мощной промышленной базы на востоке страны в связке с одним из крупных московских банков.

После 2004 года в группе произошли дальнейшие изменения. Главное – «Русал» объединился с «СУалом» и стал монопольным в России производителем первичного алюминия. Виктор Вексельберг, в прошлом главный владелец «СУала», теперь миноритарный акционер объединенного алюминиевого концерна, стал крупнейшим союзником Дерипаски. Вместе с тем, по характеру

*Таблица 2.16*

**Состав финансово-промышленной группы Дерипаски–МДМ в 2004 г.**

| Банки и компании | Капитал, млрд. руб. | Доля контроля (1=100%) | Капитал под управлением, млрд. руб. | Другие партнеры по контролю |
|---|---|---|---|---|
| *Банки и финансовые компании* | | | | |
| «МДМ-банк» | 121,2 | 1 | 121,2 | |
| Банк «Союз» | 28,9 | 1 | 28,9 | |
| «Базовый элемент» (холдинг) | 5,0 | 1 | 5,0 | |
| Итого банки и финансовые компании | ... | ... | 155,1 | |
| *Компании и предприятия реального сектора* | | | | |
| «Русский алюминий» | 162,0 | 1 | 162,0 | После объединения с «СУалом» – совместно с Вексельбергом и Блаватником |
| «Росавтопром» (15 компаний) | 84,0 | 1 | 84,0 | |
| «Евросибэнерго» (2 крупные гидростанции) | 25,0 | 1 | 25,0 | |
| Другие компании в группе «Базовый элемент» | 40,0 | 1 | 40,0 | |
| МДМ группа (3 компании) | 105,0 | 1 | 105,0 | |
| Итого в реальном секторе | ... | ... | 406,0 | |
| Итого по всей группе | ... | ... | 571,1 (19,0 млрд. долл.) | |

своих прежних связей он остается союзником других групп, в частности «Альфы». Но без капиталов Вексельберга общая капитализация компаний группы Дерипаски–МДМ в 2007 году составляет не менее 50 млрд. долл. Сюда не включены его зарубежные приобретения, в частности 5 процентов американского автомобильного концерна «Дженерал моторс» (этот пакет стоит около 900 млн. долл.) и канадской автосборочной компании «Магна» (1,5 млрд. долл.), которая участвует в строительстве нового завода в Тольятти.

Последнее время Дерипаска агрессивно скупает различные компании. По числу сделок в 2007 году компания уверенно держала второе место, обогнав даже «Газпром». Кстати, безудержные приобретения Дерипаски последовали после его громкого заявления о готовности, если это потребуется родине, расстаться со своей жемчужиной – «Русалом». В свете последней тенденции создания гигантских государственных концернов, в частности авиационной корпорации, такой поворот событий не представляется уж очень сказочным. Как бы то ни было, но Дерипаска с начала 2007 года прикупил к своей империи примерно за 1,2 млрд. евро 30 процентов акций австрийской строительной компании «Страбаг», 10 процентов немецкого концерна «Хохтиф», строящего аэропорты и управляющего ими. Он заявил также об увеличении своей доли в канадской «Магна», уже участвующей, как мы упоминали выше, в строительстве нового завода на АвтоВАЗе. Когда писалась эта книга, еще одно загадочное приобретение будоражило умы нашего бизнеса. Печально известный Гуциев, владелец средней нефтяной компании «Руснефть», бежавший летом 2007 года за рубеж после возбуждения против него уголовного дела, будто бы продал именно Дерипаске свою компанию за 3–6 млрд. долл. (слухи о сумме сделки сильно разнятся в печати). Действительно, последний будто бы обращался за разрешением на проведение трансакции к правительству, но получил отказ. Акции Гуциева были арестованы и любые операции с ними запрещены.

Возможно, такая активность Дерипаски связана с тем, что он готовит себе новые плацдармы для бизнеса. В середине 2007 года финансово-промышленная империя Дерипаски включала в себя помимо алюминиевого холдинга «Русал» и банка «Союз» – «Евросибэнерго», холдинг «Русские машины», «Ингосстрах», строительную компанию «Главстрой», Серебрянский цементный завод, авиалинию «Кубань» и аэропорты в Сочи, Краснодаре, Геленджике и Анапе, а также указанные активы в иностранных компаниях.

Из старых групп, уже существовавших в 1996–1997 годах, сохранились в своих основных чертах только две: группы Потанина и «Альфа», то есть Фридмана – Авена. Группа Ходорковского

прекратила свое существование в середине 2003 года. И Потанин, и Ходорковский пострадали еще в 1998 году, когда два их главных банка («ОНЭКСИМ-банк» и МЕНАТЕП) фактически обанкротились. Как уже отмечалось, «Альфа-банк» сумел пережить финансовый кризис 1998 года сравнительно безболезненно. Вместе с тем, политические перемены не оказали на группы Потанина и Фридмана существенного влияния. Они и раньше не стремились к какой-то особо активной политической роли, и поэтому власть в лице нового президента не имела к ним претензий по этой части. Из трех олигархов – Авена, Потанина и Фридмана в политике больше других прямо или косвенно участвовал Потанин. В 1996–1997 годах он в течение некоторого времени был вице-премьером в кабинете Черномырдина, но ограничивал свою роль активностью в экономических вопросах и на вмешательство в высшую политику, в отличие от Березовского, не претендовал. Подконтрольная Потанину пресса, прежде всего «Известия» и «Комсомольская правда», занимала по отношению к новой власти вполне нейтральную и даже благожелательную позицию, хотя и допускала критику по некоторым вопросам. В телевидении Потанин не имел позиций, и даже критический настрой некоторых его журналистов не столь сильно бросался в глаза. В конечном счете он все же счел за благо уйти из газетного дела, продав, например, «Известия» газовому концерну.

Поначалу Путин попугал Потанина через налоговые органы, которые занялись было проверкой правильности приватизации «Норильского никеля» и уплаты им положенных налогов. Но вскоре олигарх доказал свою лояльность, с готовностью согласившись на просьбу президента инвестировать крупную сумму в завершение строительства никелевого комбината на Кубе. Путину предстоял визит на Остров Свободы, и возможность пообещать Фиделю Кастро возобновить строительство комбината, прерванное после распада Советского Союза, было весьма кстати. Впоследствии проблем между ними уже не возникало, а налоговое дело было предано забвению.

Главным ударом для потанинской группы было, конечно, фактическое банкротство «ОНЭКСИМ-банка». Хотя формально он продолжает существовать, его роль сводится к ликвидации задолженности, оставшейся от прошлого. Все же действующие активы после кризиса были переданы «Росбанку», который и стал головным в группе. Сохранился и сравнительно небольшой «БалтОНЭКСИМ» в Санкт-Петербурге, от которого потанинский холдинг «Интеррос» собирается отказаться, передав свой пакет банковскому менеджменту. Цель передачи состоит в том, чтобы более четко разделить

между ними сферы деятельности в северной столице. Однако стратегически «БалтОНЭКСИМ» по-прежнему остается в группе и координирует с ней свою деятельность.

Интересна новая деталь: хотя «Интерросу» принадлежит контрольный пакет акций «Росбанка» (36 процентов непосредственно и еще около 20 процентов косвенно через личные пакеты самого Потанина и менеджмента), миноритарным акционером банка (7,6 процента) является входящий в пятерку крупнейших нефтяной концерн «Сургутнефтегаз», контролируемый своим менеджментом во главе с Владимиром Богдановым. Этот концерн владеет и собственным «Сургутнефтегазбанком» (81 процент акций), который по размерам чистых активов даже превосходит «Росбанк». Тем не менее, участие в последнем говорит о возникшем финансовом партнерстве между Потаниным и Богдановым. Таким образом, рассмотренный выше пример нового альянса Дерипаска – МДМ отнюдь не является исключением.

Инвестиционным центром потанинской группы по-прежнему служит холдинг «Интеррос», который теперь возглавляется самим олигархом. Ему принадлежат контрольные пакеты в группе «Норильский никель», «Силовые машины» (энергетическое машиностроение), СЗП (Северо-Западное пароходство), а также в новом сельскохозяйственном проекте – деятельности группы «Агрос» и приобретенном недавно «Росхлебопродукте». Кроме того, холдинг владеет значительными миноритарными портфелями в ряде промышленных компаний: «Пермские моторы», ЛОМО (20 процентов), Новолипецкий металлургический комбинат (34 процента), «Русиа петролеум», ОКБ «Сухой», «Северная верфь», «Новые программы и концепции» (военная промышленность). «Интеррос» контролирует и свой медиа-холдинг («Проф-медиа»), куда одно время входили издательские дома «Известия» и «Комсомольская правда», журнал «Эксперт», агентство «Прайм-ТАСС» и другие СМИ.

Наиболее крупной потерей в промышленной сфере был нефтяной концерн «Сиданко», из которого группу Потанина вытеснила «Альфа» вкупе с британской компанией БП. История этого вытеснения подробно описана в разделе данной главы о концентрации в нефтяной промышленности. В этой истории определенную роль сыграл американский финансист Сорос, который за спиной у Потанина продал свою часть акций «Сиданко» союзнику «Альфы» по этой операции. Партнерство Потанина с Соросом началось с известной совместной покупки доли в концерне «Связьинвест» благодаря поддержке тогдашних вице-премьеров Чубайса и Немцова. Позже Потанин избавился и от своей доли в «Связьинвесте».

«Интеррос» диверсифицировал свои инвестиции после кризиса 1998 года. Например, упомянутое выше предприятие «Силовые машины», являющееся ведущим производителем турбин для электростанций, было приобретено именно в это время. Его продажи в 2003 году были больше 352 млн. долл.

«Интеррос» сначала вкупился в Группу розничных банков О.В.К, которая впоследствии слилась с «Росбанком». «Агрос» возникла в 2001 году и стала крупнейшей российской компанией в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. Она включает в себя более 40 акционерных обществ с ежегодным оборотом в 311,9 млн. долл. «Агрос» является ведущим производителем пасты и торговцем зерном как на российском рынке, так и за рубежом. Она владеет крупнейшими элеваторами в стране. Сеть элеваторов РусЕИК (совместный проект группы «Агрос» и «дочки» Луиса Дрейфуса – «Сангрейнхолдинг») является самой большой в России. Занимается «Агрос» и бройлерным производством. «Интеррос» владеет также страховой компанией «Согласие», которая чрезвычайно прибыльна. Ее доход от взносов составил в 2003 году свыше 550 млн. руб.[127]

Изменение стратегии Потанина было связано с его общими финансовыми проблемами после кризиса 1998 года, заставившего его сосредоточить свои усилия на других направлениях и избавиться от «жира», накопившегося в группе в предшествующий период. Как строится эта финансово-промышленная стратегия, рассказал в редком интервью генеральный директор «Интерроса» Андрей Клишас. Процитируем выдержки из этого интервью:

«Мы четко разделили активы компании на две группы – стратегические и портфельные инвестиции. Под прямыми, или стратегическими, инвестициями мы подразумеваем те организации, где мы владеем контрольным пакетом, а значит, несем ответственность не только за результаты бизнеса, но и за работу предприятия в целом – экологические, социальные и другие вопросы... В портфельных инвестициях... мы выступаем лишь одним из инвесторов... сфера нашей ответственности определяется величиной нашего вложения... мы стремимся к тому, чтобы наша доля становилась дороже – капитализировалась. Портфельные инвестиции требуют большего внимания, чем прямые. Часто именно портфельные инвестиции приносят самую большую прибыль... То есть те группы активов, которые мы в принципе готовы были бы продать, если бы поступили соответствующие предложения, которые нас устроят... Это уже зависит от конъюнктуры рынка, развития компании, где мы имеем долю. Важную роль играет и наша стратегия – из одной отрасли мы уходим, а куда-то, наоборот, возвращаемся»[128].

Такое заявление было сделано в 2001 году, после чего «Интеррос» продал часть своих портфельных инвестиций.

К началу 2007 года личный капитал, совместно принадлежавший Владимиру Потанину и Михаилу Прохорову, оценивался в 28,4 млрд. долл., причем в августе того же года только рыночная стоимость «Норильского никеля» достигала 41 млрд. долл. Хотя в том году партнеры разделились, их совместные интеры как финансовой группы остаются и могут оцениваться не менее чем в 55 млрд. долл.

Группа Ходорковского стала переживать тяжелые времена задолго до того, как государство нанесло ему смертельный удар. Главная убыль в группе Ходорковского – банкротство ее головного банка МЕНАТЕП. Правда, вместо него удалось сохранить компанию «Груп МЕНАТЕП», где был сконцентрирован контроль над главными компаниями группы, а также его филиал в северной столице на правах полноценного юридического лица «МЕНАТЕП–Санкт-Петербург», входящий в дюжину ведущих коммерческих

*Таблица 2.17*

**Состав финансовой группы Потанин – «Интеррос» в 2004 г.**

| Банки и компании | Капитал, млрд. руб. | Доля в контроле (1=100%) | Контролируемый капитал, млрд. руб. | Другие группы, участвующие в контроле |
|---|---|---|---|---|
| *Банки и финансовые компании* | | | | |
| «Росбанк», включая ОВК | 204,4 | 1 | 204,4 | |
| «Интеррос» (холдинг) | 3,0 | 1 | 3,0 | |
| «Согласие» (страховая) | 16,5 | 1 | 16,5 | |
| «Сургутнефтегазбанк» | 24,4 | 0,2 | 4,8 | «Сургутнефтегаз» |
| Итого банки и финансовые компании | ... | ... | 228,7 | |
| *Компании реального сектора* | | | | |
| «Норильский никель» | 388,5 | 1 | 388,5 | |
| «Силовые машины» | 10,6 | 1 | 10,6 | |
| «Агрос» | 9,4 | 1 | 9,4 | |
| «Проф-медиа» | 1,5 | 1 | 1,5 | |
| «Сургутнефтегаз» | 816,0 | 0,1 | 81,6 | «Сургутнефтегаз» (0,8) |
| Итого в реальном секторе | | | 491,6 | |
| Итого по всей группе | | | 720,3 (24,0 млрд. долл.) | |

банков страны. Еще больше по размерам входящий в группу Доверительный и инвестиционный банк, ныне именуемый «Траст», контролируемый, в частности, через пакет в 19,9 процента акций, принадлежавших нефтяному концерну ЮКОС, самим олигархом до его ареста. Последний являлся ядром группы в реальном секторе, причем возглавлял его вплоть до ареста сам Ходорковский, как бы подчеркивая тем самым главную сферу своих интересов.

Вслед за МЕНАТЕПом рухнул и ассоциированный с ним «Роспром» – главный промышленный холдинг группы, куда входили несколько десятков контролируемых им предприятий в металлургии, химии, пищевкусовой, текстильной, лесной и бумажной промышленности. Так получилось потому, что в первые годы своего существования ЮКОС был убыточным (по крайней мере, по отчетности) и дивидендов по акциям не выплачивал. Заодно выяснилось, что у МЕНАТЕПа действующих (прибыльных) активов было немного, а по долгам банка пришлось расплачиваться имуществом «Роспрома». Одним из первых пришлось продать контроль над компанией «Апатиты», которая в то время была фактическим монополистом по поставке фосфатного сырья для химической промышленности[129]. За ним последовали и другие компании и предприятия. Одним из последних в 2000 году был продан группе МДМ Волжский трубный завод. Промышленная империя Ходорковского практически сократилась до своего наибольшего владения – нефтяного концерна ЮКОС. Как выразился один эксперт, бывший финансовый магнат волей-неволей превратился в нефтяника.

Но за этот оставшийся кусок Ходорковский дрался всеми силами и средствами. Не церемонился он и с иностранными инвесторами, желавшими получить свою долю российской нефти. Когда в 1999 году американский миллиардер Кеннет Дарт приобрел от 12 до 14 процентов акций трех дочерних предприятий ЮКОСа – «Самарнефтегаз», «Томскнефть» и «Юганскнефтегаз», Ходорковский добился решения о выпуске большого числа новых акций, что свело пакеты американца к минимуму. Самого Дарта и его представителей на собрание акционеров, где принималось это решение, не пустили. Последовала серия судебных исков Дарта против ЮКОСа, который обвиняли в выведении активов в офшорные компании. После этого англо-американская корпорация «БП–Амоко» отказалась от заключенного ранее соглашения с ЮКОСом о совместных работах по долгосрочному развитию нефтяного дела. После этого Ходорковский был прославлен в американской прессе как типичный пример новых российских

бизнес-пиратов. К тому же, когда в США началась шумиха по поводу скрытого перевода миллиардных сумм из России в «Бэнк оф Нью-Йорк», спецслужбы взяли под наблюдение в первую очередь все операции обанкротившегося МЕНАТЕПа. Прессу облетела новость о том, что замешанная в этом расследовании сотрудница нью-йоркского банка Наталья Кагаловская является законной супругой Константина Кагаловского – вице-председателя МЕНАТЕПа и партнера Ходорковского по группе[130].

До трети акций самого ЮКОСа все же достались западным банкам в счет долгов МЕНАТЕПа по внешним долгам, причем пришлось заключить соглашение, по которому три иностранных банка – немецкий, японский и южноафриканский – получили треть мест в наблюдательном совете концерна[131].

И все же Ходорковскому удалось сохранить контроль как над остатками своих банков, так и над ЮКОСом. Более того, после этих скандалов он нанял известную американскую фирму, специализирующуюся на поднятии престижа своих клиентов, для того, чтобы обелить себя в глазах заокеанского бизнеса и тамошних СМИ. Через два года после указанных событий в западной прессе утвердился имидж Ходорковского как «реформированного» бизнесмена, для которого «честность, открытость и ответственность» являются руководящими принципами. Вот как «Нью-Йорк таймс» оценивала этот сдвиг:

«Ходорковский сосредоточился на перестройке ЮКОСа с тем, чтобы он больше был похож на компанию, которой инвесторы могут доверять. За 2000 год он выплатил дивидендов на 300 млн. долл. – и это после долгих лет, когда он платил очень мало или ничего. Кроме того, он позволил провести аудит последних трех лет финансовой деятельности компании в соответствии с международными стандартами отчетности. К счастью для Ходорковского, у рынков память короткая. Аналитики впали в эйфорию, и курсы акций рванулись вверх»[132].

Что и требовалось, так как рыночная капитализация для инвесторов является главным признаком надежности их вложений и кредитоспособности компании. Поэтому, несмотря на значительное сжатие после 1998 года, эта группа все еще контролировала в середине 2003 года активы на сумму около 33,5 млрд. долл. и занимала тем самым одно из ведущих мест в структуре российской финансово-промышленной олигархии. Затем правительство нанесло решительный удар. Главная производственная единица ЮКОСа – «Юганскнефтегаз» была продана государственной нефтяной компании «Роснефть» за долги. Капитализация ЮКОСа упала на 96 процентов и в мае 2005-го, когда Ходорковский и его

партнер Лебедев были осуждены на длительные сроки, составляла всего 1,3 млрд. долл. Большинство партнеров и высших руководителей бежали за границу. Группа Ходорковского перестала существовать, хотя какие-то части ЮКОСа как производственные единицы продолжают функционировать.

С ликвидацией группы исчезло и личное богатство ее главных акционеров. В таблице 2.18 показано, насколько за год сократилось личное богатство шести крупнейших акционеров когда-то могущественного ЮКОСа.

*Таблица 2.18*

**Личные состояния членов группы Ходорковского в 2004–2005 гг.**[133] (млрд. долл.)

| Члены группы | 2004 | 2005 |
|---|---|---|
| Михаил Ходорковский | 15,0 | 0,21 |
| Леонид Невзлин | 2,0 | 0,61 |
| Михаил Брудно | 1,8 | 0,15 |
| Владимир Дубов | 1,8 | 0,15 |
| Платон Лебедев | 1,8 | 0,15 |
| Василий Шахновский | 1,8 | 0,15 |
| Итого | 24,2 | 1,42 |
| Сокращение (%) | ... | 94,1 |

Уничтожение империи Ходорковского было обусловлено политическими и экономическими интересами со стороны Путина и членов президентской администрации. Мы рассмотрим подробнее эти мотивы в главе 3, в которой обсуждаются отношения между государством и бизнесом. Сейчас можно коротко сказать, что Путин пытается создать свои собственные группы банков и компаний, которые превосходили бы по своей величине любые частные группы. В процессе создания этих групп «кремлевские олигархи» уничтожили группу Ходорковского и захватили ее активы. Этический аспект этой экспроприации ничуть не хуже тех пиратских деяний, которые совершала группа Ходорковского, создавая свое колоссальное богатство. Дальнейшая оценка этих действий государства зависит от того, будут ли отобранные им активы служить стране в целом или частной группе других собственников.

Вернемся к судьбам других олигархических групп. Наименее пострадавшей от политических перемен и финансового кризиса, а также наиболее агрессивной в расширении своей сферы влия-

ния в последние годы считается группа «Альфа». Она же наиболее ориентирована на связи с западным бизнесом и пользуется поддержкой зарубежного капитала.

Наиболее успешной операцией вскоре после финансового кризиса 1998 года стал захват нефтяного концерна ТНК. В этом сражении «Альфа» сблизилась с группой «Ренова» Виктора Вексельберга, которая стала затем ее постоянным союзником, принеся с собой и второй по величине алюминиевый концерн «СУал». Вексельберг, как и многие другие, начинал с торговли компьютерами в конце 1980-х годов. Накопив достаточно капитала, его фирма «Ренова» приобретает в 1994 году Владимирский тракторный завод, назначив его директором выпускника Гарварда. Однако попытки оживить предприятие потерпели поражение, и Вексельберг сосредоточивается на алюминии. С конца 1980-х годов неизменным партнером Вексельберга был Лен Блаватник, который возглавляет сейчас фирму «Аксес индастрис» и большую часть времени проводит в США или Великобритании. Совместная компания Вексельберга и Блаватника известна под названием «Аксес–Ренова».

Эта фирма вошла в группу «Альфа» со вторым в России по величине алюминиевым заводом «СУал». Затем объединенными силами и при поддержке американского финансиста Джорджа Сороса удалось оттеснить группу Потанина от контроля над нефтяным концерном «Сиданко», а заодно установить частичный контроль над менее крупной, но весьма перспективной «Русиа петролеум».

В последние годы «Альфа» расширила свой контроль в традиционной для себя сфере пищевкусовых товаров, буквально захватив, в частности, «Торговый дом Смирнов и потомки». Совсем новой для группы стала сфера телекоммуникаций, где был куплен контроль над «Вымпелкомом» – пионером котировок на Нью-йоркской фондовой бирже и интернет-компанией «Голден телеком».

Все эти приобретения сделали «Альфу» обладателем одной из крупнейших промышленных империй в России наряду с сильной позицией в банковской сфере. Затем в 2003 году группа продала половину своей главной драгоценности – ТНК британскому гиганту БП. Хотя компания таким образом сократила свою сферу влияния в производительной среде, но зато сильно увеличила личное богатство партнеров, которые получили платежи частично деньгами, частично акциями БП. В таблице 2.19 приводится оценка состояний некоторых членов группы.

*Таблица 2.19*

**Миллиардеры группы «Альфа»**
(состояние на начало 2007 г., млрд. долл.)

| Члены группы | Компания и позиция | Личное состояние |
|---|---|---|
| Михаил Фридман | председатель «Альфа-банка» | 13,9 |
| Виктор Вексельберг | председатель «Реновы» | 11,2 |
| Леонард Блаватник | президент «Аксес индастрис» | 9,0 |
| Герман Хан | исполнительный директор «Альфа-группы» | 8,5 |
| Алексей Кузмичев | председатель «Альфа-группы» | 7,0 |
| Петр Авен | президент «Альфа-банка» | 1,0 |
| Общее личное богатство | | 50,6 |

После уничтожения ЮКОСа «Альфа»–«Аксес–Ренова» стала крупнейшей группой, объединяющей нескольких миллиардеров и компаний (см. табл. 2.20).

Прежде чем подвести итоги рассмотрению главных финансово-промышленных групп страны, отметим, что в самостоятель-

*Таблица 2.20*

**Состав финансовой группы «Альфа»–«Ренова» в 2004 г.**

| Банки и компании | Капитал, млрд. руб. | Доля контроля (1=100%) | Контролируемый капитал, млрд. руб. | Третьи стороны, разделяющие контроль |
|---|---|---|---|---|
| *Банки и финансовые корпорации* | | | | |
| «Альфа-банк» | 210,0 | 1 | 210,0 | |
| «Альфа-Эко» | 5,0 | 1 | 5,0 | |
| «Аксес–Ренова» | 2,0 | 1 | 2,0 | |
| Итого, финансовые | | | 217,0 | |
| *Промышленные компании* | | | | |
| ТНК–БП | 510,0 | 0,5 | 255,0 | БП |
| «Мегионнефтегаз» | 60,8 | 0,5 | 30,4 | БП |
| «Альфа телеком» | 72,0 | 1 | 72,0 | |
| Компании группы «Альфа» | 242,0 | 1 | 242 | |
| «СУал» | 59,0 | 1 | 59,0 | |
| Итого, промышленность | ... | ... | 658,4 | |
| В целом для всей группы | ... | ... | 875,4 (29,2 млрд. долл.) | |

ные группы с выходом в банковско-кредитную сферу в последние годы превратились и крупнейшие нефтяные и газовые концерны. Например, концерн ЛУКОЙЛ получил контроль над 59 процентами «Петрокоммерц-банка» и 17 процентами «Собинбанка», где он выступает в партнерстве с корпорацией «Энергия». Совместный капитал этой группы составлял в 2005 году (в млрд. руб.):

| | |
|---|---|
| ЛУКОЙЛ | – 819 |
| «Петрокоммерц-банк» | – 45,9 |
| «Собинбанк» | – 19,1 |
| Итого | – 884 |
| То же (млрд. долл.) | – 29,5 |

Учитывая разросшуюся рыночную капитализацию, стоимость ЛУКОЙЛа вместе с примкнувшими к нему банками в 2007 году составила не менее 70 млрд. долл.

Как видно, по общему капиталу эта группа превосходит все ранее рассмотренные олигархические группы.

Еще больше стоит особняком группа «Газпрома», относящаяся, строго говоря, к государственным монополиям, о которых более подробно речь пойдет в главе 3. Здесь же отметим, что еще до возникновения более широкой кремлевской группировки «Газпром» вместе с близкими к нему банками уже имел признаки самостоятельной группы. Приведем ее приблизительный состав в 2004 году (активы, млрд. руб.):

| | |
|---|---|
| «Газпром» | – 2904 |
| Другие компании | – 103 |
| Итого | – 3007 |
| «Газпромбанк» | – 286,7 |
| «Конверсбанк» | – 5,9 |
| Итого все банки | – 292,6 |
| Все активы группы | – 299,6 (113,8 млрд. долл.) |

Приобретенная в 2005 году «Сибнефть» значительно увеличила сферу деятельности группы. После либерализации рынка акций «Газпрома» его капитализация намного увеличилась и превышает рыночную стоимость четырех ведущих частных групп, вместе взятых. В таблице 2.21 пять крупнейших промышленно-финансовых групп ранжируются по стоимости их активов, а в таблице 2.22 – по капитализации. Вторая из этих таблиц включает всю «кремлевскую группу» (подробнее о ней – в главе 3).

Итак, после кризиса 1998 года число частных ведущих олигархических финансовых групп сократилось с семи до четырех; исчезли пять групп: Березовского–Абрамовича, Гусинского, Смоленского, «Инкомбанк» и Ходорковского; появились четыре новые группы; ЛУКОЙЛ Алекперова, который занял лидирующие позиции, вобрав

*Таблица 2.21*

**Сравнение активов финансовых олигархических групп в 2004 г.**
(млрд. руб. и долл.)

| Группа | Банки и финансы | Реальный сектор | Итого, млрд. руб. | Итого, млрд. долл. |
|---|---|---|---|---|
| «Газпром» | 294,0 | 3007,0 | 3301,0 | 113,8 |
| ЛУКОЙЛ | 65,0 | 819,0 | 884,0 | 29,5 |
| «Альфа» | 217,0 | 658,4 | 875,4 | 29,2 |
| Потанин | 228,7 | 491,6 | 720,3 | 24,0 |
| Дерипаска–МДМ | 155,1 | 406,0 | 571,1 | 19,0 |
| Итого по 5 группам | 983,7 | 5428,0 | 6720,7 | 223,7 |
| % от общих национальных активов | 16,4 | 21,3 | 20,4 | |
| Итого 4 без «Газпрома» | 665,8 | 2375,0 | 3050,8 | 100,7 |
| % от общих национальных активов | 11,1 | 9,5 | 9,8 | |

*Таблица 2.22*

**Финансово-промышленные группы, 2007 г., рыночная капитализация**
(млрд. долл.)

| | |
|---|---|
| «Кремлевская» | 441 |
| «ЛУКОЙЛ» | 75 |
| «Альфа» | 70 |
| Группа Потанина | 55 |
| Группа Дерипаски | 50 |
| Итого | 691 |
| В % к ВВП | 56,8 |
| Итого частные | 250 |
| В % к ВВП | 20,5 |

в себя два значительных коммерческих банка; возник новый альянс Дерипаски с МДМ; продолжают существовать группы Потанина и «Альфа»; на первое место выдвинулась группа государственных компаний, которую мы именуем «кремлевской» за связь с президентом Путиным и его администрацией. Независимо от того, что станет с этой группировкой после 2008 года, центральная роль двух ее компонентов – «Газпрома» и «Роснефти» – сохранится.

В 1996 году Борис Березовский публично утверждал, что на семерку олигархов приходится контроль чуть ли не над половиной российской экономики. Это было значительным преувеличением. По данным за 2004 год, пять ведущих групп контролировали в общей сложности только 20 процентов, то есть пятую часть внут-

ренних активов страны. Если же исключить группу «Газпрома», которая в 1996 году не входила в «семибанкирщину», то доля частных олигархических групп составляла лишь 10 процентов от общих активов в стране.

Следует признать, что это не так уж и мало, учитывая, что пять-шесть ведущих групп составляют лишь небольшую часть того, что можно назвать монополистическим капиталом современной России. Как мы видели, уровень концентрации капитала весьма высок во всех отраслях промышленности. Если активы пяти групп в реальной экономике сравнить с общими активами в промышленности, где они сильно сконцентрированы, то их доля будет превышать половину (57%), в то время как доля частных групп возрастет до 25%. Итак, для того чтобы контролировать рынок зерна или калийных удобрений на началах олигополии, нескольким концернам вовсе нет надобности подпадать под начало того или иного московского финансиста, а величина активов их компаний по понятным причинам несопоставима с активами нефтяных концернов. С последними не могут сравниться даже гиганты черной металлургии, не говоря уже о лидерах других отраслей, чьи активы существенно меньше. Это не мешает последним господствовать над значительной частью экономики.

С несколько иной точки зрения рассматриваются процессы концентрации капитала в докладе Всемирного банка, опубликованном в 2004 году. На основе данных 2001 года о собственниках определяются 23 промышленно-финансовые группы. В таблице 2.23 эти группы ранжируются по объемам продаж.

Большинство из этих групп описано нами или упомянуто в данной главе. Не упоминаемые нами включают «Татнефть» – нефтяную компанию, находящуюся в Республике Татарстан, Уральскую горно-металлургическую компанию (УГМК) – стальной прокат, «Мехель» – добывающую и сталелитейную компанию, корпорацию «Система» – электроника, информационная технология, банковские услуги, недвижимость, возглавляемую Владимиром Евтушенковым (личное состояние оценивается в 7,3 млрд. долл.), «Илим Палп» – корпорацию целлюлозно-бумажного комплекса, в том числе крупные предприятия в Сибири, «Металлоинвест» – металлургическую компанию. Большинство из них не связаны с крупными банками и потому, строго говоря, не относятся к финансово-промышленным группам. Кроме того, Всемирный банк не делает различий между союзами и группами, то есть он рассматривает «Альфу», «Аксес–Ренову» и две компоненты союза Дерипаски–МДМ как отдельные группы. Если принять эти замечания во внимание, то результаты анализа Всемирного банка будут аналогичны нашим.

Итак, Всемирный банк приходит к выводу, что 23 группы составляют 17 процентов активов всех коммерческих банков и контролируют 35 процентов общих продаж в промышленности. Авторы доклада считают такую степень концентрации исключительно высокой, ведущей к установлению монопольных цен и других нарушений рынка.

*Таблица 2.23*

**Крупнейшие финансово-промышленные группы по версии Всемирного банка на основе данных за 2001 г.**[134]

| Место по продажам | Продажи, тыс. руб. | Кем контролируются | Компания |
|---|---|---|---|
| 1 | 384 100 000 | Алекперов<br>Маганов<br>Кукура | ЛУКОЙЛ |
| 2 | 183 600 000 | Абрамович | «Сибнефть–Миллхаус» |
| 3 | 154 700 000 | Богданов | «Сургутнефтегаз» |
| 4 | 129 900 000 | Потанин<br>Прохоров | «Интеррос» |
| 5 | 101 600 000 | Ходорковский<br>Лебедев | ЮКОС |
| 6 | 93 781 343 | Фридман, Кхан | «Альфа» |
| 7 | 93 366 909 | Каданников | АвтоВАЗ |
| 8 | 71 041 612 | Мордашов | «Северсталь» |
| 9 | 62 487 413 | Дерипаска | «Базовый элемент» |
| 10 | 52 937 720 | Вексельберг<br>Балэскул | «Ренова» |
| 11 | 52 937 720 | Блаватник | «Аксес индастрис» |
| 12 | 50 642 482 | Абрамов | «Евразхолдинг» |
| 13 | 48 244 538 | Рашников | ММК |
| 14 | 38 783 473 | Лисин | НЛМК |
| 15 | 38 618 830 | Попов<br>Мельниченко<br>Пумпянский | МДМ |
| 16 | 31 741 691 | Такхадинов | Татнефть |
| 17 | 29 705 884 | Махмудов<br>Казицин | УГМК |
| 18 | 27 528 614 | Зюзин | «Мечел» |
| 19 | 26 483 961 | Евтушенков<br>Новицкий<br>Гончарук | «Система» |
| 20 | 20 046 203 | Смушкин<br>Зингаревич | «Илим Палп» |
| 21 | 12 779 973 | Якобошвили<br>Пластинин<br>Дубинин | «Вимм-Билл-Данн» |
| 22 | 8 829 056 | Бендукидзе | ОМЗ |
| 23 | 8 108 702 | Яновский | «Металлоинвест» |
| Итого | 1 721 966 123 | | |

Процитируем вывод Банка: «Исторически сложилось так, что Россия имеет исключительно концентрированные производства (отдельные предприятия), но маленькие компании. Это делает необходимой консолидацию на уровне фирм. Горизонтальная интеграция существенно увеличилась за последние десять лет. Такая интеграция часто связывается с расширением финансово-промышленных групп. Эти группы, концентрирующиеся в основном вокруг минеральных ресурсов, имеют существенно бóльшие источники, чем другие экономические игроки на российском рынке, что ведет к росту угроз доминирования на рынке и монополизации».

Всемирный банк разбил все производство на четыре группы:

| | |
|---|---|
| Крупный бизнес (23 группы) | – 35% |
| Контролируемый государством | – 25% |
| Иностранный бизнес | – 5,3% |
| Все другие | – 34,7% |

Исключительно большое значение имеет государственный сектор. В последнее время в связи с ЮКОСОМ и созданием государственных корпораций в авиации, судостроении и автомобильной промышленности роль государственного сектора резко возросла. Важно, что общая доля крупного бизнеса и государственного сектора сейчас составляет более 60 процентов. Только треть экономики приходится на средние и малые предприятия, в которых возможна конкуренция свободного рынка. В действительности эта доля существенно меньше. Все эти вопросы мы рассмотрим в следующей главе.

---

*Примечания к главе 2*

[33] Российский статистический ежегодник, 1998 (далее – РСЕ-98). – С. 375, также РСЕ-20 (далее – РСЕ-00). – С. 301.

[34] The Russian Economic Barometer. – Moscow (далее – REB за соответствующие годы).

[35] Russian Economic Trends Quarterly (далее – RET-1), 2000. – No 4. – P. 90.

[36] РСЕ-98. – С. 70–73, 691; РСЕ-00. – С. 269; Russian Economic Trends Monthly (далее – RET-2). – М., 2000. – Febr. – P. 5–6; 2001. – May. – Tables 7, 14.

[37] Строго говоря, значительная часть собственности приватизированных предприятий находится в собственности их работников, но фактический контроль получили либо руководители предприятий, либо внешние инвесторы. Этот вопрос рассматривается ниже.

[38] РСЕ-00. – С. 408

[39] РСЕ-98. – С. 524; РСЕ-00. – С. 271.

[40] РСЕ-00. – С. 270.

[41] RET-2. – 2000. – Febr. – P. 3–4; PCE-2001, 2002, 2003, 2004, таблицы платежных балансов.

[42] Данные о статье «ошибки и пропуски» взяты из RET-2. – 2001. – June. – Таблица 10; 2002. – July. – P. 613, 2003. – May. – P. 633; Обзор экономической политики в России за 1998 год. Бюро экономического анализа, 1999 (далее – БЭА-99). – С. 625.

[43] Данные о ВНП и валовых внутренних инвестициях из PCE-00. – С. 265; RET-2. – 2001. – June. – Таблица 1; PCE-04. – Табл. 12.1, 12.9.

[44] Эта оценка основывается на наших расчетах «невидимых» доходов теневой экономики: **Меньшиков С.** Катастрофа или катарсис? – М., 1990. – С. 112. В целом за 1975–1999 годы эти доходы составили 768 млрд. руб. Мы считаем, что половина этой суммы могла быть накоплена в виде денежного и иного капитала и что 10 процентов накопленного удалось перевести за границу по среднему курсу 10 руб. за 1 долл. Это и составляет 3,8 млрд. долл.

[45] Данные о вывозе капитала из: БЭА-99. – С. 624; RET-2. – 2001. – May. – Таблица 10.

[46] Зачастую преследования властей отражают использование государства как орудия в конкурентной борьбе. Например, алюминиевый магнат Быков, связанный с криминальными кругами, пал жертвой атаки со стороны нового магната Дерипаски, пользующегося поддержкой местных и центральных властей.

[47] PCE-00. – С. 526, 528, 545, PCE-03. – С. 576, 603.

[48] За базу индекса РТС взято его значение на 1 сентября 1995 г.

[49] Данные Центробанка (цит. по: Новые Известия. – 2007. – 30 июля).

[50] Например, уставный капитал всех страховых обществ на конец 1999 года составил лишь 11 млрд. руб., или в 27 раз меньше совокупного капитала коммерческих банков. В США соотношение между активами банков и страховых компаний составляет 2,5:1.

[51] RET-1. – 2000. – April. – P. 83, 89; RET-1. – 2003. – Oct. – Таблица 18.

[52] Наш расчет на основании данных в PCE-00. – С. 509.

[53] В операциях крупных банков доля долгосрочных кредитов значительно выше. Так, на 1 июня 2001 г. общая сумма кредитов 60 крупнейших банков составила 686 млрд. руб., причем 182 млрд. руб., или 27 процентов, – долгосрочных кредитов (см.: Профиль. – 2001. – 30 июля. – С. 38).

[54] RET-2. – 2001. – July. – P. 3.

[55] См.: Интервью с Александром Мамутом // Известия. – 2001. – 5 июля.

[56] См., в частности: **Гонтмахер А., Грозовский Б.** Банковская олигополия на старте, или ускоренная капитализация по Александру Мамуту // Полит.ру. – 2001. – 8 авг.

[57] Профиль. – 2001. – 30 июля. – С. 38.

[58] Например, на конец 2000 года активы крупнейшей промышленной компании России «Газпром» составляли 1180,9 млрд. руб., тогда как ее рыночная капитализация достигала лишь 365 млрд. руб., то есть была в три с лишним раза меньше. Но активы РАО «ЕЭС России» на ту же дату составляли 173,9 млрд. руб., лишь на 23 процента превышая рыночную капитализацию. К сожалению, по многим компаниям такое сопоставление невозможно за отсутствием данных об активах.

[59] РТС. – 2007. – 2 авг. (http://www.rts.ru:80/?tid=286).

[60] Справочно. Сумма по США: банки = 525,2, компании = 1286, к/б = 2,45. Сумма по Великобритании: банки = 317,6, компании = 771,9, к/б = 2,43. Сумма по Японии: банки = 105, компании = 267,25 (ср.), к/б = 2,55. Сумма по Германии: банки = 96,16, компании = 175,35 (ср), к/б = 1,83. Сумма по России: банки (со Сбербанком) = 1278,2, частные банки = 536,7, компании = 1580,8, к/б-1 = 1,24, к/б-2 = 2,95. Сумма по пяти частным банкам = 368,3, компаниям = 1358,3, к/б = 3,68.

[61] Народное хозяйство СССР в 1988 году. – С. 96, 623, 629. Здесь и ниже приведены данные в целом по СССР, так как его банковская система представляла собой единое целое.

[62] RET-2. – 2001. – July. – P. 9–10.

[63] Иногда группировка предприятий делается по другим критериям, например числу занятых, размеру функционирующего капитала и т.д. Но, строго говоря, в этих случаях следует говорить о концентрации рабочей силы или концентрации капитала. Эти аспекты также важны, но в нашем анализе мы ограничимся концентрацией производства в более строгом смысле слова.

[64] Народное хозяйство СССР в 1988 году. – С. 331–332.

[65] Экономия на масштабах производства возникает, когда при увеличении выпуска продукции на предприятии падают удельные издержки на единицу продукции. Такая экономия получается, как правило, на крупных предприятиях, где удельные затраты падают вплоть до достижения значительных объемов производства.

[66] Согласно считающейся бесспорной в теории теореме Коуза, экономический смысл объединения (слияния) предприятий в фирмы возникает, когда они таким способом сокращают совместные издержки, неизбежные при их раздельном существовании. В частности, экономия возникает при создании совместных органов сбытового, снабженческого, конструкторского, исследовательского и иного характера. Такая экономия называется экономией от размеров деятельности. В крупных организациях удельные затраты на выполнение указанных вспомогательных функций, как правило, ниже, чем в небольших организациях. См. также: **С. Меньшиков.** Новая экономика. – М., 1999. – С. 371.

[67] См., в частности, работу американского экономиста: **Joskow P.L.** Privatization in Russia: What Should be a Firm? – Cambridge, Mass., 1994.

[68] РСЕ-00. – С. 295, 301.

[69] РСЕ-00. – С. 277, 284, 301.

[70] Этот разрыв несколько меньше, если рассматривать величину предприятий по численности промышленно-производственного персонала. В этом случае предприятия четырех ведущих отраслей превышают средний показатель по промышленности в 3–8 раз. Но в целом картина остается такой же. Ниже для справки приводятся эти данные, причем отрасли обозначены номерами в порядке их появления в таблице 2.15.

**Средняя занятость в расчете на одно приватизированное предприятие**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 604 | 5091 | 1800 | 3539 | 2659 | 1592 | 865 | 552 | 478 | 163 | 411 |

Средние цифры намного сокращаются, если продукцию и занятость соотносить с общим числом действующих предприятий, а не только приватизированных. Поскольку в общее число действующих предприятий входят вновь образованные малые предприятия, а также предприятия-посредники, которые не имеют прямого отношения к производству, их подключение значительно уменьшает средние размеры предприятий. Но оно нисколько не меняет отмеченного значительного отраслевого разрыва.

**Средняя занятость в расчете на общее число действующих предприятий, 1999 г.**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 83 | 583 | 444 | 457 | 255 | 121 | 83 | 51 | 73 | 46 | 63 |

[71] РСЕ-04. – Таблицы 14.1, 14.22, 14.79.

[72] Здесь и далее данные о доле ведущих четырех и шести компаний в продукции отрасли взяты из РСЕ-00. – С. 307.

[73] Forbes. – 2001. – July.

[74] Инициатор создания «Славнефти» Анатолий Кузьмин был застрелен в служебном автомобиле вскоре после того, как возглавил этот концерн.

[75] Есть сведения, что в 1992–1993 годах, когда развертывались эти события, Михаил Ходорковский, глава «Менатеп-банка», которому впоследствии достался контроль над ЮКОСом, был по совместительству заместителем министра в Минтопэнерго, хотя и не получал там зарплату (см. КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – 23 окт.). Имел ли он тогда отношение к схваткам за Самарский завод, неизвестно. Позже, в 1994 году, один из вице-президентов ЮКОСа был застрелен, а автомобиль его преемника взлетел на воздух, когда его там не было. Возможно, все это были акты возмездия за неудачи «Нефтесама».

[76] Сайт РТС – htpp:/www.rts.ru/?tid=286.

[77] Еще раньше Зия Бажаев был вице-президентом «Сиданко», а с 1995 года также президентом Южной нефтяной компании (ЮНКО), созданной государством для восстановления грозненских нефтепромыслов. После ухода из «Сиданко» возглавлял группу «Альянс», которая специализировалась на антикризисном управлении нефтяными предприятиями.

[78] Изложено, в частности, по материалу: Потанина выдавливают из нефтяного бизнеса. – Страна.ру. – 2001.– 5 июня. **Сергеев П.** Использованы также материалы: Business Week. – 2001. – August.

[79] См.: КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – 23 окт.

[80] См.: «Сибнефть» нашла хороший способ увеличения прибыли // Известия. – 2001. – 23 окт.; Страна.ру. – 2001. – 17 авг.; **Плетнева С.** Поглотив нефтетрейдеров, «Сибнефть» станет платить больше налогов. – КоммерсантЪ-Власть. – 2001.– 17 авг.

[81] См.: «Сибнефть» хочет попасть в историю // Известия. – 2001. – 18 авг.

[82] Здесь и далее ряд подробностей о развитии концерна приведен по данным: nornik.ru – Электронный сайт РАО «Норильский никель».

[83] Эта фирма была первоначально создана в Великобритании как местное акционерное общество. В США такие же посреднические функции по сбыту продукции «Норильского никеля» выполняет фирма «Алмаз ЮСА».

[84] В сентябре 2001 года рыночная капитализация материнской компании составляла 2,7 млрд. долл., а «старшей дочки» – 1,9 млрд. долл. Считается, что, кроме того, превращение Горной компании в материнскую сделано ради того, чтобы чисто формально предохранить «Норильский никель» от угрозы обратного изъятия контрольного пакета акций государством.

[85] По данным печати того времени, братья купили 48 процентов БрАЗа и 28 процентов КрАЗа. Созданная Черными компания «Транс-Сис комодитиз» (ТСК) была зарегистрирована в Монако, которая затем вкупилась в «Транс уорлд метал» – одного из крупнейших торговцев на Лондонской бирже металлов.

[86] КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 42.

[87] Там же.

[88] Использованы данные годовых отчетов концерна «Сибирский алюминий» и КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 42.

[89] Данные о «Русале» частично заимствованы из отчета ОАО «Русский алюминий» за 2000 год.

[90] В первом полугодии 2001 года оборот «Русала» составил 1450 млн. долл., «СУала» – 360 млн. долл. (Деньги. – 2001. – № 43.)

[91] Эпизоды этой борьбы описаны по публикации: «Черная металлургия» // КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 37.

[92] См.: КоммерсантЪ-Власть. – 2000. – 18 мая.

[93] См.: Добывающая промышленность и металлы // Бюллетень Интерфакса. – 2001. – Авг. – № 34.

[94] Детали биографии Мордашова почерпнуты из годового отчета «Северстали» и из статьи: Financial Times. – 2000. – 19 oct.

[95] Описание борьбы за кемеровские металлургические комбинаты приведено по данным «КоммерсантЪ-Власть». – 2001. – № 37.

[96] Искандер Махмудов – уроженец Ташкента, выпускник Ташкентского университета. В 1980-х годах служил переводчиком с арабского в советских торговых представительствах в Ливии и Ираке. С 1990 года работал в Москве трейдером по коксу и цветным металлам. В 1993 году основал собственную компанию, занявшись скупкой медных предприятий. Свой интерес к меди объясняет тем, что в то время конкурентов на рынке алюминия было слишком много, тогда как медью мало кто интересовался. Возглавляемая им Уральская горнометаллургическая компания контролирует 19 предприятий в отрасли. Оборот компании в 2000 году превысил 1,2 млрд. долл. (Russia Journal. – Moscow. – 2001. – April 3.)

[97] Впрочем, некоторые из приобретений «Евразхолдинга» не совсем понятны. Например, поставленный им под контроль КМК обременен крупными долгами, на выплату которых нет шансов ввиду низкой рентабельности комбината. Пришлось пойти на хитроумную комбинацию, при которой на базе КМК создается несколько акционерных обществ. От продажи акций надеются получить достаточно средств, чтобы покрыть долги комбината. Зачем холдингу нужен контроль над предприятием, конкурентоспособность которого невелика сравнительно с другими предприятиями отрасли, не очень ясно (см.: Известия. – 2001. – 24 нояб.).

[98] О ней более подробно см. раздел в данной главе об алюминии.

[99] См.: КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – 18 мая.

[100] Наш расчет – по данным «Финанс» и РТС.

[101] См.: Известия. – 2001. – 10 янв., 9 и 10 окт.

[102] О ней более подробно в разделе о битвах за алюминий.
[103] См.: Известия. – 2001. – 26 окт.
[104] РСЕ-00. – С. 307.
[105] Там же.
[106] РСЕ-00. – С. 332.
[107] См.: КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 39. Для краткости рассмотрим лишь подотрасль легковых автомашин, опустив производство грузовиков, автобусов и сопряженных производств.
[108] РСЕ-00. – С. 346–347, 355.
[109] Данные о предприятиях пищевкусовой промышленности заимствованы из: КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 38.
[110] Аргументы и факты. – 2007. – № 42.
[111] РСЕ-00. – С. 341; RET-2. – 2001. – Jan.
[112] Данные о предприятиях легкой промышленности заимствованы из: КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 44.
[113] О проблемах малого предпринимательства см. специальный раздел данной главы.
[114] О естественных монополиях см. в главе 3.
[115] Более подробно проблемы военной индустрии изложены, в частности, в следующих статьях автора: Сценарии развития ВПК // Вопросы экономики. – 1999. – № 7; Состояние оборонного комплекса России // Информационный бюллетень ЭКААР–Россия. – М., 2001. – № 4, http://www.ecaar-russia.org.
[116] Эти и некоторые другие данные о военной индустрии заимствованы из: КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 48.
[117] Более подробно о борьбе за контроль над финансовыми потоками в военной индустрии см. соответствующий раздел главы 3.
[118] Бюллетень новостей радио «Свобода». – 2001. – 14 авг.
[119] Там же.
[120] Ядром «Технокомплекса» считается Раменское приборостроительное КБ, фактически принадлежащее его генеральному директору Гиви Джанджгава.
[121] В этом концерне сильные позиции имеет Межрегиональный инвестиционный банк (МИБ).
[122] Подробно эти тенденции проанализированы в наших предыдущих работах: Миллионеры и менеджеры. Структура финансовой олигархии США. – М., 1965; Современный капитализм: экономика без будущего? – М., 1986.
[123] См., в частности: **Иенсен Д.** Большая семерка: финансовые империи России // Специальный доклад исследовательского центра радио «Свобода». – 1997.
[124] О фирме ABBA см. выше, в разделе об автомобильной промышленности.
[125] Банк // Приложение к газете «Известия». – 2004. – 26 окт.
[126] Банкир. – 2003. – 4 авг. – С. 26.
[127] Интернет-сайт «Интерроса» http://www.interros.ru/eng/.
[128] См.: Известия. – 2001. – 26 окт.
[129] См. Russian Journal. – 2001. – Oct. 19–25.
[130] См.: New York Times. – 1999. – Aug. 28.
[131] См.: Russia/Central Europe Executive Guide. – New York. – 2001. – June 30.
[132] New York Times. – 2001. – Aug. 18.
[133] Forbes and Finans rankings. – 2004, 2005.
[134] Источники: From Transition to Development. A Country Economic Memorandum for the Russian Federation. World Bank. – April 2004. – P. 96.

*Глава 3*

# Государственный капитал, миллионеры и менеджеры, малый бизнес

В главе 2 мы рассматривали почти исключительно структуру частного российского капитала, образовавшегося в значительной мере на активах, созданных советским государством и перешедших в частную собственность в результате приватизации. Разумеется, новое государство активно участвовало в этом процессе, так как, с одной стороны, формулировало правила приватизации, а с другой – получило лишь мизерную компенсацию за свои активы, совершенно не сопоставимую с реальной рыночной стоимостью приватизированного капитала.

Таким образом, государство не было просто пассивным объектом этой фактической экспроприации, но принимало в этом активное участие. Некоторые высшие официальные лица не только способствовали созданию новой финансовой олигархии, но и сами обогащались на этой операции. Одни, как, например, семья бывшего президента Бориса Ельцина, получали «откупное» за свое содействие от таких олигархов, как Борис Березовский и Роман Абрамович. Другие, уходя впоследствии со своих министерских постов, получали назначения на руководящие должности в частных и государственных концернах, а некоторые становились их главными владельцами или создавали собственные фирмы, процветавшие благодаря присвоению государственных активов и использованию старых связей в государственном аппарате. Третьи, уже на региональном уровне, как мы видели, активно участвовали в формировании новых частных концернов на обломках старых предприятий, становясь их фактическими совладельцами. Общее правило заключалось в том, что служба на высоких должностях в органах центральной и местной власти становилась одним из способов приобретения крупных личных состояний и превращения их владельцев в составную часть элитного капиталистического класса.

Вместе с тем, приватизация в первое десятилетие нового российского капитализма не полностью ликвидировала государственную собственность и ту часть экономики, которая формаль-

но (возможно, до поры до времени) оставалась под контролем государства. Тем не менее, и они тесно переплетены с общей системой частного капитализма и в какой-то мере служат не столько общественным, сколько частным интересам. К анализу этого сектора мы сейчас и переходим.

## 3.1. Государственный сектор и естественные монополии

К началу 1995 года доля основных фондов, находящихся в государственной собственности, уменьшилась до 42 процентов по сравнению с 91 процентом в начале 1992 года и после этого практически не менялась, составляя в 2004 году 40 процентов. Чуть менее трети всех государственных фондов приходилось на железные дороги и другие предприятия транспорта и связи, приблизительно столько же – на жилищно-коммунальное хозяйство, остальное – на естественные монополии в электроэнергетике и газовом хозяйстве, значительную часть оборонной промышленности. В государственный сектор входят также крупнейший алмазный концерн страны, ряд крупных банков, система нефтепроводов и ряд других менее важных предприятий.

Таким образом, роль государственного сектора в экономике по-прежнему велика. Его можно условно разделить на три большие части по их функциональному назначению. Это, во-первых, естественные монополии – электроэнергетика, газ и услуги железнодорожного транспорта, от снабжения которыми частный сектор, население и само государство со всеми его административными учреждениями практически целиком зависят. Во-вторых, государственные предприятия, которые конкурируют с частными компаниями в обычных сферах бизнеса ( банки, связь, жилищно-коммунальное хозяйство, ювелирное сырье и недавно к этому добавилась нефть). И наконец, в-третьих, оборонные предприятия, которые ориентированы преимущественно на государственный заказ и выполнение экспортных контрактов, контролируемых государством. Наибольшую макроэкономическую роль играют, разумеется, естественные монополии.

По данным межотраслевого баланса, на оплату электроэнергии, газа, грузового транспорта и производственной связи (включая транспортную наценку) приходится 28,9 процента всех промежуточных (то есть текущих) затрат экономики в целом и 42,1 процента затрат промышленности[135]. В 1999 году одни только затраты на энергию составляли 11 процентов всех материальных затрат

в экономике и 12 процентов затрат в промышленности. В отдельные годы этот показатель достигает 16–18 процентов[136]. Чем он выше, тем, при прочих равных условиях, больше издержки производства в других отраслях экономики и тем ниже их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. Чрезмерно высокие затраты на продукцию естественных монополий могут способствовать общему спаду производства в экономике.

Колебания этого показателя зависят от соотношения между ценами реализации продукции и услуг, с одной стороны, и тарифами естественных монополий – с другой. В то время как цены большинства товаров и услуг формируются на сравнительно свободных рынках, хотя бы и олигополистических, тарифы естественных монополий регулируются государством. Тут возникают несколько противоречивых ситуаций. Например, при кризисе и стагнации экономики в первой половине 1990-х годов способность предприятий большинства отраслей перекладывать на покупателя растущую дороговизну электроэнергии, газа и железнодорожных перевозок была сравнительно небольшой, тем более что крупные концерны в отраслях еще только формировались и не обладали достаточным контролем над своими рынками сбыта. Вместе с тем, контроль над тарифами естественных монополий был уже сравнительно жестким.

*Таблица 3.1*

**Соотношение цен промышленных товаров, электроэнергии и газа в 1992–2003 гг.**[137]
(данные за декабрь каждого года, декабрь 1991 г. = 1)

| | 1992 | 1994 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 33,8 | 1115 | 3783 | 4066 | 5009 | 8381 | 11 028 | 11 998 | 14 050 | 15 890 |
| 2 | 59,9 | 2645 | 10 540 | 11 430 | 11 680 | 13 980 | 19 552 | 23 110 | 29 650 | 33 623 |
| 3 | 1,77 | 2,37 | 2,79 | 2,81 | 2,33 | 1,67 | 1,77 | 1,93 | 2,11 | 2,12 |
| 4 | 13,2 | 473 | 2866 | 2883 | 3131 | 3557 | 5765 | 8227 | 11 156 | 7887 |
| 5 | 0,39 | 0,42 | 0,76 | 0,71 | 0,63 | 0,42 | 0,52 | 0,69 | 0,79 | 0,50 |
| 6 | 37,4 | 2872 | 8927 | 9052 | 7296 | 8018 | 13 574 | 18 244 | 21 583 | 24 561 |
| 7 | 1,11 | 2,58 | 2,36 | 2,23 | 1,45 | 0,96 | 1,23 | 1,52 | 1,54 | 1,55 |

*Примечание:*
1 – индекс цен производителей промышленных товаров
2 – индекс цен производителей электроэнергии
3 – индекс соотношения цен электроэнергии и всех промышленных товаров
4 – индекс цен производителей естественного газа
5 – индекс соотношения цен газа и всех промышленных товаров
6 – индекс тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом
7 – индекс соотношения железнодорожных тарифов и цен промышленных товаров

Из таблицы 3.1 видно, что соотношение между тарифами на электроэнергию, газ и грузовые перевозки, с одной стороны, и ценами производителей промышленных товаров в целом – с другой, складывались неоднозначно как в долгосрочной тенденции – за десятилетие 1991–2001 годов, так и по отдельным периодам. В начальный период – до 1996–1997 годов – тарифы на электроэнергию и перевозки при общей значительной инфляции существенно – более чем вдвое – обгоняли рост промышленных цен. Между тем рост тарифов на газ существенно отставал от общей инфляции. После 1997 года начинается некоторый перелом в общей тенденции. В течение двух-трех лет рост всех трех тарифов отстает от среднего роста промышленных цен. Однако уже в 2000 году намечается откат к прежнему опережению тарифов по сравнению с производственными ценами.

Эти колебания объясняются сменами в направлении макроэкономического регулирования. В первой половине 1990-х годов центральные власти мало вмешивались в ценообразование естественных монополий. Формально тарифы на электроэнергию утверждались Федеральной энергетической комиссией и ее региональными подразделениями, но последние практически, за редкими исключениями, автоматически санкционировали заявки местных энергокомпаний. Тарифы на перевозки определялись Министерством путей сообщений (МПС), то есть самой железнодорожной монополией. Цены на газ устанавливались Министерством топлива и энергетики, и давление со стороны газовой монополии было тогда незначительным. Это объяснялось тем, что, в отличие от электроэнергетики и железных дорог, себестоимость добычи газа была невелика сравнительно с ценами реализации. Кроме того, газовая отрасль получала главную часть своей прибыли от экспорта. До поры до времени отставание внутренних цен ее не очень беспокоило.

После кризиса 1998 года государство впервые стало осуществлять сознательную политику торможения роста тарифов естественных монополий, рассматривая это как важный фактор, способствующий восстановлению и росту экономики. Например, в 1999–2000 годах относительные тарифы на электроэнергию снизились до уровня 1992 года, что существенно облегчило положение промышленных потребителей. До уровня 1994 года понизились и относительные тарифы на газ. Такая политика помогла и практическому преодолению кризиса неплатежей в экономике. Дело в том, что опережающий рост тарифов в предшествующий период (особенно на электроэнергию) происходил несмотря на то, что большинство промышленных потребителей были не в со-

стоянии их оплатить. Возникла огромная задолженность промышленных отраслей в электроэнергетике, причем расплата по всей цепочке расчетов стала осуществляться бартером. Как только относительные тарифы стали более разумными, а финансовое положение промышленности в условиях роста экономики поправилось, бартер вновь уступил место обычным денежным платежам.

Новая волна относительного удорожания услуг естественных монополий в 2001–2002 годах связана, с одной стороны, с реакцией на их сдерживание в предыдущие годы, а с другой – с начавшимися реформами в этих отраслях. Чтобы лучше понять механизм взаимодействия государственных монополий с остальной экономикой и политической сферой, рассмотрим, как конкретно развивались эти отрасли в истекшем десятилетии.

### *1. Электроэнергетика*

Отказ от раннего раздробления отрасли связан с назначением в июне 1992 года министром топлива и энергетики в правительстве Гайдара будущего премьера Виктора Черномырдина, сменившего на этом посту Владимира Лопухина. Лопухин представил план, согласно которому электроэнергетику и газовую промышленность собирались разделить на производственную и транспортно-передаточную составляющие с последующей приватизацией производителей. План этот был отвергнут, а сам Лопухин отправлен в отставку. Командование электроэнергетикой Черномырдин передал своему заместителю Анатолию Дьякову, которому суждено было возглавлять отрасль вплоть до 1997 года, то есть более пяти лет[138].

В декабре того же года указом президента РФ было создано Российское акционерное общество энергетики и электрификации (РАО «ЕЭС России») как холдинг, обладающий пакетами акций большинства региональных энергосистем, также реорганизованных из государственных структур в акционерные общества, и единой системой электропередач в масштабах страны. За пределами РАО «ЕЭС России» осталась только атомная энергетика, на долю которой приходится свыше 10 процентов всей выработки электроэнергии[139]. Через год начинается приватизация холдинга, 20 процентов его акций было выставлено на чековый аукцион. Значительная его часть попадает под контроль менеджмента.

Постепенно Дьяков и его окружение начинают ощущать себя неподконтрольными хозяевами отрасли и приступают к серии резких повышений тарифов. Даже руководители правительства были бессильны сдержать эту тарифную вакханалию. Так, в нача-

ле 1994 года вице-премьер Олег Сосковец, озабоченный судьбами курируемой им металлургии и возмущенный очередным двукратным повышением тарифов, обвинил Дьякова в попытке «устроить коммунизм для целой отрасли» и потребовал снять его с работы. Но у Сосковца ничего не получилось. Дьяков так и остался на своем посту.

В 1995 году РАО «ЕЭС России» впервые приступает к отключениям за неуплату промышленных потребителей, среди которых изобилуют предприятия цветной и черной металлургии, а также ВПК. Средний срок неоплаты доходил тогда до 300 дней. Специальным постановлением правительства отключения были разрешены. В ответ многие региональные власти потребовали передать им в управление акции местных энергокомпаний либо даже национализировать отрасль. Но эти контратаки результата не дали. Дьяков продолжал наступление на потребителей, утверждая, что его концерн стал бесприбыльным. Отчасти это соответствовало действительности, так как к нерегулируемым ценам на нефть прибавилась либерализация рынка угля.

Несмотря на эти жалобы, к акциям РАО «ЕЭС России» начинают впервые проявлять интерес иностранные инвесторы. К концу 1996 года им принадлежало уже 22,5 процента от их общего числа. Еще 8,5 процента было продано отечественному Национальному резервному банку. Изначально государственный концерн все больше превращался в смешанный с солидной долей частного капитала.

С приходом в правительство в качестве вице-премьера Бориса Немцова началась активная кампания за снятие черномырдинца Дьякова и замену его своим человеком из команды «младореформаторов». В апреле 1997 года они добились назначения президентом и председателем правления РАО «ЕЭС России» своего ставленника Бориса Бревнова при сохранении Дьякова на посту председателя совета директоров. Между ними развернулась многомесячная драка за контроль над финансами компании. Бревнову удалось запретить оплату векселей, эмиссия которых, измерявшаяся миллиардами рублей, была чуть ли не главным источником доходов группы старого менеджмента. В ответ Дьяков в начале 1998 года проводит решение совета директоров о снятии Бревнова. Черномырдин, отставка которого с поста премьера уже практически была предрешена, был не в силах помочь Дьякову. Но и карьерному взлету Бревнова был положен конец, так как нашелся более сильный «младореформатор». В конце апреля председателем правления был утвержден бывший вице-премьер Анатолий Чубайс. Вскоре его команда получила большинство и в совете директоров.

Захват энергетической монополии «младореформаторами» завершился.

Эра Чубайса в концерне отмечена несколькими радикальными переменами. Во-первых, в течение двух-трех лет РАО «ЕЭС России» преодолело бартер, добившись практически стопроцентной оплаты его услуг деньгами. Во-вторых, холдинг превратился в кадровый отстойник и резерв партии «Союз правых сил» (СПС), фактическим лидером которой является Чубайс, и в дополнительный источник для ее финансирования. В-третьих, была подготовлена и буквально продавлена через правительство программа расчленения и приватизации отрасли с последующей либерализацией цен на электроэнергию.

Как отмечалось выше, преодоление бартера не было исключительной заслугой Чубайса и его тактики массового отключения потребителей электроэнергии. В 1999–2000 годах тарифы РАО «ЕЭС России» повышались сравнительно медленно, не поспевая за инфляцией, но это было скорее результатом новой политики регулирования в кабинетах Примакова и Путина, нежели некоей сдержанности со стороны менеджмента электрической монополии. Хотя Чубайс настойчиво требовал оплаты деньгами, а не товарообменными сделками, он не сумел бы достичь искомого результата, если бы продолжался общий экономический застой. Начавшийся подъем поправил финансовое положение большинства предприятий, которые впервые смогли расплачиваться за электроэнергию деньгами. Как бы то ни было, но в эти годы РАО «ЕЭС России» сумело выйти из наиболее острой фазы финансового кризиса. Чубайс добился, чего хотел, а именно: контроля над многомиллиардными денежными потоками электрической монополии.

О том, насколько велики эти потоки, говорит официальная отчетность монополии. За 2000 год общее поступление денежных средств от всех видов деятельности составило 85 млрд. руб.[140] Для сравнения: бюджет Министерства обороны РФ в том же году достигал 151 млрд. руб. Таким образом, в распоряжении Чубайса и его команды находились средства, которые равнялись 56 процентам того, что страна позволяла себе выделять на военные нужды. По финансовым меркам РАО «ЕЭС России» было крупнее подавляющего большинства федеральных министерств. При этом в суммарный оборот холдинга в данном случае не включены продажи его многочисленных региональных филиалов.

Вопреки распространенным представлениям электрическая монополия отнюдь не была в это время бесприбыльной организацией, едва сводившей концы с концами. Например, в 2000 году

себестоимость продукции составляла лишь 36 процентов от общей реализации продукции и услуг, а чистая прибыль после уплаты всех текущих расходов и налогов – 32 процента[141]. Детальные данные о том, как расходуются эти средства, отсутствуют.

Однако известно, что после прихода Чубайса расходование средств РАО «ЕЭС России» на непрофильные цели стало обычным явлением. Например, была куплена телевизионная фирма «Ren TV», которую предполагалось использовать не столько для нужд самого концерна, сколько для пропагандистских нужд «Союза правых сил». В 2002 году сам Чубайс принял активное участие в создании консорциума, претендовавшего на контроль за телевизионной станцией ТВ-6, ранее принадлежавшей Березовскому.

Ряд видных политиков правого толка, терявших министерские портфели, переходили в РАО «ЕЭС России» на высокие должности. Например, когда при Примакове Алексей Кудрин был отправлен в отставку с поста первого заместителя министра финансов, он буквально через неделю стал первым заместителем Чубайса в РАО. Позже, при Касьянове, Кудрин вернулся в правительство на должность министра финансов и вице-премьера. Заместителем Чубайса в РАО стал также бывший министр экономики Уринсон.

Одновременно Чубайс продолжал шантажировать страну иногда «ковровыми», иногда селективными отключениями электроэнергии, что вызывало широкие протесты, так как при этом страдали даже потребители, аккуратно плативщие по счетам. Нередко отключения носили политический характер. Так, в значительной мере инспирированные РАО «ЕЭС России» энергетические кризисы в Приморье привели к отставке губернатора края Евгения Наздратенко, давнего политического противника правых. В январе 2002 года подручные Чубайса при поддержке министра финансов Кудрина устроили провокацию с отключением военных объектов на Дальнем Востоке. В прессе появлялись сообщения о том, что глава РАО намеренно использует «войну рубильников» для дискредитации центральной власти и подрыва авторитета Владимира Путина. Однако президент не решался на отстранение Чубайса, за которым стоят силы, с которыми Путину не хотелось конфликтовать.

Параллельно Чубайс развил активность по подготовке реформы отрасли, которую он называл реструктуризацией, но содержание которой значительно шире. Не вдаваясь в подробности, отметим лишь главные ее черты. Реформа предполагает выделение производственной части концерна, то есть всей совокупности электростанций, и их превращение в самостоятельные акционерные общества с последующей приватизацией. За концерном же

остаются управление единой системой электропередач и организация оптового рынка электроэнергии. Со временем предполагаются отмена государственного регулирования тарифов и введение свободного ценообразования при конкуренции между производителями электроэнергии и торговцами ею. Считается, что «либерализация» отрасли приведет как минимум к дву- или даже трехкратному удорожанию электроэнергии. Чубайс утверждал, что рост тарифов и эмиссия акций независимыми компаниями-производителями привлекут в отрасль иностранный капитал и это поможет радикально модернизировать отрасль.

Хотя проект, предложенный РАО «ЕЭС России», получил поддержку правительства, с критикой его выступила группа губернаторов и академиков, поддержанная тогдашним помощником Владимира Путина по экономике Андреем Илларионовым. Распоряжением президента для выработки компромисса в конце 2000 года была создана комиссия Госсовета под председательством томского губернатора Виктора Кресса. Результаты ее работы были поддержаны президентом, но в большой мере проигнорированы коалицией Чубайса с руководителями правительства. Критикам реформы удалось настоять лишь на том, что контрольные пакеты производственных энергетических компаний останутся в руках государства хотя бы на время.

За деталями этого спора наряду с принципиальными разногласиями о влиянии реформы на ход экономического развития стоит и более приземленный конфликт заинтересованных сторон вокруг того, кому достанутся и по какой цене новые крупные куски государственной собственности. Критики реформы утверждали, что Чубайс намерен передать эту собственность местным предпринимательским кланам по низкой цене, но за крупное отступное его команде. Губернаторы не возражали против нового раздела государственной собственности, но опасались, что он пройдет без их участия. Иностранные, главным образом американские, инвесторы, которые имеют в РАО «ЕЭС России» солидные, хотя и миноритарные, позиции, также считали, что их обойдут. В июле 2000 года зарубежные акционеры потребовали даже собрать внеочередное общее собрание и на нем сместить Чубайса, заблокировав заодно и реформу концерна. Новому председателю совета директоров Александру Волошину – главе администрации президента удалось уговорить внешних инвесторов отказаться от этой затеи. Большая часть кремлевских чиновников по-прежнему продолжала поддерживать Чубайса.

Тем не менее, все точки над «i» в этой истории не были поставлены. Когда в 2001–2002 годах выявилось, что чрезмерный рост

тарифов естественных монополий способствует усилению инфляции, Кремль, а вслед за ним и правительство настояли на более строгом контроле за тарифами. Кроме того, администрация президента была заинтересована в том, чтобы при реструктуризации отрасли взять под свой контроль хотя бы часть ее финансовых потоков. Практически речь шла о том, кто реально будет контролировать созданную в начале 2002 года Федеральную сетевую компанию, под начало которой переходят магистральные сети электропередач и сопровождающая их инфраструктура.

Что касается производственной части концерна, то с контролем государства над ней придется расстаться. В начале 2003 года стало известно, что во многих региональных электрических компаниях блокирующие пакеты акций уже скуплены ведущими финансово-олигархическими группами, в частности концернами Ходорковского, Абрамовича, Потанина, Дерипаски, Вексельберга. В самом РАО «ЕЭС России» уменьшилась доля Национального резервного банка (до 4 процентов), зато увеличилась доля, прямо или косвенно контролируемая «МДМ-банком»[142]. Наряду с притязаниями на эту собственность финансово-промышленных групп увеличилась и доля иностранных инвесторов. По закону, принятому в 1997 году, нерезиденты не могли владеть более чем 25 процентами общего числа акций РАО «ЕЭС России». Уже в то время фактическая собственность зарубежных инвесторов превышала данный лимит. В 2002 году правительство решило и вовсе отменить такое ограничение, закрепив этот шаг в законодательном порядке. По данным на начало 2003 года, доля иностранных владельцев оценивалась приблизительно в 30 процентов. В перспективе это приведет к практически полной приватизации производства электроэнергии. Со временем частный контроль может распространиться и на сетевую монополию.

Тем не менее, вплоть до окончания президентского срока В. Путина практические шаги по приватизации электроэнергетики не проводились. Возможно, в президентской администрации существует негласная договоренность не торопиться с реализацией реформы отрасли. Президенту она явно невыгодна перед очередными выборами, так как неминуемо ведет к резкому вздорожанию тарифов на электричество для населения. Не вполне увязывается чубайсова реформа и с объявленной Путиным программой строительства двух десятков государственных атомных электростанций. Чубайсу же торопить с реформой опасно из-за риска лишиться политической поддержки президента.

Вопрос о судьбе реформы практически отложен до выборов 2008 года. Остается фактом, что при Чубайсе отрасль оказалась в

ряду отстающих и нуждается в сильной поддержке государства, ибо в противном случае она станет тормозом для роста всей экономики.

## *2. Газ*

Государственный газовый концерн «Газпром» был создан в 1991 году, еще до распада СССР. После своего прихода к власти правительство Гайдара сделало попытку выделить добывающие компании, превратив их в независимые акционерные общества, а затем приватизировать. Усилиями Виктора Черномырдина этот план был провален, и, несмотря на неоднократные требования со стороны Всемирного банка и Международного валютного фонда, раздробить газовую монополию до сих пор не удалось.

Вопрос этот упирался не столько в идеологические различия между неолиберальными взглядами реформаторов и сторонниками государственного вмешательства в экономику, сколько в прагматическое решение о контроле за весьма доходной и ключевой хозяйственной структурой. В отличие от большинства других государственных организаций, «Газпром» с самого начала был важным получателем валютной выручки от экспорта газа в Западную Европу и одним из крупнейших источников налоговых доходов государства. Эту роль он сохранил до сих пор. В 1995 году на долю продаж газа за рубежом приходилось 13,3 процента всех валютных поступлений России от внешней торговли, а в 2001 году – 18,8 процента. Это лишь немногим меньше выручки от экспорта сырой нефти (ее доля в указанные годы составляла соответственно 15,3 и 24,2 процента)[143]. В 2003 году доля газа упала до 10,3 процента, но затем снова начала расти, приближаясь к доле нефти.

В группе крупнейших налогоплательщиков «Газпром» остается и поныне ведущей компанией, несмотря на то что другие естественные монополии тоже стали прибыльными. Так, в 2001 году поступление федеральных налогов и сборов от «Газпрома» составило 263 млрд. руб. – намного больше, чем от РАО «ЕЭС России» (61,3 млрд.)[144]. В 2004 году «Газпром» заплатил налоги с прибыли в сумме 79,7 млрд. руб., что было существенно больше, например, чем аналогичные поступления из РАО «ЕЭС России», – 19,5 млрд. руб.

В главе 2 мы уже отмечали, что «Газпром» с годами превратился в самостоятельную финансово-промышленную группу со своими банками и другими финансовыми учреждениями. По своим активам он был крупнейшим еще до своего внедрения в нефтяную отрасль. То же относится и к контролю над финансовыми потоками, которые в 2004 году достигли 10 556 млрд. руб., а прибыль – 389 млрд. руб. По этим показателям газовая монополия намного

превзошла электрическую – более чем вчетверо по продажам и в 15 раз по прибыли (по данным 2000 г.). Даже Министерство обороны по общему финансовому показателю вдвое уступает «Газпрому»[145]. Отметим, что в отличие от РАО «ЕЭС России» газовый концерн контролирует финансовые потоки своих добывающих предприятий и что значительная часть его выручки приходится на долларовую часть, которая в переводе на рубли выглядит особенно впечатляюще. Естественно, что Черномырдину в свое время было нетрудно убедить Ельцина – вопреки Гайдару, – что делить на части газовую отрасль не следует. Более того, он с самого начала добился особых привилегий для своего фаворита. В 1992 году специальным постановлением концерну было разрешено оставлять 38 процентов своей выручки в зарубежных банках. Таким образом, его доходы были в значительной степени ограждены от разграбления отечественными частными банками[146]. Тогда же «Газпром» учреждает собственный банк «Империал» и через него покупает у Банка России «Ист-Уэст юнайтед банк» в Люксембурге для ведения своих зарубежных расчетов.

Указом президента РФ концерну тогда же передавались под контроль все участники газовой отрасли и лицензии на наиболее перспективные газовые месторождения. Ему же было дано эксклюзивное право на экспорт газа по межправительственным договорам с другими странами, освобождение от пошлин по внешнеэкономическим операциям. Правительство обязалось также занять у зарубежных кредиторов 8,7 млрд. долл. на развитие отрасли.

Между прочим, монопольное право на экспорт газа было еще раз законодательно закреплено за концерном в 2006–2007 годах в ответ на требования ЕС допустить прямые связи между независимыми российскими производителями газа и зарубежными компаниями. В 2007 году на долю независимых производителей приходилось 16 процентов общей добычи газа.

Вернемся снова к истории «Газпрома». Еще в ноябре 1992 года концерн был преобразован в Российское акционерное общество (РАО), а его добывающие и транспортные предприятия стали дочерними компаниями со стопроцентным контролем. Верховное управление монополией Черномырдин, перейдя в правительство, передал своему приближенному Рэму Вяхиреву, которому было суждено остаться во главе концерна последующие девять лет вплоть до 2001 года.

Вскоре Черномырдин и Вяхирев придумали и схему приватизации своего детища, которая сделала их обоих как минимум мультимиллионерами. По этой схеме 40 процентов акций «Газпрома» закреплялось в государственной собственности, 28,7 про-

цента должно было быть продано за приватизационные чеки, 15 процентов выделялись трудовому коллективу, 5,2 процента – населению Ямало-Ненецкого автономного округа и 10 процентов зарезервировано для продажи иностранным инвесторам. Авторы схемы добились также вопреки общему правилу, что чековые аукционы «Газпрома» могут быть только закрытыми, должны проводиться по регионам, где есть предприятия концерна, а покупателями акций могут быть только физические лица, прописанные в регионе, где проводится приватизация. Благодаря этому удалось исключить из числа участников аукционов посторонние банки и компании, пришлых индивидуумов с большими деньгами и вообще строго контролировать ход самой приватизации. В результате этой операции в руках Черномырдина, Вяхирева и членов их команды оказалось прямо или косвенно не менее 40 процентов акций концерна.

Если считать, что рыночная капитализация приблизительно равна стоимости его активов (2,3 трлн. руб. на 2002 г.), то общий капитал, поступивший в собственность менеджмента «Газпрома», составил порядка 23 млрд. долл. Журнал «Форбс» в 2001 году оценил личное состояние Рэма Вяхирева в 1,5 млрд. долл., Виктора Черномырдина – в 1,1 млрд.[147] Ранее французская «Монд» со ссылкой на данные ЦРУ приводила значительно бóльшую цифру богатства Черномырдина – 5 млрд. долл. Однако более поздние оценки имущества этих персонажей, относящиеся уже к 2005 году, значительно более скромные: Черномырдин вообще не вошел в список рублевых миллиардеров, а у Вяхирева оставалось, согласно этому источнику, лишь 35 млн. долл.

Более достоверно известно, что с середины 1990-х годов особым договором между правительством и Рэмом Вяхиревым за последним было закреплено право голосовать 35 процентами акций, принадлежавших государству. Вместе с другими акциями, лично принадлежавшими ему и другим менеджерам, это давало вяхиревской группе длительное время полный контроль.

Довольно рано внутри «Газпрома» происходит фактическое разделение сфер влияния между высшими членами команды Вяхирева, причем каждый из них получает их в свои вотчинные владения. Через некоторое время начинается и вывод активов концерна в другие компании, которые образуются в качестве либо его дочек, либо самостоятельных фирм.

Наиболее крупная из них – «Итера» – была зарегистрирована еще в 1992 году в США (в штате Флорида) как компания, занимающаяся поставками продовольствия в Туркменистан в обмен на экспорт туркменского газа. Глава «Итеры» – бывший спорт-

смен-велосипедист Игорь Макаров сумел получить необходимую лицензию благодаря личным связям в правительстве этой страны. В 1994 году «Итера» установила контакт с заместителем председателя правления «Газпрома» Вячеславом Шереметом и через него получила разрешение использовать газопровод концерна для поставок туркменского газа в Украину. Связи между обеими фирмами постепенно расширялись, причем «Газпром» передал «Итере» ряд своих месторождений, сделав ее со временем второй по величине газовой компанией в России. Эти связи, послужившие дополнительному обогащению членов вяхиревской команды, стали предметом расследования лишь после 2000 года.

Одна из наиболее темных страниц в деятельности «Газпрома» связана с созданием двойного рынка его акций. По условиям приватизации зарубежным юридическим и физическим лицам не разрешалось покупать акции концерна внутри России, где их цена была сравнительно низкой. Выделенная для иностранцев квота в 9—10 процентов реализовывалась через зарубежные инвестиционные банки за значительно более высокую (почти в четыре раза) цену. Однако довольно быстро были найдены пути для обхода этого запрещения. Неустановленная доля внутренних акций перепродавалась за рубеж через подставные фирмы с немалой прибылью для их владельцев и посредников. Кто занимался этим бизнесом и сколько акций оказалось за границей, по большей части осталось невыясненным. Но отдельные сведения, проникшие в печать, указывают на причастность людей из концерна к этим операциям.

Так, в начале 1997 года зарегистрированная на Каймановых островах фирма «Риджент газ инвестмент компани» распространила свои акции на сумму 200 млн. долл., объявив, что они гарантируются акциями «Газпрома». За этим стояла попытка перепродать акции концерна, купленные по внутренней цене, по внешним ценам. Поскольку эта операция получила нежелательную гласность, Вяхирев потребовал немедленной самоликвидации компании, что та и сделала, выкупив собственные акции. Если бы за ней не стояло руководство «Газпрома», требование Вяхирева не было бы исполнено в столь срочном порядке[148].

Лишь в 2001—2002 годах, уже после ухода Вяхирева, был официально поставлен вопрос об объединении двух рынков, чем занялась специальная комиссия «Газпрома». И хотя большинство акционеров склонялось в пользу либерализации рынка акций, решение по разным причинам откладывалось. Среди причин называлась неподготовленность реформы концерна, то есть планов его дальнейшей приватизации. Но скорее всего за этим стояло

нежелание администрации президента РФ ослабить контроль за денежными потоками концерна[149].

Но вернемся к более ранним страницам в истории концерна. По существу он в течение первых лет своего существования не был подотчетен кому-либо, в том числе и правительству. Сказывались покровительство премьера Черномырдина и всяческие услуги, которые «Газпром» оказывал властям. Так, в июне 1996 года по просьбе премьера концерн выручил попавшую в трудное финансовое положение телевизионную компанию НТВ, принадлежавшую группе Гусинского («Мост»). В обеспечение зарубежного кредита, взятого «Газпромом» на нужды НТВ, ему был передан крупный пакет ее акций. Помощь Гусинскому была оказана за поддержку им Ельцина в предвыборной кампании 1996 года. Впоследствии, уже при В. Путине, когда денечки независимости Вяхирева прошли, неоплаченная задолженность Гусинского была использована для захвата «Газпромом» контроля над медиа-империей олигарха. Еще позже концерн купит у другого миллиардера – Потанина контроль над газетой «Известия». Не секрет, что своя медиа-империя нужна не столько газовой монополии как непрофильные деловые предприятия, сколько стоящей за ней «кремлевской администрации» – по политическим мотивам.

Попытки вторгнуться в вотчину Вяхирева делались правительством с самого начала. Впервые эта попытка была предпринята Борисом Немцовым после назначения его первым вице-премьером в марте 1997 года. По его наущению президент Ельцин в отсутствие Черномырдина подписал указ о разрыве трастового договора, по которому Вяхирев имел право на управление 35 процентами акций концерна из пакета, принадлежавшего государству. Но, вернувшись из отпуска, Черномырдин восстановил статус-кво. Даже после отставки Черномырдина с поста премьера положение Вяхирева оставалось еще некоторое время достаточно прочным, ибо вместе с его покровителем из правительства ушли и Немцов с Чубайсом. Враждебных Вяхиреву тяжеловесов в кабинете министров фактически не осталось.

Почувствовав себя вне опасности, команда Вяхирева развертывает деятельность по дальнейшему разбазариванию активов концерна. Юрий Вяхирев, сын Рэма, назначается главой «Газэкспорта», где сосредоточены наибольшие прибыли монополии. «Итере» передается контрольный пакет предприятия «Роспан», которое управляет уренгойским газовым месторождением. Одновременно ей же передаются лицензии на два других месторождения и контроль над компанией «Пургаз», действующей на Ямале. Позже к «Итере» отошло и Южно-Русское месторождение.

Однако с приходом к власти Владимира Путина время безграничного самоуправства Вяхирева подошло к концу. В июне 2000 года вместо Виктора Черномырдина новым председателем совета директоров «Газпрома» становится Дмитрий Медведев, бывший до своего назначения первым заместителем Председателя Правительства главой администрации президента. В конце года совет директоров лишает Вяхирева права совершать сделки с имуществом концерна без разрешения совета. Правительство требует провести аудит взаимоотношений между «Газпромом» и «Итерой». А в мае 2001 года и сам Рэм Вяхирев лишился своего поста. На его место приходит личный выдвиженец Путина – петербуржец Алексей Миллер.

Новый глава «Газпрома», не будучи специалистом в газовом деле, действовал поначалу осторожно, но, пользуясь поддержкой Кремля, достаточно жестко. На руководящие посты в менеджменте, в особенности на те, что связаны с распоряжением финансовыми потоками, постепенно приходили его люди. Кое-кто из прежних «газовых генералов» был отправлен в отставку или фактически отстранен от дел. В их числе оказался и сын Вяхирева, возглавлявший экспортное подразделение концерна.

Другим приоритетом в деятельности Миллера была попытка вернуть контроль над потерянными при Вяхиреве активами. Миллер решил воспользоваться правом выкупа у «Итеры» 32 процентов акций «Пургаза». Однако и после этого 49 процентов остались у «Итеры». Были пересмотрены контракты, по которым «Итера» на очень выгодных для себя условиях пользовалась трубами концерна при передаче газа в Украину.

Наиболее решительно новый менеджмент повел себя в случае с нефтехимической компанией «Сибур». Против трех ее руководителей было возбуждено уголовное дело в связи с незаконным уводом активов «Газпрома» на сумму 2,6 млрд. руб. В результате президент «Сибура» Яков Голдовский и вице-президент компании Евгений Кошиц оказались за решеткой. Кроме того, по поводу неуплаты большого долга «Газпрому» решением суда на «Сибуре» было введено внешнее управление. Все это из-за того, что Голдовский не пожелал добровольно вернуть захваченное им имущество[150]. Хотя «Газпром» владел 51 процентом акций «Сибура», для переназначения Голдовского требовалось по уставу компании большинство в 75 процентов[151]. В свое время люди Вяхирева дали Голдовскому деньги на покупку нефтехимических предприятий и на основание своей полунезависимой компании. Непосредственно к этому делу приложил руку Вячеслав Шеремет – первый заместитель Вяхирева, ставший председателем совета директоров

«Сибура». Первоначально арестованный вместе с Голдовским и Кошицем Шеремет затем был выпущен на свободу. По этому делу был допрошен и сам Вяхирев.

Однако, судя по всему, Кремль, интересы которого представляет Миллер, не стремится предавать гласности все скандальные операции, связанные с прежним менеджментом «Газпрома», хотя бы потому, что это отрицательно отразится на финансовом имидже концерна, в том числе на его рыночной капитализации. Излишние разоблачения затрудняли и положение Алексея Миллера, на которого делались систематические наезды в СМИ по наущению прежнего менеджмента и его друзей в мире большого бизнеса.

В то же время вопреки намерениям олигархических кругов власти не были заинтересованы в том, чтобы торопиться с реформированием отрасли, справедливо опасаясь, что это ослабит контроль над ней государства. Впервые за все время существования «Газпрома» правительство стало вникать в его финансовую отчетность вплоть до рассмотрения и одобрения его инвестиционных планов. Такую активность в особенности выказывало Министерство экономики Грефа, стремившееся вернуться к прежним планам разделения газовой монополии и для этого поставить новое руководство «Газпрома» в финансовую зависимость от Министерства. Но очень скоро от Путина пришла команда «газовую отрасль дробить не будем», после чего усилия Грефа постепенно сошли на нет.

Новый этап в развитии «Газпрома» начался в конце 2005 года, когда наконец была завершена процедура объединения и либерализации рынков его акций – внутреннего и внешнего. Закрепив за государством владение 50 с лишним процентов акций концерна, «Газпром» пустил их оставшуюся часть в свободный оборот, в том числе и на мировых фондовых биржах. В результате его рыночная капитализация выросла сразу в несколько раз, составив в июле 2007 года 269,4 млрд. долл. (7-е место среди промышленных корпораций мира). Приблизительно тогда же концерн распространил свою деятельность на нефтедобычу, выкупив у Романа Абрамовича подавляющее большинство акций «Сибнефти» за 13 млрд. долл. Международный вес концерна значительно возрос после привлечения влиятельных зарубежных инвесторов в качестве миноритарных акционеров, а также крупных иностранных энергетических компаний в качестве партнеров в разработке огромных газовых месторождений на шельфе северных морей. На «Газпром» ныне приходится до трети газа, потребляемого странами Европейского Союза. В перспективе – экспорт газа в Китай и Японию. Все это – результат категорического отказа Путина от возникших ранее замыслов раздробления концерна. Это решение

стало ключевым в становлении России как глобальной энергетической державы.

### *3. Железные дороги*

Железнодорожный транспорт обеспечивает 80 процентов грузовых перевозок в России, и от его деятельности зависят многие отрасли экономики. Это единственная из трех крупнейших естественных монополий, которая до самого последнего времени лишь в очень малой степени подвергалась приватизации и в своей основе функционировала как государственное учреждение – Министерство путей сообщения (МПС). В его подчинении или под контролем находились 17 железных дорог, построенных преимущественно по региональному принципу, специальные организации по обслуживанию грузовых перевозок и системы железнодорожных коммуникаций, производственное объединение «Росвагонмаш», Чинейское рудное и Эльгинское угольное месторождения (в районе БАМа), «Транскредитбанк» (32-е место по величине чистых активов в списке крупнейших коммерческих банков страны), страховое общество ЖАСО и ряд других. Под контроль МПС было также передано управление федеральными пакетами акций заводов по производству локомотивов. 17 железных дорог формально числились как самостоятельные хозрасчетные (а впоследствии коммерческие) предприятия[152].

В течение нескольких лет, с 1994 по 1999 год, МПС пользовалось правом самостоятельно устанавливать тарифы на перевозки грузов и плату за погрузочно-разгрузочные работы. Позже это право перешло к специальной правительственной комиссии, а еще позже, при Путине, – к правительству РФ. Общие доходы транспортной монополии постепенно росли. В 2001 году они составили только от грузовых перевозок 304 млрд. руб., а чистая прибыль – 55 млрд. руб. Правда, около 20 млрд. приходилось расходовать на дотирование пассажирских перевозок. С учетом амортизационного фонда этих средств хватало для финансирования инвестиционной программы в 80 млрд. руб. (в 2000 г.).

Долгое время все это разнообразное хозяйство находилось под единоличным контролем министра путей сообщения – сначала Геннадия Фаддеева, а затем Николая Аксененко. Теоретически доходы МПС должны были идти напрямик в федеральный бюджет, но практически значительная их часть оставалась внутри монополии и расходовалась на ее нужды.

Конечно, тут не обходилось без коррупции и финансовых нарушений разного рода. Одна их категория, общая для всех го-

сударственных предприятий, – это использование своего положения чиновниками для личного обогащения. Например, в МПС существовала практика совмещения должностей начальников железных дорог с постами в неких родственных частных коммерческих структурах. Подобные случаи прямых коррупционных связей были выявлены довольно рано, виновные понесли сравнительно легкие наказания и, по-видимому, ушли в «тень».

Другие случаи связаны с растратой государственных средств, дотируемых из федерального бюджета на сомнительные проекты. Например, в рамках МПС начиная с 1991 года действовало РАО «Высокоскоростные магистрали» (ВСМ), которое должно было построить такую магистраль между Петербургом и Москвой. Проектом занимался Алексей Большаков, ставший позже вице-премьером в федеральном правительстве. В конечном счете проект был закрыт, нанеся убыток бюджету на сумму в 0,5 млрд. долл. и соответственно обогатив подрядчиков. К числу последних относилась и фирма «Балтийская строительная компания», одним из учредителей которой был племянник главы МПС Сергей Аксененко. Ему же (через компанию «Евросиб») принадлежали 24,5 процента акций Балтийского банка (45-е место по чистым активам), 49,7 процента акций которого владела подконтрольная МПС Октябрьская железная дорога. «Евросиб» взял у банка кредиты на свои нужды и не отдал. После того как начальник дороги Анатолий Зайцев потребовал возврата денег, он был уволен дядей-министром со своей должности.

Но одно дело – частные гешефты, а другое – использование министерского поста в целях контроля над многомиллиардными финансовыми потоками для поощрения высшего менеджмента и других затрат, обычных в любом самостоятельном акционерном обществе, но не принятых в государственных учреждениях. Министр Аксененко понимал это различие и старался продвигать приватизацию отрасли, чтобы легализовать созданную им личную компанию. Но не успел. Его отстранили от должности до того, как реформирование железных дорог совершилось.

Тем не менее, сам по себе план реформы остается и в последние годы стал осуществляться. Правда, большой спешки с приватизацией железных дорог со стороны олигархических групп пока не замечается. На очереди у них все еще стоят нерешенные вопросы с захватом электроэнергетики и газа, в перспективе более прибыльных, чем железные дороги.

Так или иначе, реформа мыслится в три этапа. Сначала создано РАО «Российские железные дороги» (РЖД), к которому от МПС перешли пути, вокзалы, депо и подвижной состав. Частным

компаниям предоставляется возможность осуществлять до 25 процентов всех перевозок. На втором этапе из РАО РЖД выделят пассажирские перевозки и прекратится их субсидирование за счет грузовых перевозок, а также произойдет приватизация строительных и ремонтных предприятий. На третьем этапе перевозки будут целиком приватизированы, а за РАО останутся только регулирование рынка перевозок и содержание путевого хозяйства.

В этой схеме не вполне ясно, какая доля акционированного капитала железных дорог и как долго останется под контролем государства. Эта немаловажная деталь вызвала недовольство представителей частного капитала – Российского союза промышленников и предпринимателей и Ассоциации экспедиторов, которые жалуются, что на практике одна государственная монополия сменяется другой, не менее жесткой. Поэтому вполне вероятно, что в частные руки со временем попадет какая-то часть путевого хозяйства и подвижного состава. Без передачи частному капиталу собственности на эти главные компоненты основного капитала ожидать его крупных вложений в модернизацию и развитие железных дорог не приходится.

Главным же результатом реформы станет значительное повышение тарифов на перевозки и их освобождение от государственного контроля. Негативное влияние этого фактора на экономику очевидно.

Акционерное общество «Российские железные дороги» было создано осенью 2003 года. Ему была передана собственность практически на все активы в сфере железнодорожного транспорта. Пока РАО принадлежит на 100 процентов государству, но ясно, что это только первый шаг. Во главе РЖД сначала был поставлен бывший министр Геннадий Фаддеев, но в 2005 году он был заменен на близкого к Путину деятеля из Петербурга Владимира Якунина. Тем самым российский президент продолжил практику концентрации финансовых потоков крупных государственных компаний под своим личным контролем.

Но есть и сомнения в том, что приватизация железных дорог осуществится в обозримом будущем. По словам первого вице-премьера Сергея Иванова (август 2007 г.), Россия не откажется от государственного контроля над железными дорогами ввиду их стратегического значения и как фактора, цементирующего единство страны. Государство, по его словам, в состоянии и обязано обеспечить железные дороги всем спектром новейшего оборудования и передовых технологий.

## 3.2. Государство и военная промышленность

В главе 2 мы уже останавливались на организационной структуре военной индустрии, особенно на проникновении в нее группировок частного капитала. И все же подавляющая часть предприятий этой отрасли остается под контролем государства. Такое положение, по-видимому, продлится еще немалое время. На это есть причины разного рода, отчасти связанные с национальными стратегическими интересами. Но имеет место и уже обнаруженный в предыдущих разделах интерес федеральной власти к контролю над финансовыми потоками, идущими прямо или косвенно через военное ведомство и промышленность вооружений.

Бóльшую часть 1990-х годов, как уже было сказано, военная индустрия пребывала в глубокой депрессии. Два главных фактора определили этот кризис: во-первых, общий спад экономики и сокращение финансовых возможностей государства; во-вторых, сознательная политика правительства Ельцина, направленная на сокращение Вооруженных Сил и военного производства. В общей обстановке того времени федеральные власти считали ВПК тяжелой обузой, на которую следует тратиться по так называемому остаточному принципу. Соответствующая статистика представлена в таблице 3.2.

*Таблица 3.2*

**Оборонные расходы и военное производство, 1991–2004 гг.**[153]

| | 1991 | 1993 | 1994 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2001 | 2003 | 2004 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Реальный ВВП, 1991 г. = 100 | 100 | 71 | 60 | 55,5 | 56,0 | 53,3 | 56,2 | 63,9 | 71,8 | 76,9 |
| Доля военных расходов в ВВП, % | 7,0 | 4,2 | 4,7 | 3,0 | 3,3 | 2,4 | 2,4 | 2,6 | 2,6 | 2,6 |
| Реальные расходы на оборону, 1991 г. = 100 | 100 | 43 | 40 | 24 | 26 | 18 | 19 | 24 | 27 | 29 |
| Военное производство, 1991 г. = 100 | 100 | 32,5 | 19,9 | 12,8 | 8,8 | 9,9 | 13,9 | 18,1 | 32,0 | 33,5 |

Сразу же после прихода к власти правительство Ельцина стало резко сокращать военные расходы. Их доля в ВВП упала с 7 процентов в последний год существования СССР до 2,4 процента в 1998 году. Ситуация несколько изменилась при Евгении Примакове и Владимире Путине, хотя и не радикальным образом. Доля расходов на оборону в ВВП выросла в 2001–2004 годах лишь до 2,6 процента. Но благодаря общему росту экономики реальные

военные расходы увеличились приблизительно вполовину. Все же они остаются на уровне 29 процентов от показателя 1991 года.

Из таблицы 3.2 видно также, что объем военного производства упал в еще большей степени, чем военные расходы. Так, в 2001 году даже после некоторого восстановления военное производство составляло только 18% процентов от уровня 1991 года, а в 2004 году уже 33,5 процента, тогда как военные расходы на протяжении всех 1990-х годов были 25–29 процентов. Разница объясняется значительным изменением структуры расходов на оборону. В 1990 году 44 процента военного бюджета шло на закупку вооружения и военной техники, еще 19 процентов – на военные НИОКР и только 27 процентов – на текущие расходы, включая содержание военного персонала. Между тем в 1998 году доля закупок упала до 19 процентов, НИОКР – до 13 процентов, а на текущие расходы шло 54 процента[154]. Это означает, что реальный объем оборонного заказа сократился до 8 процентов от дореформенного уровня, поставки вооружения для вооруженных сил были ничтожно малыми, а новые виды оружия и военной техники в армию (за отдельными исключениями) практически не поступали.

В 1998 году, когда начался поворот, была сделана попытка изменить структуру военных расходов. В 2000 году доля закупок вооружения и военной техники увеличилась до 20 процентов и в 2001 году – до 24 процентов, 36 процентов – в 2004 году. Были приняты меры для сокращения большой задолженности военного ведомства производственным предприятиям, образовавшейся в предыдущие годы. Было объявлено об увеличении совокупной доли закупок техники и расходов на военные НИОКР с 30 процентов в 2000 году до 40 процентов в 2005 году и 50 процентов в 2010 году[155]. Но это все равно меньше, чем 63 процента, которые были истрачены на эти цели в 1991 году. Правда, к концу десятилетия армия должна предположительно стать профессиональной и, следовательно, расходовать более значительные суммы на содержание личного состава.

Несмотря на рост оборонного заказа в последние годы, правительство продолжает сдерживать расходование средств на оснащение армии новой военной техникой. Предполагается, что до 2007–2008 годов прирост пойдет главным образом на разработку новых видов вооружения и только в последующие годы будут налажены их серийное производство и поставки в войска. Считается, что к этому времени улучшатся общее экономическое положение страны и ее бюджетные возможности.

Это значит, что в ближайшие годы экспорт останется главным источником заказов для оборонной промышленности.

*Таблица 3.3*

**Экспорт вооружения в сравнении с расходами на оборону, 1994–2004 гг.**

| | 1994 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2004 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Экспорт вооружения, млрд. долл. | 1,7 | 3,6 | 2,7 | 3,5 | 3,7 | 4,4 | 5,2 |
| Экспорт вооружения, млрд. руб. | 3,7 | 20,8 | 26,9 | 86,9 | 104,2 | 128,7 | 150,8 |
| Военные расходы, млрд. руб. | 28,5 | 81,4 | 65,1 | 115,6 | 188,1 | 214,7 | 413,7 |
| Внутренние закупки вооружения, млрд. руб. | 5,9 | 16,3 | 12,1 | 22,1 | 38,5 | 52,0 | 148,0 |
| Экспорт, % от военных расходов | 13,0 | 25,6 | 41,3 | 75,2 | 55,4 | 59,9 | 36,5 |
| Экспорт, % от военных закупок | 62,7 | 127,6 | 222,3 | 393,2 | 270,6 | 247,5 | 101,9 |

Экспорт вооружения резко сократился по сравнению с советским периодом. В рекордный 1987 год было экспортировано оружия и военной техники на 29 млрд. долл. – намного больше, чем из США. Правда, в то время вооружение по большей части поставлялось союзникам и дружественным странам, главным образом даром или в кредит, и не приносило больших валютных доходов. В 1990-х годах поставки за рубеж продолжались только с оплатой в твердой валюте, но их объемы росли очень медленно. После 1996 года они колебались между 3,5 и 4,5 млрд. долл. и составляли 4–4,6 процента общей выручки страны от всего экспорта. В 2004 году экспорт вооружения достиг 5,2 млрд. долл.

Хотя продажа вооружения на внешних рынках дает намного меньше валютных доходов, чем экспорт нефти или газа, выручка от продажи оружия более непосредственно контролируется государством. Этот бизнес стал еще более прибыльным после девальвации рубля в 1998–1999 годах. В настоящее время экспорт оружия в рублевом выражении в два с лишним раза превышает закупки Министерства обороны.

Точный характер распределения выручки от продаж оружия между военными предприятиями, государственными ведомствами и другими посредниками держится в тайне. Считается, что при В. Путине эти потоки были взяты под более плотный контроль лицами, непосредственно подчиненными администрации президента. В рублевом выражении они составляют до 40 процентов от величины бюджета Министерства обороны, но не входят в него. Вместе с тем, они могли бы служить важным дополнительным

источником финансирования Вооруженных Сил и военной индустрии. Не случайно, что государство делает ставку на их значительный дальнейший рост как минимум до годового уровня 6 млрд. долл. Чтобы добиться этого, необходимо развивать конкурентную способность российского оружия, прежде всего военной авиации, судов, танков и средств ПВО, сравнительно с другими экспортерами – США, Западной Европой. Требуется и завоевание новых рынков сбыта в дополнение к двум главным – Китаю и Индии. Конкурировать приходится не только по цене, но и по военно-техническим параметрам продукции, что требует модернизации моделей, идущих за рубеж. А это, соответственно, отвлекает ограниченные ресурсы от создания принципиально новых видов оружия для отечественных Вооруженных Сил.

Между тем именно эта задача выдвигается на первый план не только из-за морального старения военной техники, практически не обновлявшейся в предыдущее десятилетие. Актуальна она и потому, что США с приходом к власти Джорджа Буша-младшего сделали ставки на наращивание своей ударной стратегической мощи и построение общенациональной системы противоракетной обороны (НПРО), ранее запрещенной советско-американским Договором по ПРО 1972 года. Это заставляет существенно увеличивать государственный заказ на производство вооружений и военной техники, в особенности на ключевые элементы стратегической обороны и создание новой военной техники.

Например, хотя в 1999–2002 годах доля стратегических ядерных сил (СЯС) в военном госзаказе снизилась с 40 до 18 процентов[156], в абсолютном выражении расходы на СЯС выросли с 10 до 14 млрд. руб. Значительная часть этих средств расходуется на космические войска, в задачи которых входят не только обслуживание и развитие существующих в стране ограниченных систем противоракетной обороны, но главным образом дальнейшая модернизация Глобальной навигационной спутниковой системы (ГЛОНАСС), от которой в решающей степени зависит развитие отечественного оружия (ядерного и неядерного) повышенной точности[157]. Кроме того, крупных затрат требует дальнейшее оснащение СЯС наземными межконтинентальными баллистическими ракетами «Тополь-М», а также переоборудование тяжелых бомбардировщиков Ту-160 под новые сверхточные крылатые ракеты «воздух–земля»[158].

Но необходимость совершенствования стратегических и космических войск упирается в конкурирующие требования на ресурсы со стороны сухопутных сил, флота и авиации. Например, по словам бывшего министра обороны Сергея Иванова (2001–2007),

перевод только одной армейской дивизии с нынешнего призывного на профессиональный статус (в соответствии с военной реформой) обойдется в 2–2,5 млрд. руб.[159] В масштабе всех Вооруженных Сил на это понадобится не менее 60–70 млрд. руб. По словам министра, эти расходы придется растянуть на добрый десяток лет.

Немало затрат потребует и проект создания истребителя пятого поколения, в котором нуждаются ВВС. Этот проект предположительно оценивается минимум в 300 млрд. руб.[160], что превышает общие военные расходы за 2002 год.

В этих условиях вопрос о предельных ресурсах, выделяемых на оборону и военную промышленность, стоит чрезвычайно остро. Например, Министерство обороны не контролирует выручку от экспорта вооружений, хотя, как мы видели, она в номинальном выражении существенно превышает то, что самому министерству разрешают расходовать на закупку вооружения и военной техники. По существующему законодательству эти средства запрещено тратить на нужды министерства. В принципе они могли бы стать важным дополнительным источником финансирования Вооруженных Сил и военной индустрии. Но на этом пути стоит ряд препятствий.

Во-первых, точный характер распределения и использования этих средств неизвестен. По мнению Сергея Иванова, после вычета издержек производства экспортной продукции, административных расходов и расходов на реализацию чистый доход в год составляет порядка 500 млн. долл., или 15 млрд. руб. Часть из них идет на новые капитальные вложения, но значительный остаток расходуется на невоенные цели. Эти средства, считает министр, следует добавить к расходам на закупку вооружения и военной техники. За счет этой добавки военный госзаказ мог бы значительно увеличиться.

Далее, структура экспорта вооружений существенно отличается от той структуры закупок для вооруженных сил, которую сами военные считают предпочтительной. Подавляющая часть самолетов, военных судов, танков, зенитно-ракетных комплексов и других видов вооружений, поставляемых в Китай и Индию, – это старая продукция, которая выпускается годами и, как правило, не относится к новейшему вооружению, в котором российские Вооруженные Силы нуждаются на перспективу. Но их производство и сбыт за рубеж более выгодны для военных предприятий, чем выполнение заказов Министерства обороны на новое оружие. Это означает, как отмечает Сергей Иванов, что военная промышленность «не развивается в направлениях, нужных государству»[161].

Например, стратегическое оружие (как наступательное, так и оборонительное) и космические системы разрабатываются и производятся только для внутреннего использования. Выпускать их на экспорт не имеет смысла. Но по рентабельности и финансовой привлекательности они не могут соперничать с технически менее сложным и стратегически не столь важным оружием, которое охотно покупают за рубежом.

Наконец, валютная выручка от экспорта оружия весьма неравномерно распределяется между предприятиями, работающими по экспортным контрактам и субконтрактам. Нередки случаи, когда НИИ, разрабатывающие весьма важные, подчас даже критические, компоненты сверхсовременной военной техники, не получают для этого необходимого финансирования, хотя речь идет о приоритетных оборонных проектах.

Например, НПО (научно-производственное объединение) «Алмаз» в течение многих лет специализируется на создании зенитно-ракетных комплексов (ЗРК), что непосредственно граничит с разработками противоракетных систем. Разработанная объединением система С-300ПМУ, считающаяся одной из лучших в мире, была продана за рубеж на общую сумму около 1 млрд. долл. За семь лет, в течение которых шли эти продажи, НПО получило лишь 2 млн. долл., хотя ему было обещано как разработчику 3 процента, или 30 млн. В то же время по заказу Министерства обороны оно работало над намного более совершенной системой С-400. Выделяемых на эти цели средств было явно недостаточно, и «Алмазу» приходилось добавлять собственные деньги, чтобы не приостанавливать работы. Если бы оно получило положенные за экспорт 30 млн. долл., работа над новым проектом была бы давно закончена. Вместо этого нужная и приоритетная работа государственного масштаба так и не была вовремя завершена[162].

У оборонных предприятий, чье участие в экспортных субконтрактах еще меньше, чем в случае с «Алмазом», финансовое положение, естественно, намного хуже. Таков, например, НИИ прикладной механики, в котором разрабатываются инерционные управляющие системы, используемые практически во всех российских баллистических ракетах, на спутниках, а также на Международной космической станции (совместном проекте с американской НАСА). Эти системы необходимы и для развития и модернизации системы ГЛОНАСС, что Министерство обороны считает приоритетной задачей. Между тем, как сообщает генеральный директор НИИ Александр Мезенцев, на финансирование этих работ выделяются буквально крохи: «В ряде исследовательских центров РФ, в том числе и в нашем институте, идут работы по созданию микро-

механических инерциальных датчиков, но, к сожалению, они не только не скоординированы на уровне федеральной программы, но и практически не финансируются. Если в ближайшее время не предпринять серьезных усилий по исправлению сложившегося положения, Россия не только безнадежно отстанет от технического прогресса, но и будет вытеснена с рынка инерциальных систем импортными дешевыми, интегрированными с GPS (имеется в виду американский аналог ГЛОНАСС) системами, построенными по технологии микроэлектромеханических систем (МЭМС). Надеюсь, военному читателю понятно, что именно эти системы применяются в высокоточном оружии, «умных» бомбах и т.д., следовательно, такие системы нам продавать не будут. Именно так гироскопическое приборостроение влияет на национальную безопасность государства»[163].

Нерациональному использованию средств, получаемых от экспорта, способствует и жестокая конкуренция между государственными предприятиями за роль генеральных подрядчиков по внешним заказам. В этом участвуют и высокие государственные чиновники, и губернаторы, которым не безразличны потоки налоговых платежей предприятий, да, по-видимому, и дополнительные неформальные платежи местным властям. Например, такой конфликт разгорелся между ОКБ «Сухой» и авиастроительным заводом в Комсомольске-на-Амуре, который формально входит в холдинг, возглавляемый «Сухим», но хотел бы выступать в роли головного предприятия по заказу на поставку истребителей в Китай на сумму 1,5 млрд. долл. Первоначально этот вопрос на правительственном уровне был решен в пользу завода. Однако в марте 2002 года премьер-министр Михаил Касьянов перерешил дело в пользу «Сухого». Последовал протест губернатора Хабаровского края Виктора Ишаева. В другом случае контракт на поставку Китаю эсминцев на сумму в 1,5 млрд. долл. был передан правительством от петербургского Балтийского завода «Северной верфи», находящейся в том же городе[164].

Оговоримся, что к борьбе за распределение военных заказов, как правило, всегда был так или иначе причастен высший эшелон исполнительной власти. При Ельцине на себя замкнул контроль над этим процессом премьер-министр Виктор Черномырдин. При Евгении Примакове к этому делу был подключен вице-премьер Юрий Маслюков. С приходом к власти Владимира Путина весь аппарат, связанный с экспортом вооружения, был реформирован и на руководящие должности в нем направлены чиновники, лично лояльные президенту. Первоначально фактически отстраненный от этого дела премьер Михаил Касьянов сумел взять реванш,

понизив статус курировавшего «оборонку» вице-премьера Ильи Клебанова до уровня министра, и замкнуть эту функцию на себя. Позднее эта область перешла под контроль вновь созданного Федерального агентства по промышленности, которое возглавил министр промышленности и энергетики Христенко. Однако чиновники, лояльные Путину, из «Рособоронэкспорта» (бывшее «Росвооружение») эффективно перехватили инициативу.

Можно понять, почему к охоте за кассовыми валютными потоками оборонных предприятий причастно так много заинтересованных действующих лиц. Ведь независимо от того, являются ли эти предприятия государственными, полугосударственными или частными, все они находятся на самостоятельном балансе, то есть их средства (за исключением налоговых платежей) проходят мимо государственного бюджета. Иначе говоря, их расходование не подлежит непосредственному контролю государства. Бороться за долю в этом пироге, как говорится, сам Бог велел.

Начиная с 2005–2006 годов в судьбе военной индустрии намечается крутой поворот. С одной стороны, оборонный заказ на вооружение и военную технику впервые за долгое время сравнивается с поставками вооружения на экспорт, а затем начинает их все больше превосходить. Это отражает общее улучшение финансового положения государства и возможность тратить на военные цели значительно бóльшие средства, чем в предыдущие «голодные» годы. С другой стороны, высшее руководство осознает, что оборонный комплекс пора использовать как важнейшую опору для возрождения гражданского машиностроения. С этим связаны и крупные изменения в организационной структуре данной группы отраслей: создание в них объединенных государственных корпораций – авиастроительной и судостроительной.

### *1. Авиационная промышленность*

Авиационная промышленость была наиболее технологически развитой отраслью в СССР, вполне конкурентоспособной, поскольку ее продукцию покупали многие страны мира. За год СССР строил порядка 1,5 тыс. самолетов. Бóльшая их часть, конечно, военные самолеты. Если учесть, что заказы на гражданские лайнеры составляли приблизительно 10 процентов общего производства, то, следовательно, в год мы выпускали около полутора сотен самых разнообразных гражданских воздушных судов.

Всем этим занимался громадный конгломерат авиационной промышленности с десятком конструкторских бюро и еще боль-

шим количеством колоссальных авиастроительных комбинатов, разбросанных по всей территории СССР, дававших около 2,5 млн. рабочих мест. Эти авиастроительные комбинаты были в своем большинстве градообразующими, то есть представляли собой физическое и социальное ядро для большого компактно проживающего населения, и можно себе представить, что произошло с жизнью этих городов, когда уснули авиастроительные гиганты...

Сначала государство, лишив их заказов и оборотных средств, просто бросило на произвол судьбы. Однако, испугавшись мощных демонстраций 1992 года, Ельцин в ноябре этого же года возвращает отрасли ВПК под государственный контроль. Но это мало меняет ситуацию, поскольку госзаказы по-прежнему отсутствуют, многие зарубежные рынки потеряны, оборотные фонды из-за гиперинфляции опустошены.

Практически все 1990-е годы авиационная промышленость находилась в глубочайшем кризисе. Глубину ее падения можно прочувствовать по цифрам падения всего военно-промышленного комплекса, существенной частью которого являлась и до сих пор является авиационная отрасль. Индекс объема ВВТ (такая аббревиатура применяется в статистике категории «вооружение и военная техника») сократился уже в 1992 году наполовину, а в 1997 году достиг своей низшей точки в 8,8 процента от уровня 1991 года. Хотя в 2000-е годы он постоянно растет, но мечтой нашего правительства и программой-максимум является достижение 50-процентного уровня 1990 года только к концу десятилетия. Сейчас, в 2007 году, мы достигли уровня, чуть превышающего 30 процентов.

Если в советское время мы делали 1,5 тыс. самолетов в год, то теперь, по самым оптимистичным прогнозам, мы выпускаем в год около 30 штук. Причем практически все они представляют военные машины, в основном идущие на экспорт, и только единицы из них – разного рода гражданские и транспортные самолеты. Для сравнения: «Боинг» и «Аэробус» выпускают 300–500 гражданских лайнеров в год.

Как же в этих условиях в течение 15 лет продолжала существовать российская авиапромышленность? Когда в конце прошлого года государство после многочисленных неудачных попыток, связанных с идеологией, сменами правительств и внутренними интригами, о чем мы расскажем дальше, наконец, кажется, всерьез поставило вопросы о будущем нашей авиации и решило создать Объединенную авиастроительную корпорацию (ОАК), в которую первоначально собирались включить не только авиапромышленность, но и авиационные перевозки, то оказалось, что в эту корпо-

рацию, по предварительным прикидкам, могут войти 45 процентов всех существующих авиастроительных комплексов с полным циклом производства (то есть от чертежа до летающей машины), со 100 тыс. занятых только на финальной стадии сборки и соответствующими ОКБ, в которых трудятся еще 20 тыс. первоклассных инженеров. Как это все могло сохраниться? Вот уж поистине – секрет долгожителя в экстремальных условиях.

Кратко на этот вопрос можно ответить следующим образом:

- во-первых, выживание стало возможным вследствие существования громадного потенциала;
- во-вторых, выживание было естественным процессом, поскольку у специалистов, работающих на предприятиях, просто не было иного выхода, как оставаться работать на них;
- в-третьих, немаловажным фактором являлся субъективный фактор руководства. Там, где на предприятии оказывался человек, болеющий за его судьбу и достаточно опытный, предприятию удавалось не только выживать, но даже в определенных смыслах – преуспевать.

Существовали три модели выживания. Две модели связаны исключительно с экспортом товара. Третья – выживание за счет внутреннего рынка.

Первая экспортная модель состоит в приспособлении не только самого экспортного товара, но и собственных технологий исключительно к нуждам иностранного заказчика. Однако эти технологии и накопленный потенциал могут быть использованы для модернизации продукции, идущей на внутренний рынок. Эта модель использовалась в частной акционерной корпорации ВСМПО–«Ависма», производящей до 29 процентов всей мировой продукции губчатого титана и более четверти титановых изделий. Из зарубежных заказчиков главными являются «Боинг» (30 процентов деталей из титановых сплавов) и «Аэробус» (55 процентов).

В 1991 году Россия производила титана в 1,5 раза больше, чем весь западный мир. Однако он практически весь уходил на внутренние нужды – авиацию, ракетостроение, подводные лодки и атомную энергетику. Естественно, с переходом к капитализму все это производство оказалось ненужным.

Вернувшийся в 1993 году по отчаянной просьбе коллектива на завод харизматичный Владислав Тетюхин, в 2007 году отметивший свой 75-летний юбилей, начал восстановление предприятия с поиска новых рынков и полной модернизации завода под нужды новых заказчиков. Все, что было создано в западной авиации в этой области, применено на заводе. Трудоемкость увеличена в 2–4 раза, все изделия сертифицированы по западным стандартам. Боль-

шая часть полученной прибыли уходила на капиталовложения в модернизацию. Например, в 2006 году инвестиции составили 150 млн. долл.

Вторая модель – продажа на внешний рынок полностью своего бренда, который лишь незначительно, опять же по собственным разработкам, приспосабливается к запросам заказчика. Эта модель была освоена государственно-частной корпорацией «Сухой», государственной МиГ и частным предприятием «Иркут». Источником существования и развития этих предприятий были экспортные контракты на поставку знаменитых «Сухих» и МиГов в Индию, Китай и другие страны.

Третья модель – это приспособление исключительно к внутреннему рынку. Примерами такого поведения являются частно-государственные авиастроительные предприятия «Ильюшин» и «Туполев». Всю капиталистическую историю своего существования до последнего времени они выживали за счет ремонта существующей техники и малых заказов на экспорт. Директор ОАО «Ильюшин» поставил своей целью научиться продавать, и уже в 1998 году он создает финансово-лизинговую компанию «Ильюшинфинанс», целью которой является финансирование строительства гражданских самолетов отечественного производства. Аналогичным образом выживало ОАО «Туполев». К началу 1990-х годов у ОКБ «Туполев» были готовы к серийному производству новые модели. Дальнемагистральные Ту-214 и среднемагистральные Ту-204 и Ту-334 отвечали европейским стандартам будущего. Однако серийный выпуск этих лайнеров так и не начался, хотя отдельные экземпляры все-таки были заказаны некоторыми нашими авиаперевозчиками, а также Кубой.

До настоящего времени авиационным компаниям приходилось бороться не только за рынки и выживание предприятий, но и с многочисленными рыночными шакалами и государственными бюрократами, отстаивавшими свои «самодовлеющие» интересы. Так, например, «Ависму» в разные периоды времени пытались прибрать к рукам Михаил Ходорковский и Виктор Вексельберг через лояльных им чиновников. Вексельберг вел с «Ависмой» затяжной судебный процесс, который закончился только после государственного окрика и согласия Тетюхина отдать свое детище государству во вновь создаваемый государственный концерн «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК).

У МиГа государство в середине 1990-х годов с помощью тогдашнего заместителя министра финансов Андрея Вавилова воровало предоставленные им же предприятию кредиты на выполнение экспортных заказов. В начале 2000-х годов уже при активном

содействии тогдашнего премьер-министра Михаила Касьянова государство пыталось разрушить предприятие, отобрав занимаемую им дорогостоящую землю в столице.

Контроль над «Сухим» пытался, пребывая в должности вице-премьера, захватить Владимир Потанин. Сначала он агрессивно скупал акции «Сухого», а затем пытался даже организовать залоговый аукцион, на котором был выставлен 50-процентный пакет государственных акций под залог в 12 млн. Не оставлял Потанин своих попыток захватить МиГ и после своего прихода в кресло первого вице-премьера.

Во всех случаях отпор зарвавшимся чиновникам и бизнесменам давали преданные делу руководители авиационных предприятий, хотя некоторым из них это стоило карьеры и здоровья.

С общим подъемом российской экономики и с началом президентского правления Владимира Путина власти начали осознавать, что, пока не пройдена точка невозврата, необходимо срочно менять политику в отношении высокотехнологичных отраслей. Государство объявило о промышленной политике и начало концентрировать в своих руках стратегические активы. Мы уже писали о создании государственных корпораций в сфере топливно-энергетического комплекса. Следующим шагом было создание объединенных корпораций в сфере машиностроения, и прежде всего Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК).

Вопрос о создании такой корпорации ставился перед государством еще в ельцинскую эпоху. Однако только в последнюю пару лет дело сдвинулось с мертвой точки. Более чем трехлетние мытарства всяких документов по этому поводу в Академии наук, Думе и правительственных кругах наконец закончились в начале 2006 года подписанием указа президента об интеграции российской авиационной промышленности в Объединенную авиастроительную корпорацию. Предполагалось объединить 19 юридических лиц в авиастроении с полным циклом производства на одной площадке. Это 120 тыс. человек, работающих в ОКБ и на предприятиях. В общей сложности в объединение вошли 45 процентов от общего числа заводов авиационной промышленности в России. Создание корпорации должно было происходить поэтапно. На первом этапе в ОАК вошли следующие предприятия: «Сухой», «Иркут», «Ильюшин», «Туполев», «Авиаэкспорт», Финансовая лизинговая компания, ОАО «Ильюшин-финанс», а также авиастроительные заводы в Нижнем Новгороде, Новосибирске, Комсомольске-на-Амуре. В то же время предполагалось акционирование МиГа и Казанского авиационного производственного объединения (КАПО), после чего их акции должны перейти в ОАК.

Генеральным директором холдинга был назначен Алексей Федоров – человек Кремля и бессменный руководитель успешного авиационного предприятия «Иркут». Председателем совета директоров стал Сергей Иванов – бывший министр обороны, а ныне первый вице-премьер правительства, отвечающий за развитие высокотехнологичных отраслей.

Новая корпорация будет работать по четырем направлениям: военная авиация, гражданская авиация, транспортная и специальная авиация, производство запасных частей.

Выступавшие на совещании «Стратегия развития авиапрома» в конце 2005 года говорили о том, что российский авиапром страдает такими застаревшими болезнями, как «мелкосерийность, финансовая неустойчивость, оторванность от внешних рынков сбыта продукции». Отмечали старение оборудования, износ которого составил по отрасли 70–90 процентов, переизбыток мощностей, необходимость более узкой специализации. Все эти задачи призвана решить новая корпорация для того, чтобы окончательно ответить на вопрос: «летать ли российским самолетам?».

Ведь до последнего момента оставалось неясно, что делать с гражданским авиастроением. Большинство авиаперевозчиков России сделали однозначный выбор в пользу подержанных западных самолетов. Их лоббисты в правительстве также считали, что у дальне- и среднемагистральных широкофюзеляжных отечественных самолетов нет будущего. Одно время у правительства были надежды, что российский авиапром будет допущен в элитный западный клуб авиастроителей. В 2006 году правительство купило 5-процентный пакет акций Европейской аэрокосмической и оборонной компании (ЕАДС), производящей аэробусы, на сумму почти 2 млрд. долл. Однако эти надежды не оправдались, поскольку в Западной Европе разгорелась целая кампания против допуска России на производственные площадки высокотехнологичного производства. Недавно поступили сообщения, что Россия готова продать приобретенный ею пакет акций ЕАДС.

Таким образом, правительству надо принимать принципиальное решение, что делать с российским гражданским авиастроением. В конце 2006 года, сразу после своего назначения председателем совета директоров ОАК, Иванов заявил, что приоритетом корпорации станет гражданское авиастроение. Однако сосредоточение на программе строительства среднемагистральных самолетов проекта «Российский региональный реактивный самолет» (РРДжей), разработанных «Сухим», с которыми Россия хочет выйти на международный рынок, не решает проблему. Нынешняя потребность рынка в гражданских авиалайнерах составляет 500–600 машин

в год. Вместе с тем, по словам министра промышленности Христенко, даже после реформирования нашего авиапрома мы сможем выпускать к 2015 году лишь не более 120 лайнеров в год. А это означает, что правительство даже не ставит перед ОАК задачи насыщения рынка отечественными самолетами. Однако ведущие конструкторы авиационных предприятий настроены более оптимистично. Так, например, Александр Рубцов – генеральный директор «Ильюшин-финанс» считает, что при адекватном финансировании отечественный авиапром мог бы поставить уже к 2008–2010 годам не менее 200 машин. Генеральный директор «Сухого» Михаил Погосян считает вообще неправильным ориентироваться в программах преобразования ОАК исключительно на военные самолеты. Он подчеркивает, что гражданская и военная авиации являются взаимосвязанными областями и безусловно должны подкреплять друг друга. С учетом того, что сейчас «Сухой» занимает 15–25 процентов мирового объема производства фронтовой авиации, возможность восстановления гражданской авиации весьма не только реальна, но просто необходима. Кроме того, такую потребность в авиационной технике, которую испытывает сейчас Россия (напомним, что это 500–600 самолетов в год), просто невозможно реализовать только через ведущие мировые компании, такие как «Боинг» и «Аэробус», выпускающие немногим более 1000 лайнеров в год.

Прошел год после создания ОАК. Новый РРДжей, еще не поднимавшийся в воздух, выкатили для показа. На летней выставке Московского авиакосмического салона в Жуковском – МАКС-2007 было заключено контрактов на сумму более 1,5 млрд. долл., из которых существенную часть составляли заказы на РРДжей. Однако большого прорыва пока не произошло, а неопределенность с корпорацией не уменьшается. До сих пор акции ОАК не выпущены на продажу. В сентябре 2007 года было объявлено о создании новой объединенной корпорации машиностроения «Российские технологии», в которой в качестве одной из существенных составляющих должна стать «Ависма». Ранее предполагалось, что она может украсить ОАК. ЕАДС, владеющая 10 процентами «Иркута», сделала предложение обменять свой 10-процентный пакет акций в «Иркуте» на акции ОАК. Европейцы надеются получить в обмен 2–3 процента акций корпорации. В условиях, когда не существует рыночной цены корпорации, России трудно торговаться.

## 2. Судостроение

Отечественное судостроение за годы реформ оказалось, как и все машиностроение, в глубокой яме. Если в 1990 году мы входили в первую десятку стран, производящих морские и речные суда, то сейчас уступаем даже Вьетнаму. Перед распадом Союза в 1991 году со стапелей сошло 50 судов по заказу Военно-Морского Флота. Производство военно-морской техники сократилось в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 84 процента. Минпромэнерго, отвечающее за эту отрасль, в 2006 году объяснило этот провал тем, что все экспортные и внутренние заказы были выполнены, а новые контракты не заключены. Так или иначе, но, когда мощная отрасль сократилась в десятки раз, только численность занятых уменьшилась с 900 тыс. в 1991 году до 180 тыс. в 2007 году. Средний возраст наших судов уже превышает 20 лет, в то время как в западных странах он составляет 7 лет. В настоящее время функционируют 160 оборонных государственных судостроительных заводов с общей выручкой в 110 млрд. руб. Все гражданские судостроительные предприятия выпускают продукцию на сумму 12 млрд. руб. Таким образом, даже при том плачевном состоянии оборонного заказа, какое наблюдалось в 2006 году, военное производство составляло 77 процентов от всей судостроительной промышленности.

Строительство новых рыболовецких судов практически не ведется. По данным Христенко, которые он привел на заседании в Думе в октябре 2006 года, сейчас Россия располагает 2500 рыболовецкими судами. Более 60 процентов из них эксплуатируются выше нормативного срока. С 1991 по 2006 год построено 142 судна. За этот период было списано 2244 корабля. Ввезено из-за рубежа 1174 подержанных судна. Итого рыболовецкий флот уменьшился на 928 судов. Вообще, по оценкам Минпромэнерго, российские корабелы обслуживают лишь 5,8 процента внутренних заказов флота.

В ужасающем положении находится речной флот, который является главным средством сообщения на громадных речных просторах Сибири. Однако в 2006 году, после многократного падения, речной флот перевез значительное число грузов и пассажиров: 100 млн. т грузов в год (в 1991 г. – 514 млн. т) и 10 млн. пассажиров (в 1991 г. – 75 млн. человек).

Вместе с тем, сохранившаяся часть судостроительной промышленности используется всего на 40 процентов. По словам Христенко, этот комплекс в состоянии выпускать 40–60 судов в год.

Впервые Владимир Путин обратил внимание на отечественное судостроение весной 2005 года, когда Минтранс распространил доклад, в котором указывалось что потребность в водных перевозках к 2015 году возрастет вдвое. Тогда министру Минпромэнерго Христенко было дано задание составить стратегию развития и реформирования судостроительной отрасли. В феврале доклад был готов, и в марте подписан указ президента о создании государственной судостроительной корпорации – ОСК.

Предлагалось создать три субхолдинга на базе имеющихся государственных предприятий. Корпорация должна объединить по регионам все судостроительные заводы и верфи России. Северный субхолдинг объединит все северодвинские предприятия. В него, в частности, войдут: ОАО «Рубин-Север», ФГУПы ПО «Севмаш», СПО «Арктика», «Астраханский СЗ», НПО «Винт», Центр судоремонта «Звездочка», НИПТБ «Онега». На предприятиях этого региона будет сосредоточено строительство атомных подводных лодок, а также судов и платформ для освоения шельфа и плавучих электростанций.

В Западный холдинг войдут предприятия Санкт-Петербурга и Калининграда. Это ОАО «Светловское предприятие "Эра"», ОАО ПСЗ «Янтарь», СЗ «Северная верфь», ОАО «Завод "Красное Сормово"», ФГУПы «Адмиралтейские верфи», «Средневский», КМОЛЗ, «Морф». Здесь будут выпускаться дизельные подлодки, надводные военные и гражданские суда.

Дальневосточный холдинг объединит предприятия Дальнего Востока. Сюда относятся: ХК «Дальзавод», ОАО «Николаевский-на-Амуре СЗ», «Амурский СЗ», ФГУПы ДВЗ «Звезда», «Хабаровский СЗ» и ряд заводов, подчиненных непосредственно Министерству обороны. Здесь, как и в Северном холдинге, планируется строительство судов, обслуживающих добычу нефти и газа на шельфах, а также строительство и ремонт рыболовецких судов.

После объединения активов предприятий и создания холдинга, что намечается осуществить к началу 2008 года, предлагается сосредоточиться на заказах ВПК и экспорте. Уже в 2007–2009 годах корабелы могут получить 30 млрд. руб. Всего же до 2015 года отрасль должна получить инвестиций на сумму 140 млрд. руб. Из них 98 млрд. предоставит государство, остальное должны собрать частные инвесторы. Капитализация холдинга после его формирования, по мнению специалистов, может составить около 10 млрд. долл.

Предполагается, что частный сектор будет инвестироваться за счет нефтегазодобывающих компаний, которые заинтересованы в строительстве танкеров для перевозки нефти и сжиженного газа

грузоподъемностью в 200 тыс. т. Например, для освоения сахалинских месторождений понадобится не менее 100 судов.

Высказывается предположение, что «Газпром» может стать акционером судостроительной корпорации. Еще одним участником ОСК может быть объединенная корпорация перевозчиков «Совкомфлот» (100 процентов госпредприятие) и Новороссийского морского пароходства (76 процентов государства). Концепция слияния двух компаний уже согласована, и активы объединенной корпорации оцениваются в 4 млрд. долл. Созданию ОСК и даже объединению активно препятствовало Министерство экономики Грефа.

Однако у частных инвесторов вызывает озабоченность декларируемая в программе развития военная направленность – область, в которую они допускаться не будут.

Частников утешают, что государство будет предоставлять госгарантии по привлекаемым кредитам и даже частично субсидировать из бюджета процентные ставки. Планируется создать уставной фонд для лизинговой компании транспортных, пассажирских и рыболовецких судов. Предлагается также введение нулевого НДС на импорт обрудования, не производимого в России, и протекционизм разного рода.

Однако представленная Минпромэнерго программа стратегического развития судостроительной отрасли вызывает шквал критики с разных сторон.

Во-первых, недовольны частники. Они утверждают, что слишком сильная военная компонента программы не позволяет им принимать участие, используя иностранный капитал. Поговаривают, что «Газпром», ЛУКОЙЛ и «Роснефть» могут создать альтернативную судостроительную компанию для строительства тех самых супертанкеров, на заказы которых так рассчитывает ОСК.

Во-вторых, судостроительные предприятия не довольны отделением инжиниринговых компаний от производства. Они считают, что в этом случае проектные бюро будут всецело ориентированы на военное производство, а гражданские разработки опять окажутся за боротом. Дальневосточники, десятилетиями работающие в тесном сотрудничестве с КБ Советского Союза на всей его территории, считают, что их отделение от европейских центров приведет к снижению конкурентоспособности судостроения и угрозе нашей флотилии на восточных рубежах, окруженных суперсовременным флотом стран Юго-Восточной Азии.

В-третьих, предлагаемая система лизинга, по мнению специалистов, для запущенной до нынешнего состояния отрасли не поможет, поскольку крупные рыболовецкие компании уже нала-

дили тесные финансовые отношения с западными банками, которые дают им кредиты под низкие проценты для заказов на суда, производимые в Китае и Корее. Эти заказы позволяют уводить в тень доходы и расходы судовладельцев, тем более что технологический уровень судостроительных предприятий за рубежом значительно превышает российский. Система лизинга, о которой говорит министр Минпромэнерго, могла бы помочь речным пароходствам, не имеющим достаточных активов для залоговых операций, но не крупным игрокам вроде «Совкомфлота» или Дальневосточного пароходства.

В-четвертых, в самом правительстве существуют различные групповые интересы, никак не способствующие прогрессу реформирования отрасли. Разработка программы была поручена «либеральному» Минпромэнерго, которое пыталось соединить рыночные методы с государственным управлением и в конечном итоге привыкло к мысли, что ему придется управлять финансовыми потоками от возможной новой бонанзы. Однако на пути создания государственной корпорации у Минпромэнерго вечным цербером стояло Министерство экономики, которое на каждом шагу пыталось ликвидировать любую тень «монстра-монополиста». И наконец, на заключительном этапе в процесс вмешались Министерство обороны и «Рособоронэкспорт» во главе с нынешним первым премьером Сергеем Ивановым. Военная составляющая была признана главной, Христенко фактически был отстранен от надзора. Первую скрипку стал играть Иванов, назначивший главой ОСК генерал-лейтенанта Александра Бурутина – советника президента по военно-промышленной политике. Потомственный военный Бурутин, занимавший в 80-е годы командные и штабные должности в Группе советских войск в ГДР, уже выступил с заявлениями о своей концепции реформирования судостроительной отрасли. Он сказал, что Россия, имеющая такой протяженности морские границы, не может обойтись без мощного флота. Подчеркивая необходимость усилить военную составляющую, он отметил важность развития рыболовецкого и речного флота. Особое внимание он уделил созданию судов водоизмещением более 100 тыс. т.

Однако и ведомство Христенко пока не было отстранено от дел судостроения. Его главе было поручено доработать план стратегии развития отрасли на период до 2020 года и представить его на рассмотрение правительства, Иванова и Бурутина к концу 2007 года.

## 3.3. Государственный сектор: «кремлевская олигархическая группа». Некоторые выводы

Традиционная роль государственного сектора в капиталистической экономике заключается в том, чтобы способствовать, с одной стороны, развитию тех отраслей, достаточно быстрое создание которых не под силу частному сектору, а с другой – принятию на государственный счет малорентабельных или убыточных производств, полный отказ от которых противоречит национальному интересу. В обоих случаях сохранение государственного сектора мыслится как временная процедура, предполагающая передачу государственных предприятий в частные руки, когда это станет возможным.

В России капитализм конца XX века появился как наследник системы, в которой государственный сектор в экономике был абсолютно преобладающим, а в большинстве отраслей – единственным. Поэтому с точки зрения капиталистического государства, родившегося вместе с системой, одной из его главных задач была передача сектора в частные руки, то есть приватизация. Выше отмечалось, что эта цель в большинстве отраслей была достигнута раздачей государственной собственности за бесценок. Исключением были естественные монополии, отчасти военная индустрия и некоторые другие сравнительно небольшие участки экономики.

Как мы видели, в сфере естественных монополий преобладающий вектор движения состоял в том, чтобы постепенно подготовить их к тому же – к передаче в частную собственность. Кроме того, параллельно должен был решаться вопрос о создании в этих отраслях «свободного рынка», прежде всего об освобождении цен от государственного контроля. Конечный результат этих преобразований – повышение цен на продукцию естественных монополий до уровня, сопоставимого с мировым, то есть ликвидация разрыва между ценами внутренними и внешними.

В военной индустрии эти процессы идут в более закамуфлированном виде, но суть сводится к тому же. И там тоже цель заключается в том, чтобы передать в частные руки наиболее выгодные ниши, оставив в нагрузку государству лишь то, что для частного капитала не представляет прямого интереса.

Таким образом, в политэкономическом плане речь идет о далеко идущих изменениях в формировании и распределении совокупной прибавочной стоимости. Под частный контроль, с одной стороны, передаются новые колоссальные средства производства,

что существенно расширяет сферу производства прибавочной стоимости. Однако, с другой стороны, происходят изменения в том, как эта прибавочная стоимость распределяется и присваивается.

Как уже рассказывалось в главе 1, значительную часть совокупной прибавочной стоимости составляет сверхприбыль экспортных отраслей, которая в добывающей промышленности именуется также природной рентой. Вследствие разрыва между внутренними и внешними ценами образуется некоторая ниша, через которую эта сверхприбыль реализуется.

Теперь представим себе, что в результате реформирования естественных монополий и сопутствующих процессов в смежных отраслях (например, нефтяной) разрыв между внутренними и внешними ценами сократится до минимума и с учетом транспортных тарифов, экспортных пошлин и других наценок практически исчезнет. Значит ли это, что заодно исчезнет и нынешняя сверхприбыль?

Для простоты анализа допустим, что при нынешних ценах экспортные отрасли получают сверхприбыль только за счет продаж за рубеж, тогда как внутри страны их прибыль находится на уровне общей, «нормальной», средней. С точки зрения зарубежных стран, это равносильно тому, что российская экономика в своей наибольшей части субсидируется или дотируется экспортными отраслями и тем самым получает определенные преимущества перед иностранными конкурентами из-за искусственно заниженных издержек производства. Если разрыв в ценах будет ликвидирован, то исчезнут и сверхприбыль от разницы цен, и скрытое дотирование прочих российских производителей.

Но в действительности прибавочная стоимость, в том числе и сверхприбыль, образуется не от разницы между внешними и внутренними ценами, а, с учетом транспортных и торговых издержек, от разницы между внутренними издержками добычи и ценами реализации. Если цены реализации внутри страны сравняются с мировыми, то сверхприбыль не только не уменьшится, но даже увеличится, так как внутренние покупатели будут вынуждены платить рублевый эквивалент экспортных цен. При этом мы исходим из того, что издержки добычи не могут вырасти на столько же, на сколько повысятся цены реализации, ибо они формируются, исходя из цен на продукцию других внутренних отраслей, которые неизбежно будут расти медленнее, чем цены продукции экспортных отраслей.

Например, по расчетам «Газпрома», цены на газ должны повышаться годовым темпом на 35–40 процентов при общей инфляции в 10–15 процентов. Это означает, что если изначально внутренняя

цена, приблизительно равная издержкам, составляла в 2002 году 15 долл. за 1000 куб. м газа, то к 2006 году цена газа вырастет до 45 долл., а издержки его добычи – только до 22 долл. Иначе говоря, прирост прибыли составит 23 долл. на каждые 1000 куб. м, или более 9 млрд. долл. (почти 300 млрд. руб.) в расчете на весь объем внутренней реализации газа. Для сравнения: в 2003 году чистая прибыль всей отрасли, по официальным данным, составляла 25 млрд. руб. и была неизмеримо меньше ее предполагаемого прироста в результате выравнивания цен. Общий же прирост сверхприбыли вследствие цепной реакции выравнивания цен на продукцию экспортных отраслей будет измеряться десятками миллиардов долларов, или свыше 1 трлн. руб., то есть порядка 6 процентов от уровня ВНП в 2004 году. (В начале 2006 года инфляционные процессы, вызванные ростом экспортных цен, подняли цены «Газпрома» выше цен, приведенных в наших расчетах, но порядок величин и принципы остались приблизительно такими же.)

Последствия такого сдвига для экономики страны не могут не быть значительными. Очевидно, что увеличение природной ренты должно быть оплачено отраслями, потребляющими энергоносители (то есть всей экономикой в целом), и населением, а значит, может рассматриваться как колоссальный дополнительный налог (в пользу энергетического комплекса) на прибыль всех прочих отраслей плюс прямой дополнительный вычет из располагаемых личных доходов населения. Оплатить эти два «налога» экономика и население будут в состоянии только в том случае, если совокупная прибыль потребляющих энергию отраслей и располагаемые доходы населения вырастут как минимум на величину этих «налогов».

Такое возможно, только если рост экономики будет происходить достаточно высокими темпами и при условии, что повышение цен в энергетическом комплексе будет происходить достаточно медленными темпами. Между тем само по себе удорожание топлива и электроэнергии замедляет темпы роста экономики по следующим причинам: (1) сокращается прибыль потребляющих отраслей и, следовательно, уменьшаются их ресурсы для капитальных инвестиций; (2) сокращаются реальные доходы населения, а следовательно, его спрос на товары и услуги личного потребления. При этом рост сверхприбыли в энергетическом секторе отнюдь не гарантирует компенсирующего роста в нем капитальных инвестиций. Наоборот, усиливается одна из коренных диспропорций российской экономики – переизбыток накопления капитала в топливно-энергетической и добывающей отраслях в целом и дефицит ресурсов для капиталовложений в других секторах эко-

номики. На этой проблеме мы остановимся более подробно в последующих главах.

Еще один важный сдвиг в последние годы – это экспансия государственного сектора в нефтяную отрасль. Сначала государственная «Роснефть» захватила «Юганскнефтегаз», ранее принадлежавший ЮКОСу, а затем государственный «Газпром» приобрел контрольный пакет акций «Сибнефти», ранее принадлежавший Роману Абрамовичу. В результате доля государственного сектора в добыче нефти выросла с 5 до 25 процентов.

В то же время как группа компаний в нефтегазовом секторе, так и ряд учреждений и компаний в других секторах были поставлены под прямой контроль администрации российского президента либо путем назначения туда лиц, непосредственно подчиненных Владимиру Путину, либо лично лояльных ему. Например, во главе «Газпрома» наряду с высшим менеджером Алексеем Миллером председателем совета директоров был назначен руководитель президентской администрации Дмитрий Медведев, а на такую же должность в «Роснефти» – заместитель главы той же администрации Игорь Сечин. Руководителями «Рособоронэкспорта» еще раньше стали доверенные люди Путина, а позже еще один заместитель главы президентской администрации Виктор Иванов стал председателем совета директоров крупнейшего ракетного концерна «Алмаз–Антей». Два других деятеля из Кремля – Владислав Сурков и Сергей Приходько заняли аналогичные посты в компаниях «Аэрофлот» (ранее под контролем Бориса Березовского) и «Транснефть» (которой принадлежит вся сеть нефтепроводов в России).

Та же участь постигла принадлежащий государству второй по величине коммерческий банк – Внешторгбанк, принявший деятельное участие в финансировании покупки «Юганскнефтегаза». Внешторгбанк в 2004 году купил доведенный до разорения частный «Гута-банк», входящий в двадцатку крупнейших.

Через «Газпром» Путин сумел довести до максимума контроль Кремля над тремя ведущими телевизионными каналами страны – ОРТ (Первый канал), РТР и НТВ, а также перекупить у миллиардера Владимира Потанина контроль над ведущей ежедневной газетой – «Известия».

Таким образом, можно говорить о создании особой, «кремлевской группы» крупных государственных компаний, которые находятся под контролем президента и приближенных к нему высших чиновников. Группа четко отличается, например, от других государственных компаний, которые можно назвать «группой Чубайса» (холдинг РАО «ЕЭС России»), а также от государственных компаний, где верховодят другие бюрократические кланы.

Суммируя продажи газовой монополии, «Роснефти», «Юганскнефтегаза» и «Сибнефти», а также экспорт вооружений и алмазов, получаем общий финансовый поток в 71 млрд. долл. и общие активы Внешторгбанка, «Газпромбанка» и «Гута-банка» в 29 млрд. долл. Это около одной пятой части ВВП России.

После выхода ценных бумаг двух ведущих концернов группы – «Газпрома» и «Роснефти» на мировые фондовые биржи ее совокупная капитализация намного увеличилась, превысив в июле 2007 года 385 млрд. долл., или около 40 процентов ВВП. Такие оценки, конечно, условны, так как сопоставляют стоимость фиктивного капитала подконтрольных группе корпораций со стоимостью реальной продукции России, измеренной в долларах по валютному курсу, занижающему реальную покупательную силу рубля. Вместе с тем, оценка эта не включает стоимость активов, входящих в группу ВТБ (бывшего Внешторгбанка) и вновь созданных Объединенных авиастроительной и судостроительной корпораций.

Суммарный вид группы представлен в таблице. Вывод не вызывает сомнений: по состоянию на середину 2007 года «кремлевская финансово-промышленная группа» намного превосходила все другие аналогичные группы в стране.

*Таблица 3.4*

**Состав «кремлевской финансово-промышленной группы»**[165]

| | **Капитализация, млрд. долл.** |
|---|---|
| **Банки** | |
| ВТБ – Внешторгбанк | 27,5 |
| «Газпромбанк» | 13,7 |
| «Гута-банк» | 2,7 |
| Итого банки | 43,9 |
| **Промышленность и торговля** | |
| «Газпром» | 250,9 |
| «Роснефть» | 86,7 |
| «Сибнефть» | 19,5 |
| «Рособоронэкспорт» | 9,5 |
| АвтоВАЗ | 3,9 |
| ВСМПО-Ависма | 3,3 |
| Объединенная авиастроительная корпорация | 15,0 |
| Объединенная судостроительная корпорация | 10,0 |
| Итого промышленность и торговля | 397,3 |
| Итого группа | 441,2 |

Но насколько устойчива и долговечна «кремлевская группировка»? Отметим прежде всего, что для принадлежности к «кремлевской группе» недостаточно контроля государства над данной компанией или банком, необходимы также признаки личного контроля представителей группы лиц, близких к президенту страны В. Путину и действующих от его имени. Так, РАО «ЕЭС России», будучи до поры до времени государственной, не относится к «кремлевской группе», а была личной вотчиной А. Чубайса.

Другим признаком принадлежности является совместное участие в ключевых финансовых и других деловых операциях. Например, ВТБ (бывший Внешторгбанк) помогал «Газпрому» и «Роснефти» организовать финансирование покупки контроля над «Юганскнефтегазом» и «Сибнефтью». Между тем подконтрольный государству Сбербанк в подобных операциях не замечен.

Что же станет с «кремлевской группой» после ухода Путина из президентов? Если он, став премьер-министром, де-факто сохранит верховную власть, то и группа останется в ее нынешнем виде. В любом другом качестве оставить за ним общий контроль, а стало быть, и единство группы было бы сложно. Сейчас группа скреплена лишь неформальными узами. Практика показывает, что такие связи непрочны и могут не удержать от распада при наличии сильных подспудных разъединительных тенденций.

Уже сегодня в «кремлевской группировке» отчетливо различимы три подгруппы:

- «Газпром» во главе с Дмитрием Медведевым и Алексеем Миллером;
- «Роснефть» во главе с Игорем Сечиным и Сергеем Богданчиковым;
- Авиационная и Судостроительная корпорации во главе с Сергеем Ивановым, Алексеем Федоровым и Александром Бурутиным.

Если отпадет объединяющее их начало, подгруппы эти могут распасться на самодовлеющие группы.

В недавнем прошлом соперничество между ними проявлялось не раз. Например, в 2005 году Медведев и Миллер попытались подчинить себе «Роснефть», оттеснив Сечина от прямого контроля. Попытка не удалась, но красноречиво живописует далеко не простые отношения внутри группы.

Соединение в одних руках необъятной политической и огромной экономической власти не вяжется с надеждами на демократизацию страны и справедливое распределение национального богатства. Конечно, контроль над финансовыми потоками не равнозначен контролю через личную собственность. Вместе с тем,

это, несомненно, шаг к личному обогащению еще одной группы высших чиновников страны во главе с ее президентом и их превращению в мультимиллионеров.

Справедливости ради отметим, что на момент написания этих строк никто из «кремлевской группы» еще не засветился в качестве мультимиллионера, хотя намеков такого рода применительно ко всей «кремлевской команде» вплоть до ее лидера в средствах массовой информации рассыпано сколько угодно. Например, считается невозможным, чтобы выкуп у Романа Абрамовича «Сибнефти» за 13 млрд. долл. мог состояться без крупного «отката» с его стороны в пользу кремлевских персонажей. Со схожими «откатами» будто бы связано также получение другими олигархами согласия Кремля на выгодные сделки с зарубежными концернами (например, несостоявшаяся сделка Алексея Мордашова с люксембургским «Арселором»).

Считается, что кто-то из кремлевских деятелей после 2008 года предпочтет превратить в денежный капитал свой нынешний контроль над финансовыми потоками, то есть капитализировать свою близость к российскому президенту. Но об этом мы узнаем лишь после того, как нечто подобное случится.

## 3.4. Миллионеры и менеджеры

Классическая закономерность разделения правящей капиталистической элиты на две категории – миллионеров и менеджеров – возникает на стадии перерастания капитализма свободной конкуренции в монополистический капитализм. С одной стороны, с возникновением крупных монополистических концернов и банков внутри капиталистического класса выделяется особая верхушка наиболее богатых собственников, которая контролирует эти концерны, банки и финансовые группы, а с другой – образуется особая верхушка профессиональных управляющих – менеджеров, без которых прибыльное управление этими империями и реальный контроль над ними невозможны. Отчасти вследствие естественных причин (постепенное вымирание основателей этих империй, сочетавших в своем лице функции собственности и управления), но также и по другим причинам (необходимость наделения менеджеров собственностью) происходило постепенное интегрирование верхушки менеджеров в богатейшую верхушку капиталистического класса. Менеджеры становились партнерами и сособственниками вместе со своими прежними хозяевами, их доходы делались сопоставимыми с доходами богатейших семей.

Так происходило в США, в Западной Европе, Японии, с некоторыми поправками на национальную специфику. Где-то в правящую элиту подключалась категория высших государственных чиновников, военных, а богатейшие семьи были результатом не только капиталистического накопления, но и увеличения состояний старой земельной аристократии[166].

В странах нового капитализма, возникших во второй половине XX столетия, например в Юго-Восточной Азии, капиталистическая элита формировалась на основе государственных концернов, игравших в экономике монопольную роль. По мере того как концерны приватизировались, происходило выдвижение верхушки прежних государственных чиновников на положение богатейших собственников-менеджеров. Классическим примером такого типа служит эволюция «чеболов» (промышленно-банковских конгломератов) в Южной Корее.

Российская капиталистическая элита отличается от этих двух типов тем, что выросла практически исключительно за счет присвоения государственной собственности. Причем категория богатейших собственников создавалась как из рядов прежних королей теневого бизнеса, первоначально накопивших некоторые капиталы в условиях плановой экономики, так и из прежних менеджеров государственных предприятий, которые, как мы видели, сумели захватить контрольные пакеты приватизируемых концернов и превратиться в собственников.

Новый российский капитализм еще исторически слишком молод, чтобы в нем играли ведущую роль крупные наследственные состояния, которые, как в странах старого капитализма, устранились от непосредственного контроля над своими империями и правят исключительно через верхушку доверенных менеджеров. Если в России и существуют примеры «отсутствующих собственников» (absentee owners), то только в виде единичных олигархов (вроде Березовского), которые вынуждены находиться за рубежом по сугубо политическим причинам.

Чтобы определить, на какие типы подразделяется российская деловая элита, воспользуемся списком 100 лиц, которых в конце 2001 года еженедельник «Деньги» отнес к категории высших менеджеров[167]. Заранее оговоримся, что в список входят как собственно менеджеры, так и собственники-мультимиллионеры, которые занимают управленческие посты в своих компаниях. Критерий включения в этот список – размер контролируемого финансового потока (выручки компании), причем доля средств, контролируемых данным лицом в компании, определена экспертным путем. Такие оценки могут быть неточными, но нас в данном

случае интересуют не столько размеры контролируемых средств, сколько сам список, отвечающий определенным критериям и потому являющийся достаточно представительной выборкой лиц высшей бизнес-элиты. Оговоримся, что его представительность ограничивается нефинансовой сферой, так как менеджеры банков в список не включались.

Не воспроизводя этот список, распределим фигурирующих в нем лиц по трем типичным категориям российской деловой элиты: (1) преимущественно мультимиллионеров-собственников, выполняющих управленческие функции параллельно с функцией общего контроля; (2) менеджеров, которые занимают верховное положение в управляемой ими компании и которые по своему статусу и влиянию сопоставимы с миллионерами-собственниками, хотя и не могут сравниться с ними по величине личной собственности (в таблице они обозначены как менеджеры); (3) менеджеры, роль которых в своих компаниях значительна, но которые все же играют второстепенную, подчиненную роль по сравнению с лицами, отнесенными к двум первым категориям (в списке они обозначены как менеджеры).

Оговоримся, что списки такого рода со временем устаревают, так как люди переходят из компании в компанию, теряют свое ключевое положение и т.п. Нас в данном случае интересуют не столько те или иные личности, сколько их приблизительное распределение по трем указанным выше категориям. Такого рода распределение с годами меняется медленно. В ряде случаев спорны оценки абсолютной величины и доли контролируемых финансовых потоков. Например, роль Ходорковского, Абрамовича, Дерипаски, Потанина, Фридмана, Мордашова, Вексельберга и ряда других олигархов явно занижена, если судить по этим данным. Но, повторяем, важно выделить категории и сравнить их между собой. Что же касается финансовой статистики, то она должна рассматриваться в контексте всех имеющихся данных об олигархических группах, положении в них тех или иных лиц, их личных состояниях и т.д.

Итак, в списке 100 наиболее влиятельных представителей небанковской бизнес-элиты числятся 37 собственников, 43 менеджера высшей категории и 20 менеджеров второй категории.

Первый напрашивающийся вывод: собственники, как правило, предпочитают управлять своими компаниями сами. Рассмотрим конкретно список мультимиллионеров. К ним, во-первых, относятся многие из уже упомянутых в предыдущих разделах и главах руководителей ведущих финансово-промышленных групп: Вагит Алекперов, Михаил Ходорковский, Владимир Богданов, Алексей

Мордашов, Роман Абрамович, Владимир Потанин, Михаил Фридман, Олег Дерипаска, Владимир Лисин, Искандер Махмудов, Виктор Вексельберг, Александр Абрамов. Во-вторых, сюда же входят руководители или крупные совладельцы других крупных групп и конгломератов, не вошедших в шестерку ведущих, – Каха Бендукидзе («Объединенные машиностроительные заводы»), Валерий Отчерцев («Итера»), Александр Файн («Альфа-Эко»), Владимир Евтушенков («Система»), Алишер Усманов («Газпроминвестхолдинг»), Давид Якобашвили («Вимм-Билл-Данн»). Замыкают эту категорию мультимиллионеры поменьше, которые контролируют собственные компании, имеющие скорее региональное, нежели общенациональное значение, но по размерам своего годового оборота примыкающие к более крупным конгломератам.

Группа менеджеров-1 также достаточно разнородна. Здесь особенно видное место занимают руководители естественных монополий, а также компаний поменьше, но контролируемых государством и играющих заметную роль в соответствующих отраслях. Среди них упомянем Алексея Миллера («Газпром»), Анатолия Чубайса (РАО «ЕЭС России»), Сергея Богданчикова («Роснефть»), Михаила Гуцириева (в то время президента «Славнефти»), Вячеслава Штырова (руководившего «Алросой»), Алексея Огарева («Росвооружение»), Семена Вайнштока («Транснефть»), Михаила Погосяна («Сухой»), Валерия Венкова («Северная верфь»), Владимира Симонова («Антей»), Юрия Семенова («Энергия»), Александра Медведева (ГКНПЦ им. Хруничева), Владимира Александрова («Адмиралтейские верфи»), Олега Шуляковского («Балтийский завод»), Константина Эрнста (ОРТ). По общему числу «государственные менеджеры» – это, пожалуй, одна из наиболее крупных групп в категории менеджеров первой величины.

Степень самостоятельности «государственных менеджеров» от назначившего их правительства зависит от конкретных обстоятельств. Формально все они избираются своими советами директоров, но в них прямые представители государства не всегда находятся в большинстве. Даже когда они имеют большинство, устав соответствующего акционерного общества иногда требует трех четвертей голосов для увольнения президента. Так было с Рэмом Вяхиревым, от которого правительство Путина не сразу смогло избавиться по этой причине. Анатолий Чубайс первоначально добился аналогичного правила в РАО «ЕЭС России». Однако, хотя в дальнейшем требование трех четвертей голосов было отменено, Чубайс, несмотря на недовольство в высших сферах и жалобы иностранных акционеров компании, удержался на своем посту.

Миллер, назначенный вместо Вяхирева, встретил сильное сопротивление прежней команды высших управляющих, и ему пришлось потратить много сил и времени, чтобы утвердить в концерне свой контроль. Главную роль в этом сыграла близость к Владимиру Путину, который лично выдвинул его на этот пост с менее значимой должности заместителя министра топлива и энергетики.

Путин сыграл также решающую роль в назначении новой команды высших менеджеров на управление «Росвооружением», которое играет решающую роль в экспорте продукции военно-промышленного комплекса. Создание новых холдингов в системе ВПК и назначение их руководителей оформляются указами президента, зачастую вопреки воле государственных учреждений, непосредственно отвечающих за данный сектор. Вмешательство администрации президента потребовалось для того, чтобы восстановить государственный контроль над ведущей телевизионной компанией ОРТ.

Таким образом, в большинстве случаев самостоятельность «государственных менеджеров» простирается только на сферу их текущих решений, и они сохраняют свои должности лишь в том случае, когда это устраивает высшее руководство страны. Их подчиненное положение (за редкими исключениями) очевидно. Этим они резко отличаются от положения миллионеров-собственников, устранение которых государственной властью – дело крайне сложное и допускается только в крайних случаях. Пример Бориса Березовского показывает, что фактическое изгнание из страны на долгое время не лишило его контроля над рядом ведущих газет и издательских домов. Более успешными были лишение его контроля над телевизионной компанией ТВ-6, а также фактическая ликвидация медиа-холдинга Владимира Гусинского.

В случае с устранением Михаила Ходорковского государству пришлось пойти на такие чрезвычайные меры, как уголовное преследование, тюремное заключение и фактическая ликвидация его главной нефтяной компании с ее передачей под контроль государственной «Роснефти». Впрочем, такая крайняя практика не получила распространения и была использована властью как предметный урок непослушным олигархам.

Но отстранение неугодных власти «государственных менеджеров» не представляет, как правило, больших трудностей.

Например, Яков Голдовский в бытность Вяхирева на посту высшего руководителя «Газпрома» был президентом нефтегазовой компании «Сибур», входившей в эту империю на правах дочернего предприятия. Благодаря своим личным связям с некоторыми руководителями концерна Голдовский получил от него и близких

к нему банков кредиты, которые использовал для скупки акций «Сибура». Когда Алексей Миллер сменил Вяхирева, он столкнулся с тем, что активы «Сибура» были фактически выведены из-под контроля «Газпрома». Но, поскольку долги «Сибура» «Газпрому» и другим кредиторам не были возвращены, Миллер сумел вернуть контроль над отколовшейся было дочерней фирмой и добиться ареста и снятия Голдовского с поста президента фирмы по обвинению в мошенничестве. При этом стоит заметить, что в анализируемом списке Голдовский стоит очень высоко – на 25-м месте, поскольку, когда составлялся список, считалось, что он практически главный хозяин «Сибура» и контролирует 65 процентов его финансовых потоков. Но даже при наличии фактического контроля сместить его оказалось не так уж сложно. Хотя по чисто формальным признакам можно было подумать, что его положение предпочтительнее позиций, скажем, фактического владельца Новолипецкого металлургического комбината Владимира Лисина, занимавшего в списке 28-е место, мы отнесли Голдовского к категории «государственных менеджеров», так как он входил в империю подконтрольного государству «Газпрома».

Правда, при отстранении «государственных менеджеров» нередко сталкиваются интересы различных кланов, существующих в недрах государственного аппарата. Например, в 2002 году возник вопрос о снятии с поста президента «Славнефти» Михаила Гуцириева. Казалось бы, трудностей здесь не могло быть, ведь 75 процентов акций концерна принадлежало российскому правительству (самому Гуцириеву – около 4 процентов)[168]. Премьер Михаил Касьянов дал директиву добиваться назначения новым президентом «Славнефти» Юрия Суханова, по слухам, близкого к владельцу «Сибнефти» Роману Абрамовичу. Однако против Суханова было тут же затеяно уголовное дело по обвинению в крупных хищениях. Речь шла о систематическом занижении цен экспортируемой нефти с присвоением части «серого экспорта» группой менеджеров компании. Кроме того, на месте исполняющего обязанности главы компании оказался Анатолий Барановский, поддерживаемый не только правительством Беларуси, в управлении которого находилось 11 процентов акций, но, что более важно, «Межпромбанком», где решающую роль играют близкие Владимиру Путину силовики-питерцы и банкир Сергей Пугачев. Они-то временно взяли компанию под контроль. Расчет был сделан на ходившие слухи о близкой отставке Касьянова. В результате назначение нового руководителя «Славнефти» оказалось подвешенным. Не обошлось и без вмешательства исполнительного секретаря Союза России и Беларуси Павла Бородина – на стороне

Барановского[169]. В результате Касьянов с союзниками все же одержали верх. В конце 2002 года «Славнефть» была продана «Сибнефти», выступавшей в союзе с ТНК.

В данном случае речь идет о контроле над компанией с капитализацией в 500 млн. долл. и с годовым финансовым потоком в 1,3 млрд. долл. Для справки: Международный промышленный банк занимал в России в начале 2003 года 5-е место по величине активов и 3-е место в ряду частных коммерческих банков. Его попытка захватить «Славнефть» – одна из первых акций по созданию собственной промышленной империи[170].

Впрочем, как мы видели при рассмотрении процессов концентрации в различных отраслях промышленности, во многих случаях конкурентам удавалось устранять даже юридических собственников крупных компаний. Так оказался за решеткой крупнейший акционер Красноярского алюминиевого завода Анатолий Быков, и был вынужден эмигрировать другой прежний магнат металлургической промышленности Михаил Живило (см. главу 2).

Тем не менее, экономическая власть, выражающаяся в распоряжении потоками денежных средств, может реально в чем-то превосходить или быть сопоставимой с экономическим влиянием мультимиллионеров-собственников до тех пор, пока такие менеджеры остаются на своих постах. Причем реальное влияние не измеряется только денежными величинами. Например, фактическая роль Чубайса вследствие его политических связей выходила далеко за рамки его положения руководителя одной из ведущих естественных монополий. Немалое значение имеют всеохватывающее положение электроэнергетики в экономике, возможность строить на этой основе сети влияния в различных регионах и на верхних ступенях власти.

Другая категория менеджеров-1 – это высшие управляющие компаний, принадлежащих олигархам-собственникам. Это, например, Семен Кукес – президент (теперь уже бывший) «Тюменской нефтяной компании», Евгений Швидлер – президент «Сибнефти», Борис Кузык – генеральный директор «Новых программ и концепций», Теймураз Боллоев – президент «Балтики», Максим Бойко – президент «Видео интернэшнл». Таких менеджеров, входящих в список 100, совсем немного – только шесть. Объяснение простое: до поры до времени сами собственники-олигархи предпочитают управлять своими ведущими компаниями. Исключения возникают, когда таких компаний несколько и выполнять управленческую функцию сразу в нескольких достаточно сложно или когда к управлению предпочитают привлечь специалиста высокой квалификации в данной отрасли.

Как правило, менеджеры этой категории редко выступают как публичные персоны, уступая эту роль своим собственникам-олигархам. Но в ряде случаев они начинают играть и самостоятельную роль. Так, нефтяники Кукес и Швидлер участвовали в периодических заседаниях у Председателя Правительства Михаила Касьянова, когда решался вопрос об участии в совместных с ОПЕК мерах по ограничению экспорта нефти. Глава ЮКОСа Михаил Ходорковский или глава «Сургутнефтегаза» Владимир Богданов предпочитали лично участвовать во встречах на столь высоком уровне, но хозяева Кукеса и Швидлера (Михаил Фридман и Роман Абрамович) от участия в них уклонялись.

Еще одна группа менеджеров – это высшие руководители компаний, которые не входят в финансово-промышленные группы и стоят от них как бы особняком. Хотя эти руководители, по-видимому, обладают акциями своих компаний, их владения не считаются достаточными для контроля или перевода в категорию собственников. Это достаточно редкая категория, так как в большинстве крупных компаний, где доминируют менеджеры, последние давно превратились в контролирующих собственников.

Из рассмотренного списка в эту группу входили председатель совета директоров АвтоВАЗа Владимир Каданников и генеральный директор Магнитогорского металлургического комбината Виктор Рашников. Хотя последний и отнесен нами к складывающейся финансовой группе «Евразхолдинг» (Александра Абрамова), их отношения скорее союзнические и партнерские, нежели подконтрольные. Что касается АвтоВАЗа, то, как мы установили в главе 2, его самостоятельность была до поры до времени результатом удачного балансирования между попытками внешних сил поставить его под свой контроль. Основой самостоятельности в данном случае был значительный пакет акций, находившийся под контролем менеджмента компании. Правда, этот контроль осуществляется не столько в виде прямой собственности самих менеджеров, сколько в системе перекрестных совладений АвтоВАЗа, АВВА и Автомобильной финансовой корпорации (АФК). В непосредственном владении верхушки менеджмента находятся лишь 10 процентов обыкновенных акций концерна, совокупная стоимость которых составляет порядка 70 млн. долл. Иначе говоря, хотя и сам Каданников, и его ближайшие сподвижники – весьма богатые люди, их личные состояния все же существенно меньше, чем у менеджеров-нефтяников.

Наконец, в третьей категории собраны либо менеджеры второй величины в больших концернах, но, в свою очередь, подчиненные менеджерам-1 или собственникам, либо менеджеры сравнитель-

но небольших компаний, в которых они также не доминируют. Сюда относятся, например, Леонид Меламед и Виталий Савельев – вторые лица в управлении соответственно РАО «ЕЭС России» и «Газпрома», Равиль Маганов – второе лицо в ЛУКОЙЛе, Александр Булыгин – первый заместитель генерального директора «Русского алюминия» и др.

Роль этих менеджеров в своих компаниях, несомненно, велика. Кроме того, они оказывают немалое влияние на другие фирмы, с которыми имеют дело, на региональные и местные власти и т.д. Но их подчиненное положение по отношению к собственникам и менеджерам-1 не вызывает сомнений. Это – более низкая ступенька в иерархии российской бизнес-элиты.

К сожалению, в России не принято публиковать данные о доходах высших менеджеров – требование, которое является, например, обязательным для компаний, котирующих свои акции на фондовых биржах США. Об этих доходах – основном жалованье, премиальных, опционах на акции – приходится только догадываться. Анатолий Чубайс отказывался отвечать на вопрос о своем вознаграждении даже в ответ на требования акционеров. Только недавно в прессе промелькнуло сообщение о том, что его годовой оклад как руководителя РАО «ЕЭС России» составляет 350 тыс. долл.[171]

Теория применительно к этому вопросу, сформулированная нами в «Миллионерах и менеджерах» на материале США, вкратце сводится к тому, что доходы высших менеджеров должны быть приблизительно равны доходам самостоятельного капиталиста, ведущего предприятие такой величины. Эта концепция исходит из того, что способность к управлению, соединенная с капиталом внешнего инвестора, равносильна дополнительному капиталу, который требуется, чтобы получить сопоставимый эффект в виде прибыли. Иначе говоря, доход высшего менеджера равен прибыли от капитализированной способности к управлению. Наемному менеджеру приходится платить столько, сколько он сам может получить, создав собственное предприятие.

Разумеется, эти закономерности действуют лишь при достаточно развитом рынке менеджеров, когда имеется относительная свобода перехода из компании в компанию и существует возможность привлечения внешнего капитала для основания собственного дела. В современной России этот рынок не развит, но те же закономерности все же проявляются, хотя и в своеобразных формах.

Во-первых, менеджеры, оказавшиеся во главе приватизированных предприятий, сами превратились в контролирующих собственников, то есть экспроприировали у массы акционеров власть

над предприятиями. Во-вторых, известны случаи перехода из категории менеджеров в собственники и обратно. Так, Борис Йордан, начавший свою деловую карьеру в капиталистической России с представителя ведущего зарубежного банка, затем основал собственную финансовую и инвестиционную фирму (отчасти в партнерстве с другими собственниками), позже перешел на должность высшего управляющего в «Газпром-медиа» и, наконец, выступил одним из инвесторов, претендующих на покупку телевизионной компании НТВ.

Превращение менеджеров в частичных акционеров через распространенный на Западе механизм опционов на акции находится в России еще только в начальной стадии применения. Под опционами понимается система, по которой менеджерам данной компании предоставляется право выкупа ее акций по фиксированной, как правило, льготной цене. Разница между рыночной и льготной ценами составляет дополнительное вознаграждение менеджера наряду с основным жалованьем и премией.

Одним из пионеров в деле с опционами выступило РАО «ЕЭС России», которое весной 2002 года разработало программу наделения акциями нескольких тысяч руководителей своих дочерних компаний – региональных и местных производителей электроэнергии, которые в ходе реформы отрасли предполагается сделать самостоятельными. Менеджерам дается право выкупить акции своей компании на правах опциона в течение двух-трех лет. Для этого выделяется 5 процентов акций каждой «дочки». В целом такой региональный пакет будет стоить 240 млн. долл., то есть приблизительно по 3–5 млн. на каждую дочернюю фирму. Кроме того, планируется распределить 1 процент акций головной компании среди 400 ее менеджеров. Ориентировочная рыночная стоимость пакета для каждого менеджера – 250 тыс. долл., а общая стоимость пакета – 100 млн. долл. Замысел Анатолия Чубайса, по чьей инициативе осуществляется эта программа, заключается в том, чтобы при проведении реформы естественной монополии заинтересовать менеджеров в значительном повышении капитализации как головной компании, так и региональных «дочек»[172].

Эта схема интересна не только сама по себе, но и как иллюстрация современного уровня оплаты верхушки менеджеров в одном из крупнейших концернов страны. Чтобы приобрести пакеты указанной величины – 250 тыс. долл. в течение трех лет, необходимо, чтобы менеджер имел в среднем как минимум 83 тыс. долл. свободных средств из своего годового дохода. Если предположить, что акции будут приобретаться не в кредит, а за наличные, и считать, что свободные средства составляют около трети годового

дохода менеджера, то это подразумевает, что его нынешнее среднее годовое вознаграждение составляет не менее 250 тыс. долл. (после уплаты налогов).

Разумеется, если руководствоваться практикой западных компаний, где опционы являются формой дополнительной оплаты менеджеров и производятся по льготным ценам, то это несколько меняет картину, но ненамного. Допустим, что совокупный чистый доход 400 высших менеджеров монополии составляет 100 млн. долл., или свыше 3 млрд. руб. Много это или мало? Прибыль головной компании в 2001 году оценивалась в 15 млрд. руб., чистая прибыль – в 9 млрд. руб., себестоимость – в 14 млрд.[173] Исходя из этих данных, расчет среднего вознаграждения менеджеров концерна представляется завышенным. Их нынешний средний доход вряд ли превышает 150 тыс. долл. в год. В этом случае опцион акций РАО «ЕЭС России» скорее всего рассчитан на перспективу значительного повышения тарифов на электроэнергию, а следовательно, и прибавочной стоимости в отрасли. Кроме того, по-видимому, предполагается продажа акций не только в рассрочку, но и на льготных условиях.

В официальных статистических публикациях нет даже приблизительных данных о доходах и богатстве мультимиллионеров и ведущих менеджеров. Но в прессе мелькают разные частные оценки. Зачастую это не более чем догадки, но некоторые из таких оценок заслуживают внимания. Например, по мере роста численности весьма состоятельной верхушки капиталистического класса появилась и заинтересованность банков в специализированном обслуживании таких VIP-клиентов. Помимо обычных операций со вкладами и кредитными картами это – доверительное управление и инвестиционная деятельность, финансовое консультирование, в том числе налоговое планирование, перевод средств в зарубежные банки и т.д. Считается, что такое обслуживание для банков весьма рентабельно, составляя до 15–20 процентов. На этом деле сосредоточена особая группа специалистов во всех ведущих частных банках.

Там же, разумеется, возникли и исследования потенциального круга данной клиентуры. По мнению специалистов одного из них, на руках у таких клиентов находится от 60 до 80 млрд. долл. По оценке одного из крупных коммерческих банков, в России в 2002 году насчитывалось порядка 10 тыс. лиц с личным состоянием более 1 млн. долл. (и в среднем владеющих от 6 до 8 млн. долл. каждое). Все они представляют для банков особый интерес как весьма перспективные клиенты. Кроме того, к этой категории относится более многочисленная категория приблизительно в 80 тыс., кото-

рая имеет годовой доход свыше 120 тыс. долл. Считается, что эта вторая категория имеет ежегодно от 40 до 60 тыс. долл. свободных средств, которые банки хотели бы вовлечь в свой бизнес[174].

Воспользуемся этими оценками для некоторых весьма приблизительных расчетов совокупного богатства и доходов верхушки капиталистического класса в это время.

Если принять число долларовых миллионеров за 10 тыс., а их среднее состояние равным 5 млн. долл., то их совокупный капитал составляет 50 млрд. долл. Сопоставим эту цифру с суммарным личным богатством ведущих финансовых олигархов, по оценке американского журнала «Форбс» в 2002 году[175] (в млрд. долл.):

*Таблица 3.5*

**Личное богатство отдельных финансовых олигархов в 2002 г.**

| | |
|---|---|
| Михаил Ходорковский | 3,7 |
| Роман Абрамович | 3,0 |
| Михаил Фридман | 2,2 |
| Владимир Потанин | 1,8 |
| Владимир Богданов | 1,6 |
| Рэм Вяхирев | 1,5 |
| Вагит Алекперов | 1,4 |
| Олег Дерипаска | 1,1 |
| Виктор Черномырдин | 1,1 |
| Итого 9 миллиардеров | 17,4 |

Получается, что на девятку богатейших собственников приходится треть общего капитала, лично принадлежащего всем российским миллионерам. На первый взгляд представляется, что оценка суммарного капитала миллионеров недооценена. Но если это и так, то отклонение от истины не слишком велико.

Сопоставим эти величины с капитализацией российских компаний на ведущей биржевой площадке страны – в Российской торговой системе (РТС). В начале 2003 года суммарная капитализация там составляла 90 млрд. долл. Но при этом не были учтены капиталы «Газпрома» – почти 40 млрд. долл. и капиталы большинства коммерческих банков – еще 20 млрд. Итого суммарная капитализация достигала порядка 150 млрд. долл.

С этой точки зрения оценка суммарного состояния всех миллионеров не кажется преуменьшенной. Приходящаяся на них доля – одна треть – представляется реалистической с учетом

стоимости пакетов акций, принадлежащих государству и мелким акционерам. В рублевом выражении это 1500 млрд. руб., что превышает все домашнее имущество населения, которое на 2000 год оценивалось в 1400 млрд. руб.[176], и существенно больше суммарных вкладов частных лиц в банках – 650 млрд. руб. на конец 2001 года[177].

Но миллионеры лишь небольшую часть своих средств держали на счетах в российских банках. Подавляющая часть их состояний была вложена в российские и иностранные ценные бумаги и находилась в активном обороте. Надо иметь в виду, что отечественные миллионеры – это богачи в первом поколении. В отличие от значительной части зарубежных миллионеров, это активные дельцы, а не рантье, живущие стрижкой купонов. По имеющимся экспертным оценкам, средняя доходность их капиталов составляла 20 процентов. Это значит, что суммарный доход с капитала 50 млрд. долл. составляет 10 млрд. долл., или свыше 300 млрд. руб.

Итак, на 10 тыс. богатейших персон России, составляющих менее 7 сотых процента общего числа россиян, приходилось 6 процентов всех личных доходов населения[178].

Более недавние оценки, приводимые в русском журнале «Финансы» за 2006 год, показывают значительное увеличение богатства миллиардеров.

В указанном году было уже 450 индивидуумов, чье личное состояние превышало 60 млн. долл., и их общее богатство составляло 273 млрд. долл. Общее состояние всех миллионеров и миллиардеров в долларовом эквиваленте равнялось приблизительно 300 млрд. долл., причем на долю миллиардеров приходилось около 200 млрд. долл. В таблице 3.6 приводится список из первых 12 миллиардеров, на которых приходится половина состояния всех российских миллиардеров. Возможно, эти данные несколько преувеличены, но очевидно, что число миллиардеров за четыре года увеличилось значительно. Если в 2002 году было всего 9 миллиардеров, то в 2006 году их насчитывалось уже 51. Такое увеличение за четыре года богатства миллиардеров почти в 11 раз и в 6 раз, если прибавить к ним миллионеров, вполне реально, если принять во внимание рост экономики и биржевой бум. Только общая рыночная капитализация российских компаний к 2006 году выросла до 800 млрд. долл. Заметим, что многие компании, которыми владеют миллиардеры и миллионеры, еще не котируются на бирже.

Более того, из национальных счетов следует, что личное богатство этой категории собственников в 2005 году составляло 5,7 процента всей частной собственности в России.

*Таблица 3.6*

**Богатство отдельных олигархов в 2006 г.**
(млрд. долл.)

| | | | |
|---|---|---|---|
| Роман Абрамович | 18,6 | Алексей Мордашов | 6,7 |
| Олег Дерипаска | 12,7 | Владимир Потанин | 6,6 |
| Михаил Фридман | 11,4 | Владимир Богданов | 5,3 |
| Владимир Лисин | 9,35 | 40 других индивидуумов, имеющих имущество более 1 млрд. долл. | 98,6 |
| Виктор Вексельберг | 8,1 | | |
| Вагит Алекперов | 8,0 | | |
| Владимир Евтушенков | 7,3 | | |
| Михаил Прохоров | 6,7 | Имущество 51 миллиардера | 199,48 |

Вторая из двух категорий VIP-клиентов, обозначенных банковскими специалистами, – это лица с годовым доходом свыше 120 тыс. долл., полученным главным образом от различных предпринимательских занятий, а также от службы в качестве менеджеров в компаниях и банках. Их, по оценкам того же источника, в 2001 году насчитывалось около 80 тыс.

Мы не имеем возможности выделить менеджеров из этого общего количества. Будем условно считать, что их там не меньше половины – порядка 40 тыс. Если считать, что их средний годовой доход вдвое превышает минимальный порог, то есть составляет 250 тыс. долл., то их общий совокупный доход достигает порядка 10 млрд. долл., или более 300 млрд. руб. Он сопоставим с суммарным доходом миллионеров, но приходится на значительно большее число лиц. Вместе с доходами богачей они составляли 600 млрд. руб. (20 млрд. долл.), или 12 процентов от всех личных доходов населения. Это – свыше 40 процентов общих личных доходов от предпринимательства и собственности (с поправкой на занижение в официальной статистике)[179].

Суммарно доли отдельных категорий капиталистического класса в общих личных доходах населения в начале 2000-х годов можно представить следующим образом:

*Таблица 3.7*

**Доходы отдельных групп капиталистического класса в 2003 г., %**

| | |
|---|---|
| Собственники с личным состоянием свыше 1 млн. долл. | 6 |
| Высшие менеджеры в компаниях и банках | 6 |
| Предприниматели с годовым доходом свыше 120 тыс. долл. | 6 |
| Прочие предприниматели-менеджеры | 10 |
| Итого капиталистический класс | 28 |

Совпадения процентов для трех первых категорий – чисто случайные. Цифры скорее указывают на порядки величин, нежели на точные доли.

Важно здесь то, что на верхушку собственников и управляющих приходится свыше 40 процентов общего дохода капиталистического класса. Остальные собственники и управляющие представляют прочие предприятия, некоторые из которых могут быть и крупными, но не входить в крупные концерны и финансово-промышленные группы. Значительная же часть относится также к категории средних и малых предприятий, о которых пойдет речь отдельно в следующем разделе.

## 3.5. Малый бизнес и его перспективы

В последние годы малый бизнес стал предметом дискуссий на самом высоком уровне – парламента, правительства, президента. Связано это с тем, что, в отличие от других форм предпринимательства, малый бизнес не получил заметного развития. Считается, что он сильно отстает от показателей ведущих индустриальных стран и что со стороны государства требуются специальные усилия, с тем чтобы придать ему достаточно сильный импульс к развитию. Но, прежде чем разобраться в теории и практике этой проблемы, а также в ее политико-экономическом аспекте, посмотрим на фактическое положение.

Под малыми предприятиями в российской статистике понимаются коммерческие организации (юридические лица), в которых средняя численность всех работников не превышает:

- в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек;
- розничной торговле и бытовом обслуживании – 30 человек;
- в оптовой торговле и других видах деятельности – 50 человек.

При этом доля инвесторов, которые сами не являются субъектами малого предпринимательства, в таких предприятиях не должна превышать 25 процентов. Предприятия потребительской кооперации также не считаются малыми предприятиями независимо от численности их работников[180]. Напомнить об этом нелишне, так как в налоговых актах малый бизнес трактуется совсем иначе, как правило, намного у́же. Но об этом несколько ниже.

*Таблица 3.8*

**Малые предприятия и их место в общем производстве в 1997–2003 гг.**[181]

| | 1997 | 1999 | 2000 | 2003 |
|---|---|---|---|---|
| Число малых предприятий, тыс. | 861 100 | 890 600 | 879 300 | 882 300 |
| Общее число всех предприятий, млн. | 2727 | 3106 | 3346 | 3845 |
| Общее число частных предприятий, млн. | 2014 | 2312 | 2510 | 2957 |
| Доля малых предприятий в % к общему числу всех предприятий | 31,6 | 28,7 | 26,3 | 22,9 |
| Доля малых предприятий в % к общему числу частных предприятий | 42,8 | 38,5 | 35,0 | 29,8 |
| Доля продукции малых предприятий, % | 8,0 | 6,2 | 5,9 | 6,0 |
| Доля занятых на малых предприятиях, % от общего числа занятых | 12,0 | 12,8 | 13,6 | 12,4 |

Данные таблицы 3.8 подтверждают общее мнение об относительной стагнации малого бизнеса в России. Подавляющее большинство таких предприятий возникло в самые первые годы рыночных реформ, а с середины 1990-х годов их число росло крайне медленно – на 20–30 тыс. в год, а то и меньше, а после 1999 года даже сократилось. Начиная с 1997 года их доля как в общем числе всех предприятий, так и в общем числе частных предприятий сокращается. Если в 1997 году они составляли почти треть всех предприятий и больше 40 процентов всех частных предприятий, то к 2003 году их доля упала соответственно до 23 и 30 процентов – сокращение весьма значительное за столь короткий период.

Хотя доля малых предприятий в общем числе занятых оставалась стабильной – 12–13 процентов, их вклад в общую национальную продукцию товаров и услуг падал с 8 процентов в 1997 году до 6 процентов в 2003 году.

Результаты специального обследования малого бизнеса Госкомстатом в 2000 году показали, что на его предприятиях работало даже меньше – 10,2 процента общего числа занятых в российской экономике. Но при этом на них приходилось только 2 процента всех основных фондов и 4,6 процента (по другим данным, только 2,6 процента) капитальных инвестиций. На долю малых предприятий, согласно этому обследованию, приходилась четверть всей розничной торговли и почти половина оборота оптовой торговли. В некоторых отраслях промышленности доля таких предприятий (по численности) была довольно велика – 26 процентов в полиграфии и 11 процентов в лесной индустрии.

*Таблица 3.9*

**Отраслевая структура и средняя величина малых предприятий, 2000 г.**[182]

| Отрасли | Число предприятий | | Число занятых | | Продукция | | Среднее число занятых на предприятии человек | Средняя продукция на предприятие и 1 занятого, тыс. руб. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | млн. руб. | % к итогу | | | |
| Промышленность | 134,2 | 15,3 | 1433 | 21,7 | 168 098 | 27,4 | 10,7 | 1253 | 117,3 |
| Строительство | 126,8 | 14,4 | 1350 | 20,5 | 131 117 | 21,4 | 10,6 | 1034 | 97,1 |
| Торговля и общественное питание | 407,5 | 46,3 | 2320 | 35,2 | 158 701 | 25,9 | 5,7 | 389 | 68,5 |
| Три отрасли | 668,5 | 76,0 | 5103 | 77,4 | 457 916 | 74,6 | 7,6 | 665 | 89,7 |
| Все отрасли | 879,3 | 100 | 6597 | 100 | 613 651 | 100 | 7,5 | 698 | 93,0 |

Более трех четвертей всех малых предприятий приходится на три отрасли – промышленность, строительство и розничную торговлю (включая общественное питание). В этих отраслях занято почти 80 процентов всех работников малого бизнеса, и они дают 75 процентов всей его продукции. В каждой из других отраслей занято менее 4 процентов общего числа занятых на таких предприятиях.

Размер преобладающего числа малых предприятий невелик. В промышленности и строительстве на каждом из них в среднем занято по 10–11 работников, а в розничной торговле – по 5–6 работников. Средний объем продукции, приходящейся на одно предприятие, составлял в 2000 году 1,3 млн. руб. в год в промышленности, 1 млн. руб. в строительстве и только 389 тыс. руб. в розничной торговле. Приходящаяся на одного работника продукция – 117 тыс. руб. в промышленности, 97 тыс. руб. в строительстве и 69 тыс. руб. в розничной торговле – была относительно невелика. Для сравнения: средняя годовая заработная плата в том же году составляла в промышленности 33 тыс. руб., по народному хозяйству – 27 тыс. Даже при таком низком объеме продукции владелец малого предприятия мог получать некоторую, правда небольшую, прибавочную стоимость. Если допустить 100-процентную норму прибавочной стоимости, то средняя прибыль малого промышленного предприятия в тот год составляла порядка 350 тыс. руб. (12,6 тыс. долл.). Надо думать, что такая «овчинка» выделки не стоила и что значительная часть действительных доходов малых предприятий укрывалась в тени.

Разумеется, средние показатели скрывают значительные различия между предприятиями разной величины. По имеющимся оценкам, например, из общего числа малых промышленных предприятий их подавляющее большинство (110–120 тыс., или 80–90 процентов) – это небольшие ремесленные мастерские с 3–5 работниками, тогда как очень малое количество из них (10–20 тыс.) – это уже целые цеха с 50–60 работниками. Годовой оборот таких предприятий может даже официально составлять 5–10 млн. руб. (200–400 тыс. долл.), а прибыль – 50–100 тыс. долл. Это уже деятельность, заслуживающая внимания, хотя бы в виде первого шага к дальнейшему возвышению.

Сравним малый бизнес России с его американским аналогом. В статистике США к малым предприятиям относят производственные или торговые единицы с числом работников менее 20. Данные о них приведены в таблице 3.10.

*Таблица 3.10*

**Малые предприятия США, 1997 г.**[183]

| Отрасли и классы предприятий | Число предприятий, тыс. | Число занятых, тыс. человек | Продукция, млрд. долл. | Среднее число занятых на предприятии, человек | Средняя продукция на предприятии, млн. долл. |
|---|---|---|---|---|---|
| **Все отрасли** | | | | | |
| Все предприятия | 6 895 | 105 299 | 18 243 | 15,3 | 2,6 |
| Малые | 4 593 | 24 282 | 3 087 | 4,5 | 0,6 |
| Доля малых, % | 66,6 | 23,1 | 16,9 | ... | ... |
| **Обрабатывающая промышленность** | | | | | |
| Все предприятия | 394 | 18 633 | 3 991 | 47,3 | 10,1 |
| Малые (до 99 работников) | 288 | 4 164 | 491 | 14,5 | 1,7 |
| Доля малых, % | 73,1 | 22,3 | 12,3 | ... | ... |
| **Розничная торговля** | 1 592 | 22 04 | 2 578 | 13,8 | 1,6 |
| Малые (до 29 работников) | 872 | 4 986 | 527 | 5,7 | 0,6 |
| Доля малых, % | 54,8 | 22,7 | 20,4 | ... | ... |
| **Услуги** | | | | | |
| Все предприятия | 2 554 | 37 385 | 2 657 | 14,6 | 1,0 |
| Малые | 1 764 | 7 831 | 603 | 4,4 | 0,3 |

Чтобы сделать американские данные более сопоставимыми с российскими, мы (кроме всех предприятий с числом работников до 20 человек) учли в таблице 3.10 также промышленные предприятия с числом работников от 20 до 99, а в розничной торговле – предприятия с работниками от 20 до 29. В целом малые предприятия в США составляют две трети от общего числа предприятий (в России – только 30 процентов). В Америке на них приходится 23 процента всех занятых и 17 процентов всей продукции, тогда как в России соответственно 10 и 6 процентов. Отставание существенное.

В США на долю промышленности приходится только 6 процентов всех предприятий малого бизнеса. В России их пропорционально значительно больше – 15 процентов. По средней величине американские промышленные предприятия с числом занятых до 100 человек имеют в среднем по 13,5 работника (у нас – 10,7 работника). Но среди них выделяется группа предприятий от 20 до 99 работников, где средняя занятость на предприятии – 38,7. Сред-

няя продукция там на одно малое промышленное предприятие составляет 1,7 млн. долл., в России – всего 45 тыс. долл. Размеры поистине несопоставимы. Мы считали, что у нас в группе передовиков малого бизнеса в промышленности продукция может доходить до 200–400 тыс. долл. В США средний оборот промышленных предприятий с 20–99 работниками достигает 4,8 млн. долл. Преимущество более чем десятикратное.

На первом месте в малом бизнесе США стоят услуги, на которые приходится 56 процентов всех предприятий этой категории (больше, чем в розничной торговле, доля которой – 35 процентов). Здесь трудится почти треть всех работников малого бизнеса, в среднем на каждую точку приходится всего 4,4 работника и 300 тыс. долл. годовой продукции. Насыщенность США мелкими мастерскими, бензозаправочными колонками и т.п. весьма велика.

Сравнение с США позволяет сделать ряд общих выводов:

(1) Общее количество малых предприятий в России отстает от США не только абсолютно, но и относительно.

(2 В Америке развитие малого бизнеса приходится главным образом на услуги и розничную торговлю, тогда как в России эти отрасли существенно отстают.

(3) Предприятия российского малого бизнеса многократно отстают от американских по размерам выпускаемой продукции товаров и услуг, а также по производительности труда.

В дискуссии о причинах отставания малого бизнеса в России больших разногласий между участниками нет. На первое место обычно выдвигаются непомерные налоги, чрезмерная бюрократическая отчетность и поборы чиновников как в процессе регистрации бизнеса, так и в ходе его ведения. Обирая малый бизнес, государственная машина в то же время практически не защищает его от организованной преступности, которая облагает его собственной данью.

В рамках этих главных тисков малый бизнес сталкивается и с другими проблемами. Например, его задавленность в промышленности объясняется засильем импортных товаров, в том числе сравнительно дешевых (Китай, Южная Корея, Тайвань), особенно в период до кризиса 1998 года, но также и после него – по мере относительного повышения реального курса рубля. Другая проблема – еще бóльшая закрытость малого бизнеса для банковских кредитов, нежели более крупных предприятий, не говоря уже о концернах[184].

Вопрос о том, что без специальной поддержки государства малый бизнес в России с колен не поднимется, много раз обсуждался и в прессе, и в политических кругах. При Ельцине одно

время существовал даже специальный государственный комитет по вопросам малого предпринимательства во главе с Ириной Хакамадой, но, несмотря на ее, по-видимому, искреннее стремление помочь делу, большими достижениями деятельность комитета не отличалась, и он был ликвидирован. На местном уровне многие губернаторы и мэры крупных городов также оказывали малому предпринимательству демонстративное покровительство. Но и это не помогало.

Осенью 2001 года президент Путин решил всерьез заняться проблемой. В октябре в Москве состоялся съезд объединения «Деловая Россия», созданного представителями малого и среднего бизнеса. Тогда же руководство объединения встретилось с Путиным. Он почему-то расхваливал некие достижения малого бизнеса, заявив, что тот «эффективно работает в секторах экономики, которые в плановой системе были убыточными», – это торговля, пищевая промышленность, туризм[185]. Что при плановой экономике эти сферы были плохо развиты, это верно, но убыточными они тогда не были, а давали государству довольно большие налоговые поступления. Впрочем, президент вскоре понял, что от него ждут не столько похвал, сколько помощи в преодолении бедственного положения.

Поэтому по его распоряжению была создана специальная комиссия, которая разработала целую концепцию развития малого бизнеса для рассмотрения на Государственном совете. Предлагалось упростить систему налогообложения для малых предприятий, создать условия, при которых банки охотно давали бы им кредиты, упрощалась бы сдача в аренду им государственных и муниципальных помещений, пресечь недобросовестную конкуренцию по отношению к ним со стороны крупного бизнеса[186].

Как бы ни решались вопросы налогообложения, судьба малого бизнеса от них все же зависит лишь косвенно. Главное – нет ясности в подходе самого государства к решению всего комплекса связанных с этим проблем. С одной стороны, устами президента провозглашается всяческая забота о малом предпринимательстве и оно предстает чуть ли не приоритетной сферой государственной экономической и социальной политики с целью способствовать созданию в стране многочисленного среднего класса, на который могла бы опираться власть крупной буржуазии и финансовой олигархии, с другой – то же государство в лице его правительства и особенно финансовых ведомств всячески стремится сэкономить на малом бизнесе, свести возможные фискальные льготы для него к минимуму.

Основания для этой двойственности есть, причем не только субъективные, то есть узколобость финансовых бюрократов. Если бы дело было только в этом, то преодолеть барьеры было бы не-

сложно, поскольку налоговые льготы для небольших предприятий не играют большой роли в общей сумме доходов государства. Действительно, сейчас, по разным данным, общие налоговые поступления от малого бизнеса составляют от 10 до 25 млрд. руб.[187] Эти суммы составляли лишь 1–1,7 процента от всех федеральных налоговых сборов (в 2001 г.) и 0,4–1 процент от налогов в консолидированном бюджете (включая федеральный и местные). Следовательно, даже если бы в результате введения налоговых льгот для малого бизнеса казну ожидал временный убыток, он был бы мизерным в масштабах экономики и бюджета, тем более что одной из главных целей предполагаемой реформы провозглашалось выведение из тени значительной части малого бизнеса с целью реального увеличения налоговых доходов государства. На сколько именно, сказать трудно, так как это зависит как от доли «тени» в общей продукции малого предпринимательства, так и от качества налоговых льгот. Считается, что установление единого подоходного налога способствовало росту его поступлений чуть ли не вдвое. Если считать, что «тень» составляет не менее половины малого бизнеса, то приращение налогов от него действительно может оказаться значительным.

Но тогда возникают дополнительные вопросы. *Во-первых*, если доля «тени» в малом бизнесе столь велика, то и приведенные в начале данного раздела статистические данные о нем являются грубо заниженными. Если доля малых предприятий в общей продукции товаров и услуг составляет 11–12 процентов (а не 5,5–6, как указано выше), то это ненамного меньше, чем соответствующий показатель США – 16 процентов. Отставание есть, но его размеры сравнительно невелики.

*Во-вторых,* проблема занижения налогов и уклонения от их уплаты не в меньшей, если не в большей мере касается крупного бизнеса, у которого возможности фальсификации отчетности, подкупа чиновников и самостоятельной охраны от организованной преступности намного больше, чем у малого бизнеса. Даже если посредством налоговых льгот государству удалось бы собрать с малого бизнеса не 25, а 50 млрд. руб., то это приращение не идет ни в какое сравнение с многомиллиардными суммами, которые недоплачиваются государству из природной ренты.

Так или иначе, но уйти от проблемы теневого сектора в российской экономике невозможно, если оставаться на почве реалистического анализа.

В последние годы интерес государства к развитию малого бизнеса явно иссяк. Сказалось отсутствие каких-либо заметных успехов в этой сфере. Вполне возможно, что при сложившейся

структуре экономики малый бизнес достиг своего абсолютного и относительного предела. Если так, тогда на то должны быть более глубокие причины, чем те, которые выделяются в традиционном экономическом анализе. Что это может быть?

Относительно низкая доходность малого предпринимательства по сравнению с другими занятиями и сферами занятости?

Успешная конкуренция со стороны крупного и среднего бизнеса, не оставляющего малым предпринимателям ниш для деятельности?

Переполнение торговыми и ресторанными услугами в столицах и больших городах при недостатке на них спроса в сельской местности и промышленности?

Аберрации в статистике, занижающие или иначе искажающие фактические масштабы малого предпринимательства?

Как бы то ни было, но отставание малого бизнеса остается характерным признаком российского капитализма, способствующим его склонности к чрезмерному монополизму и низкой конкурентной созидательности.

## 3.6. Теневая экономика, оргпреступность и коррупция

В нашей литературе, особенно в СМИ, существуют самые различные оценки размеров теневого бизнеса – от 20 до 50 процентов ВВП. Большинство тех, кто пишет об этом явлении, не дают точных определений теневой экономики и не раскрывают методологии своих расчетов. Единственный более или менее последовательный, систематический подход применяется в расчетах Госкомстата, который вынужден каждый год добавлять к официальной отчетности о ВВП и других главных показателях обоснованные оценки продукции и доходов, которые туда не попадают и скрываются от статистических органов. Рассмотрим основные принципы этой методологии. Насколько она приемлема и адекватна анализируемым процессам?

Прежде всего данный подход различает неучтенные официальной статистикой виды экономической деятельности от неэкономических криминальных действий в сфере экономики. Первая сфера включает незарегистрированное производство товаров и услуг, а также скрытые доходы. Неучтенное производство должно быть добавлено к зарегистрированному статистикой валовому продукту и, за вычетом текущих материальных издержек производства, равняться совокупным скрытым доходам.

В отличие от этого криминальная деятельность в сфере экономики – воровство, грабежи, мошенничество, вымогательство и т.п. – не создает дополнительной продукции, но ведет к перераспределению национального продукта, дохода и богатства[188].

Понятно, что те расчеты, которые включают в оценки теневой экономики организованную преступность, не дают правильного отражения ее удельного веса. Мы видели, например, что значительная часть продукции и соответственно доходов малых предприятий не учитывается официальной статистикой, то есть находится в «тени». Какая-то часть этих скрытых доходов присваивается преступными группировками, которые их вымогают под разными предлогами. Очевидно, что было бы неправильно суммировать скрытые доходы малых предпринимателей с доходами преступных групп, так как это означало бы двойной счет одной и той же продукции и одних и тех же доходов. Некоторые завышенные оценки теневой экономики допускают эту методологическую ошибку и не могут быть признаны обоснованными. Разумеется, неоправданное суммирование теневых и преступных доходов относится не только к сфере малого предпринимательства, но также и к крупным предприятиям и концернам, которые также грешат сокрытием части своей продукции и доходов.

Далее, Госкомстат делит неучтенную экономическую деятельность на три категории: скрытую, неформальную и нелегальную. Две первые категории объединяют деятельность, осуществляемую на законных основаниях, но по разным причинам не учитываемую в официальной статистике. Под нелегальной деятельностью имеется в виду производство товаров и услуг, запрещенных законом. Сюда относятся производство и торговля наркотиками, проституция, незаконная торговля оружием, контрабанда.

В отличие от этого скрытая экономическая деятельность – это деятельность законная и осуществляемая официально существующими предприятиями и организациями, но ее размеры скрываются или преуменьшаются ее субъектами главным образом с целью уклонения от уплаты налогов и социальных взносов. Такая деятельность может осуществляться практически в любой отрасли и сфере экономики. Ей сопутствуют скрытый предпринимательский доход и скрытая прибыль, а также скрытая оплата труда.

Под неформальной экономической деятельностью понимается деятельность, осуществляемая индивидуумами или группами, которые должным образом не оформили свою деятельность, производят товары и услуги либо для собственного потребления (домашнее хозяйство), либо для продажи узкому кругу покупателей вне организованного рынка. Этой форме соответствуют дохо-

ды от неформальной деятельности, часто квалифицируемые как смешанный доход, то есть доход, в котором стирается грань между оплатой труда и предпринимательским доходом.

В своих расчетах, в том числе и в оценках доли теневой экономики в ВВП, промышленной продукции, торговле, доходах, Госкомстат, сосредоточиваясь почти исключительно на скрытой и неформальной экономической деятельности, заведомо не принимает в расчет незаконное производство. Не дает он и оценок масштабов перераспределения доходов в результате деятельности преступных организаций.

Насколько полное представление о скрытой и неформальной деятельности дает применяемая Госкомстатом методология? К сожалению, результаты своих расчетов в сколько-нибудь развернутом виде он не публикует, ограничиваясь отдельными примерами, которые сам же называет условными. Из этих иллюстраций видно, например, что по промышленной продукции общий объем надбавки на теневой сектор составляет 4,4 процента, из которых только 2,5 процента приходится на скрываемые объемы выпуска продукции официально зарегистрированными промышленными предприятиями, а остальное – на производство товаров домашними хозяйствами и на услуги промышленного характера, оказываемые населению физическими лицами.

Расчет неучтенной продукции зарегистрированных предприятий проводится на основании результатов выборочных проверок правильности уплаты налога на добавленную стоимость (НДС). Результаты таких проверок затем экстраполируются на весь круг существующих предприятий, так как считается, что средняя доля недоплаты НДС приблизительно соответствует удельному весу скрываемой продукции.

В этих данных поражает расхождение с исходящими из того же Госкомстата оценками общих размеров скрытой и неформальной деятельности. Во второй половине 1990-х годов они колебались в интервале 20–22 процентов ВВП, но для 2001 года приводится существенно более низкая цифра – 18 процентов[189]. Это понижение связывается с тем, что из-за введения единого подоходного налога часть предпринимателей стала «выходить из тени». Причем, по объяснениям премьер-министра Михаила Касьянова, это явление приняло настолько значительные масштабы, что даже повлияло на официальные данные о росте ВВП в 2001 году. Уменьшенное добавление продукции теневой экономики привело к снижению объявленной цифры прироста с 5 до 4 процентов. В 1990-х годах происходило нечто противоположное. Так, из-за повышения Госкомстатом удельного веса теневой экономики в

1997 году отчетные данные показали небольшой рост ВВП вместо его очередного падения.

Хотя систематических данных на этот счет не публикуется, можно получить их косвенным путем, исходя из статистики скрываемых доходов. Как отмечалось выше, скрытая часть условно-чистой продукции экономики (то есть ВВП) должна быть тождественно равна скрытым доходам. Последние представлены в официальной статистике только двумя компонентами – «скрытой оплатой труда» и «смешанным доходом» населения. Первая составляющая представляет собой «серую зарплату», с которой предприятия не платят социальный налог, вторая отражает доход населения от неформальной деятельности. Эти данные сведены в таблицу 3.11.

Скрытая оплата труда колеблется в пределах от 21 до 28 процентов от общей оплаты наемных работников, а смешанный доход – в коридоре от 19 до 22 процентов от располагаемого дохода домашних хозяйств. В сумме эти два вида скрытых доходов составляют, как видно, 23–24 процента ВВП. Насколько точны эти оценки, сказать трудно, так как стоящая за ними методология в публикациях раскрывается далеко не полностью. Известно, что общий объем денежных доходов населения устанавливается только косвенно – как сумма всех денежных расходов и сбережений населения и изменения запаса наличных денег на руках. Если последние два компонента этой суммы известны из прямой банковской отчетности, то сумма всех денежных расходов определя-

*Таблица 3.11*

**Скрытые доходы в сравнении с ВВП в 1995–2003 гг.**[190]
(млрд. руб.)

| | 1995 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. ВВП | 1540 | 2479 | 2741 | 4757 | 7063 | 9041 | 13 285 |
| 2. Скрытая оплата труда | 160 | 290 | 277 | 525 | 782 | 1003 | 1488 |
| 3. То же, % от ВВП | 10,4 | 11,7 | 10,1 | 11,0 | 11,1 | 11,1 | 11,2 |
| 4. Смешанный доход | 189 | 296 | 348 | 575 | 692 | 864 | (1228) |
| 5. То же, % от ВВП | 12,3 | 11,9 | 12,9 | 12,6 | 9,8 | 9,6 | (9,2) |
| 6. 2 + 4 | 349 | 586 | 617 | 1066 | 1474 | 1867 | 2716 |
| 7. 2 + 4, % от ВВП | 22,6 | 23,6 | 22,9 | 23,4 | 20,9 | (20,7) | (20,4) |
| 8. Вся оплата труда (млрд. руб.) | 696 | 1239 | 1293 | 1948 | 2821 | 4069 | 6132 |
| 9. Скрытая оплата труда, % | 23,0 | 23,4 | 21,4 | 27,0 | 27,7 | 24,6 | 24,3 |

ется по сумме товаров и услуг, купленных населением. Этот показатель, как мы видели, в свою очередь, основан на косвенных оценках. Но определить таким путем можно только общую сумму скрытой оплаты труда и смешанного дохода как разницу между отчетными данными о заработной плате и личных доходах и общей оценкой доходов, но не в отдельности каждую из этих величин.

Некоторое приближение к общей сумме смешанного дохода может дать оценка дохода от предпринимательской деятельности. В предыдущих разделах мы трактовали этот доход и доход от собственности как часть дохода капиталистического класса. В действительности это весьма малая часть дохода данного слоя, так как предпринимательская деятельность в таком случае включает только предоставление товаров и услуг физическими лицами населению, например производство на продажу продовольственных и непродовольственных товаров в личных подсобных хозяйствах, услуги по строительству и ремонту жилья, частному извозу, репетиторству, услуги частно практикующих врачей, ветеринаров и юристов, ремонт обуви и одежды и т.п. В целом на такую деятельность приходится около 72 процентов всего смешанного дохода, происхождение оставшейся части не раскрывается.

Из этого следуют некоторые немаловажные выводы:

(1) в скрытые доходы, указанные в таблице 3–11, не входят неучтенные доходы основной части крупных предпринимателей, за исключением того, что им выплачивается в виде «оплаты труда»;
(2) не входит туда и занижаемая величина прибыли зарегистрированных предприятий посредством искусственного завышения издержек;
(3) исключена и заниженная стоимость экспорта, что также является источником скрытой прибыли концернов экспортных отраслей;
(4) еще одна опущенная статья – ложный импорт, дополнительный источник скрытой прибыли.

В сумме показанные в таблице скрытые и неформальные доходы составляли в 1990-х годах и в начале 2000-х 22–23 процента ВВП. Это соответствует общей оценке скрытого и неучтенного неформального производства, которая публиковалась в печати. Но к ней необходимо добавить обозначенные выше четыре дополнительных показателя в той части, в которой они отражают неучтенные первичные доходы. Попробуем дать им приблизительное количественное выражение.

Неучтенные доходы крупных предпринимателей. В разделах 3–4 общая сумма личных доходов крупных предпринимателей

оценивалась в 18 процентов от общей суммы личных доходов, или порядка 900 млрд. руб. В эту категорию мы включили собственников с личным состоянием свыше 1 млн. долл., высших менеджеров в компаниях и банках, а также предпринимателей с годовым доходом свыше 120 тыс. долл. Но не все эти доходы входят в понятие первичных. Например, сюда не относятся доходы от спекуляции товарами, ценными бумагами и валютой, прирост капитальной стоимости активов, в том числе недвижимости. Часть доходов высших менеджеров проходит в статистике по статье «скрытая оплата труда», и ее надо исключить из первичных доходов, чтобы избежать двойного счета. В доходы богатой части населения так или иначе попадает также «навар» верхушки организованной преступности, живущей скорее перераспределением доходов – первичных и вторичных, нежели созданием собственной продукции. Наконец, из общей суммы надо вычесть легальный личный доход от предпринимательства и собственности в той мере, в какой он приходится на крупных предпринимателей. Эти вычеты можно представить следующим образом (млрд. руб., на 2001 г.):

| | | |
|---|---|---|
| 1. | Расчетная сумма личных доходов крупных предпринимателей | – 900 |
| 2. | Минус: доходы от спекуляции и прироста активов (предположительно четвертая часть личных доходов крупных предпринимателей) | – 225 |
| 3. | Минус: половина доходов менеджеров, которая предположительно проходит по статье «скрытая оплата труда» | – 150 |
| 4. | Минус: личные доходы верхушки организованной преступности (предположительно – четверть доходов богатого класса) | – 225 |
| 5. | Легальные доходы крупных предпринимателей (половина доходов от предпринимательства и собственности) | – 50 |
| 6. | Сальдо: первичные скрытые доходы крупных предпринимателей, или 5,5 процента ВВП 2001 года | – 250 |

Что касается форм, которые принимают эти скрытые доходы, они многообразны. Самая главная их часть образуется за счет расходов контролируемых предприятий, которые их хозяева тратят на свои личные нужды (помимо и сверх их легальной заработной платы, премиальных, лечебных, отпускных, командировочных, представительских и т.д.). Крупные предприниматели ездят на автомобилях своих компаний и летают на самолетах и вертолетах своих фирм. Их жилища строятся за счет предприятий, их личное обслуживание, включая питание, оплачивается теми же фирмами. В этом нет ничего необычного. Так делают в США и других центрах капитализма, российский капиталистический класс следует этому примеру. Еще одна форма – доходы личных фирм,

принадлежащих менеджерам концернов, которые практически выдают заказы самим себе.

*Непоказанная прибыль за счет завышения текущих материальных издержек.* Завышение текущих материальных издержек – давно установившаяся практика отечественных предприятий. При плановой экономике это было одним из способов получения дополнительного сырья, топлива и материалов, из которых изготовлялась неучтенная продукция. С переходом к рынку старая схема потеряла смысл, зато искусственное завышение издержек стало одним из методов уменьшения прибыли в отчетности, то есть способом занижения налоговой базы.

В масштабах экономики даже сравнительно небольшое – всего на несколько процентов – завышение текущих материальных издержек выражается в очень крупных суммах. Так, если считать, что официальная отчетность о промежуточном потреблении преувеличена только на 5 процентов, это равносильно сокрытию в 1999 году валовой прибыли как первичного дохода на сумму 181 млрд. руб., что составляет 4 процента от ВВП, который при этом занижается на ту же сумму[191].

Завышенные материальные издержки в данном случае отражают преувеличенную оценку стоимости продукции, купленной соответствующими отраслями и произведенной отраслями-поставщиками. Общая рыночная стоимость выпущенной продукции в масштабах всей экономики от этого не меняется, происходит лишь перераспределение стоимости между присоединенной и добавленной. Физические объемы продукции при этом остаются прежними.

*Занижение стоимости экспорта.* Проиллюстрируем этот механизм на частном примере, получившем гласность благодаря расследованиям Счетной палаты. Речь идет об уголовном деле, возбужденном против руководителей государственной компании «Славнефть» в связи с систематическим занижением ею стоимости своего экспорта. Схема действовала так: «Славнефть» продавала продукцию своему дочернему зарубежному предприятию «Славнефть-Бельгия» со значительной скидкой по сравнению с рыночными ценами. Эта фирма реализовывала тот же товар зарубежному посреднику «Сибнефть ойл трейд» с минимальной наценкой, после чего тот продавал продукцию транснациональным концернам «Шелл», «Бритиш петролеум» и др. по рыночным ценам. Бóльшая часть прибыли оседала у филиала «Сибнефть», который делился ею с руководством участвующих концернов. По итогам 1999 года государству как главному акционеру (75 процентов акций) было недоплачено дивидендов на сумму 370 млн. руб.[192]

Скрытые дивиденды – только часть неучтенной прибыли. Чистая прибыль «Славнефти», показанная в ее отчете, составляла в том же году 10,5 млрд. руб., платежи в бюджеты всех уровней – 4,3 млрд. руб., дивиденды государству – 435 млн. руб.[193] Дивиденды государству составляли, таким образом, около 4 процентов чистой прибыли. Если распространить пропорцию недоплаты дивидендов (85 процентов) на всю чистую прибыль компании, то размер скрытой прибыли можно оценить в 8,9 млрд. руб. Выручка же «Славнефти» от экспорта нефти и нефтепродуктов в 1999 году, если руководствоваться отчетными данными о физическом объеме (3,2 млн. т) и средней экспортной ценой российской нефти (105,8 долл. за т), должна была составить 338 млн. долл., или 8,3 млрд. руб. При разнице между экспортной и внутренней ценами в 80 долл. за тонну сверхприбыль от экспорта нефти должна была составить 256 млрд. долл., или 6,3 млрд. руб. Если бы вся эта сумма попала в отчетную валовую прибыль компании (до вычета налогов), то она составила бы от нее 42,6 процента. Занижение экспортной цены на 10,6 долл. за каждую вывозимую тонну приносило компании убыток в 32 млн. долл., или 840 млн. руб. и недоплату казне тех самых 370 млн. руб., о которых сказано выше.

По другим данным, ущерб казне составил только 150 млн. руб. от продажи конкретно 2 млн. т дизельного топлива, или 6 млн. долл. по среднему курсу 1999 года[194]. Это равносильно скидке с рыночной цены в 6,9 долл. за 1 т.

Допустим, что пример «Славнефти» – это крайний случай и что средние размеры занижения экспортных цен существенно ниже. Если оно составляет в среднем 5 процентов (в литературе указываются приблизительно такие цифры), то общий масштаб занижения стоимости экспорта товаров и услуг за 2001 год составил 5,8 млрд. долл., то есть 168,9 млрд. руб., или 1,9 процента от ВВП.

*Ложный импорт.* Возникает в двух случаях: (1) когда регистрируются завышенные цены за реально ввезенные товары (при этом разница между объявленной и фактической ценами делится между импортером и зарубежным продавцом или посредником); (2) когда выплачиваются деньги за непоставленный товар или непредоставленную услугу. Второй случай – один из распространенных способов незаконного вывоза капитала или иного трансферта средств (как правило, скрытого дохода). Если допустить, что ложный импорт достигает хотя бы 5 процентов от официального, то годовой размер завышения общего импорта товаров и услуг достигал в 2001 году 3,7 млрд. долл., то есть 107,8 млрд. руб., или 1,2 процента ВВП.

Просуммируем рассмотренные дополнительные статьи скрытых первичных доходов (млрд. руб., в скобках – в процентах от ВВП 2003 г.):

| | | | |
|---|---|---|---|
| Скрытые доходы крупных предпринимателей | – | 730 | (5,5) |
| Завышение текущих материальных издержек | – | 569 | (4,3) |
| Занижение экспорта | – | 252 | (1,9) |
| Ложный импорт | – | 159 | (1,2) |
| Итого дополнительные скрытые доходы | – | 1710 | (12,9) |
| Скрытые доходы по Госкомстату | – | 3108 | (23,4) |
| Все скрытые доходы | – | 4818 | (36,3) |

Итак, в целом на теневую экономику, судя по скрытым доходам, в 2003 году приходилась приблизительно треть ВВП. С учетом частичного «выхода из тени» в начале 2000-х годов доля теневой экономики сократилась до 30,5 процента в 2001 году[195]. Это намного меньше, чем предельные оценки, включающие также доходы от организованной преступности, но значительно больше, чем учитывается Госкомстатом. Оговоримся, что существенная корректировка оценки Госкомстата в сторону повышения отнюдь не означает, что физический объем продукции товаров и услуг от этого возрастает. Источником дополнительных скрытых доходов является либо более полный стоимостный учет ВВП за счет корректировки оценок внешнеэкономических операций, либо перераспределение стоимости совокупного выпуска продукции путем понижения доли издержек и увеличения доли вновь созданной стоимости.

Обратимся теперь к преступному бизнесу, или операциям организованной преступности. Денежные оценки ее «оборота», то есть совокупных доходов, колеблются от 40 до 60 млрд. долл., или порядка 1200–1800 млрд. руб. в 2000 году[196]. Средняя от этих крайних оценок приблизительно совпадает с оценкой Госкомстатом размеров теневой экономики в 2001 году. Насколько реалистичными можно считать эти оценки?

По данным Генеральной прокуратуры, до 60 процентов предприятий и организаций в стране находятся под контролем групп организованной преступности. Чаще всего контроль заключается в предоставлении «услуги охраны», или «крыши», регулярная плата за которую и составляет главный источник дохода этих групп. От такого контроля свободны (и то далеко не всегда) только очень крупные концерны, которые в состоянии иметь собственную охрану или нанятую на легальных основаниях. Большинство же предприятий вынуждено принимать «услуги» нелегальной братвы. Кроме того, у криминальных структур могут существовать и соб-

ственные коммерческие организации, выделить которые из числа легальных затруднительно. Статистических данных об их деятельности практически нет. Поэтому ограничимся операциями типа «крыша» и посмотрим, как они соотносятся с данными о теневой экономике.

Будем исходить из того, что оплата «крыши» (и вообще дани преступным организациям) не может производиться легально, ее источником могут быть только скрываемые доходы предприятий и предпринимателей, причем не все, а лишь та часть, которая не предназначена для ведения нормальных деловых операций. Вряд ли на эти цели расходуется больше 10 процентов «скрытой оплаты труда» и больше 40 процентов скрытой прибыли. В сумме эти величины, как мы видели, составляют, по оценкам Госкомстата, около 6 процентов, а с нашими корректировками – 11 процентов ВВП, или порядка 950 млрд. руб., в 2001 году.

Приведенная ранее нижняя оценка доходов организованной преступности – 1200 млрд. руб. – существенно выше этой суммы. Но если предположить, что «крыша» добирает еще до 40 процентов личных доходов крупных предпринимателей от спекуляции и скрытых доходов менеджеров, то получается цифра 1100 млрд., которая ненамного меньше приведенной оценки. Эти пропорции можно считать более или менее достоверными в пределах погрешностей, неизбежных при таких расчетах.

Итак, получается, что из общих скрытых доходов капиталистического класса около 40 процентов уходит на оплату «услуг» организованной преступности. Это существенно больше, чем предельная ставка подоходного налога в 13 процентов и пониженная ставка налога на прибыль в 24 процента. Если считать такие поборы неоправданно высокими, то следует признать весьма завышенными и приведенные оценки доходов криминальных структур. При допущении, что капиталистический класс тратит не более четверти своих доходов на эти цели, оценку доходов организованной преступности пришлось бы снизить до 600 млрд. руб., или 6,5 процента от ВВП.

Какое же воздействие оказывают теневая экономика и организованная преступность на ход экономического развития? Главные отрицательные факторы очевидны.

1. Скрывая свои доходы, частный сектор недоплачивает государству налоги в размере не менее 10 процентов от ВВП, что создает атмосферу постоянного дефицита централизованных финансовых ресурсов на развитие социальной сферы, обороны и экономической инфраструктуры. Вместе с тем, при выходе частного сектора из тени создалась бы возможность для дополнитель-

ного снижения налогов, что благоприятно воздействовало бы на развитие экономики.

2. Наличие теневой экономики служит главным питательным источником организованной преступности, которая, вместе с тем, вследствие своего широкого распространения и непомерных поборов сковывает нормальное развитие инвестиционной деятельности и экономики вообще. Если допустить, что плата за «крышу» составляет в среднем 25–40 процентов скрытой прибыли, то становится понятно, почему большинство предприятий, с одной стороны, вынуждены скрывать свои доходы, а с другой – почему совокупный оброк, уплачиваемый государству и организованной преступности, кажется непомерно высоким. Освобождение даже от половины платы за «крышу» было бы равносильно ощутимому сокращению налогового бремени.

3. Наличие «теневого спрута» способствует бегству капитала за границу и тем самым лишает экономику необходимых ресурсов для достаточных капитальных инвестиций. Во-первых, капиталу спокойнее за рубежом – подальше от всевидящего ока организованной преступности. Возможно, что это соображение не менее важно, чем страх предпринимателей перед государственной экспроприацией. Криминальные структуры способны экспроприировать недостаточно стойких капиталистов похлеще любого государства. Во-вторых, капиталу не имеет смысла выходить из «тени» не только из опасений светиться перед налоговыми инстанциями, но прежде всего потому, что это значило бы повысить свою привлекательность для наскоков криминальных авторитетов.

Наряду с негативом в присутствии теневой экономики есть и позитивные стороны.

По мнению Социологического центра Российской академии государственной службы, теневой сектор облегчает жизнь населения тем, что поставляемые им товары и услуги существенно дешевле, чем продукция официальных предприятий. Не секрет, что не только бедные слои населения, но и средний класс зачастую обращаются к неформальным предпринимателям именно по этой причине. Импортная продукция, привозимая «челноками» из Турции или Китая, бесспорно, дешевле аналогов в обычной розничной сети. Домашние услуги за счет неучтенного труда иммигрантов обходятся намного дешевле соответствующих услуг официальных коммерческих контор. Можно привести и другие примеры[197].

Но эти соображения касаются в основном мелкого неформального предпринимательства и явно не относятся к основной части теневой экономики. Необходимость платить дань органи-

зованной преступности отнюдь не способствует удешевлению ее продукции, скорее как раз наоборот. Завышение издержек во имя сокрытия прибыли– это дополнительный фактор, способствующий инфляции.

Как преодолеть теневую экономику? Осуществить это полностью, вероятно, невозможно. Она существует даже в наиболее развитых индустриальных странах, хотя и в значительно меньших пропорциях. Но свести ее роль к минимуму совершенно необходимо. Главное препятствие видится в том, что осуществить это могло бы только государство, но оно само заражено коррупцией, и бюрократия, в свою очередь, берет дань как с неформальной экономики, так и с криминальных структур, то есть кормится за их счет.

Мы не собираемся глубоко входить в проблему коррупции в России, так как ее основные аспекты достаточно подробно освещены в других исследованиях. Сошлемся хотя бы на подробные работы по этому вопросу социологического фонда ИНДЕМ, которым руководит бывший помощник президента РФ Георгий Сатаров. Вслед за обстоятельной работой «Россия и коррупция: кто кого» (1998 г.)[198] появилась новаторская по своей методологии работа «Диагностика российской коррупции» (2002 г.), в которой впервые делается попытка оценить количественные габариты рынка коррупционных услуг[199].

Показательно, что Сатаров, отвечая на прямой вопрос телеведущего программы «Времена» Владимира Познера в мае 2002 года, сказал, что доклады фонда не вызвали интереса у российской исполнительной власти, куда они были представлены, в том числе и в президентской администрации. Сатаров усмотрел в этом и нежелание, и неспособность власти всерьез заниматься борьбой с коррупцией, несмотря на публичные заявления на этот счет сначала Ельцина, а затем Путина. В качестве одного из аргументов против создания специального органа по борьбе с коррупцией были выдвинуты финансовые мотивы – недостаток у государства необходимых бюджетных средств. По мнению Сатарова, экономические потери от коррупции настолько велики, что даже частичное их сокращение с лихвой окупило бы адекватные расходы государства на данные цели. Такой вывод косвенно подтверждается и оценками доходов бюрократии от мздоимства.

Авторы делят этот рынок на две части – бытовой, которым пользуются частные лица, и деловой, к которому обращаются предприятия и деловые организации. Рассмотрим содержащиеся в докладе количественные оценки и посмотрим, как они соотносятся с нашими оценками размеров теневой экономики и организованной преступности.

*Таблица 3.12*

**Доходы от коррупции в сравнении с доходами теневой экономики и организованной преступности (2001–2004 гг.)***

| | Доходы, млрд. долл. | Доходы, млрд. руб. | Доходы, % от ВВП |
|---|---|---|---|
| 1. Коррупция в целом | 36,3 | 1 058,8 | 11,7 |
| 2. в т.ч. бытовая | 2,8 | 81,6 | 0,9 |
| 2а. То же в 2004 г. | 3,0 | 87,0 | 0,5 |
| 3. в т.ч. деловая | 33,5 | 977,3 | 10,8 |
| 3а. То же в 2004 г. | 31,6 | 9 164 | 56,2 |
| включая: | | | |
| 4. Нефинансовый надзор | 11,6 | 338,1 | 3,7 |
| 5. Выдача лицензий | 11,5 | 334,2 | 3,7 |
| 6. Фискальный и налоговый надзор | 7,4 | 215,0 | 2,4 |
| Уровень властей: | | | |
| 7. Муниципальный | 25,1 | 732,9 | 8,1 |
| 8. Региональный | 6,7 | 195,5 | 2,2 |
| 9. Центральный | 1,7 | 48,9 | 0,5 |
| 10. Теневая экономика | 94,8 | 2 764,2 | 30,5 |
| 11. Организованная преступность | 37 707 | 1 100,0 | 12,1 |

* Все данные приводятся на 2001 г., за исключением строк 2а и 3а, которые представляют оценки ИНДЕМа за 2004 г.

Как видно, бытовая коррупция намного уступает деловой по своим масштабам. Это понятно, так как в первом случае плательщиком является население, для которого взятки, даже если они составляют порядка 2 процентов от располагаемого дохода, достаточно обременительны. Что касается деловой коррупции, то доходы от нее оцениваются в 10,8 процента от ВВП, то есть лишь немногим уступают минимальной оценке доходов организованной преступности. Причем авторы доклада о коррупции считают свои цифры заниженными.

Однако, по нашему мнению, цифра в 56 процентов для деловой коррупции, показанная в строке 3а, не выдерживает никакой критики. Она в полтора раза превышает рост прибыли в экономике и потому совершенно нереальна. Напомним, что все поборы, которые платятся теневой экономике, не могут быть более 30–36 процентов от ВВП. Ошибка ИНДЕМа, на которую обратили внимание сразу как российские, так и зарубежные специалисты, базируется на преувеличении роли опросов предпринимателей, которые завышали число поборов, выросшее с 2001–2004 годов в 12 раз. Если принять во внимание инфляцию и рост прибылей (номинальный ВВП за этот период удвоился), то и в этом случае

величина поборов явно сильно преувеличена. Даже если признать факт увеличения бизнес-коррупции за это время, то вряд ли в денежном выражении она выросла более чем в два раза и превысила 10–13 процентов от ВВП. В любом случае мы не можем основываться на оценках ИНДЕМа 2004 года и вернемся вновь к оценкам 2001 года.

Но тут возникает проблема сопоставимости. Очевидно, что бизнес оплачивает как взятки, так и «крышу» из одного источника, то есть из своих теневых доходов. Наша минимальная оценка доходов организованной преступности исходила из предположения, что теневая экономика не может расходовать на услуги криминальных структур больше 40 процентов своей скрытой прибыли. Если же к этим платежам добавляются приблизительно такие же расходы на нелегальное содержание чиновников, то размеры совокупных поборов доходят до 75–80 процентов скрытой прибыли теневой экономики. Одно из двух: либо оценки скрытой прибыли существенно занижены, либо оценки «услуг» криминалитета и взяточников существенно завышены.

Скорее всего необходимо сделать некоторую поправку на двойной счет, который неизбежен при простом складывании доходов от разного рода деятельности. Например, в упомянутом докладе о коррупции специально рассматривается вопрос о так называемом «захвате государства» бизнесом, когда последний, подкармливая чиновников по собственной инициативе, получает от этого постоянную выгоду, которая существенно превышает размер взяток (в противном случае вся эта операция с точки зрения бизнеса теряет экономический смысл). Например, взятки, уплачиваемые фискальным чиновникам, становятся способом уклонения от уплаты налогов. Если на эту конкретную цель, по оценкам авторов доклада, затрачивается 215 млрд. руб., то размеры недоплаты налогов должны быть существенно выше этой цифры. Общая сумма налогов консолидированного государственного бюджета (включающего как федеральный, так и местные бюджеты всех уровней) составляла в 2001 году 2332 млрд. руб. и была на порядок больше суммы взяток налоговым органам. Если полагать, что размер легализированного уклонения от налогов хотя бы вдвое превышает размер коррупции по этой линии, то государственный бюджет недосчитался как минимум 430 млрд. руб., или 5 процентов от ВВП. Но поскольку уклонение от налогов является одним из источников скрытой прибыли бизнеса, то возникает проблема правильного счета.

Предположительно Госкомстат в соответствии со своей методологией не зачислит в скрытую прибыль всю сумму уклонения –

430 млрд. руб., так как налоговые чиновники не покажут этого нарушения в своих отчетах. Коррупционный платеж в 50 процентов от этой суммы (215 млрд. руб.) можно рассматривать как непомерно тяжелый побор, но можно считать его и неизбежными издержками в финансовой операции по максимизации чистой прибыли. В макроэкономическом плане всю сумму в 215 млрд. пришлось бы добавить в оценку скрытых доходов теневой экономики, так как этот источник до сих пор нами не учитывался.

Однако взятки нефинансовому надзору и за выдачу лицензий, в отличие от взяток налоговым властям, не дают прямого прибавления дополнительной скрытой прибыли, хотя от них нередко зависит сама возможность существования предприятий и их теневого оборота.

Авторы доклада фонда ИНДЕМ мимоходом делают важную оговорку: оценка ими коррупции на уровне федеральных властей скорее всего занижена, так как в его расчетах учитывается только *обыденная деловая коррупция,* главным образом на местном и региональном уровнях, но «*не задействована серьезная верхушечная коррупция*». По каким причинам она была исключена из объекта исследования, сказать трудно. Между тем, примеров прямого сращивания крупного бизнеса и федерального чиновничества в прессе более чем достаточно. В Интернете даже есть специальный сайт о коррупции в российских верхах – corruption.ru, в котором можно найти компромат (не всегда достоверный) на высших членов государственного истеблишмента. В их числе – и некоторые бывшие премьер-министры, и заместители премьер-министра, и министры, и один из председателей Центробанка, и заместители министров и т.д.

Одним из объектов таких разоблачений был бывший премьер-министр Михаил Касьянов, который получил прозвище «Мишадва-процента» за то, что, будучи на руководящих должностях в Министерстве финансов, якобы брал взятки в 2 процента от стоимости бизнес-операций, которым он содействовал. Андрей Вавилов, будучи заместителем министра финансов, сумел нажить многомиллионное состояние и одновременно купить контроль за нефтяной фирмой. Когда над ним нависли тучи, он быстро продал свою фирму и добился назначения членом Совета Федерации – верхней палаты российского парламента, что дало ему иммунитет от судебного преследования. В январе 2004 года ФБР заставило частный самолет с Вавиловым на борту сесть в Калифорнии, чтобы допросить его по поводу дела о присвоении средств Министерства обороны России, в котором был замешан бывший украинский премьер Павел Лазаренко. Этот инцидент наложил до-

полнительную тень на Вавилова. Его личное состояние в начале 2005 года оценивалось в 350 млн. долл.

Если считать верхушечную коррупцию в 2 процента от ВВП, то в 2001 году она составила бы еще почти 180 млрд. руб. (свыше 6 млрд. долл.). Разумеется, эта сумма досталась не одному-двум мздоимцам, а была распределена между всеми членами бюрократической верхушки, конечно, не поровну, а в соответствии с местом на рынке верхушечной коррупции.

В заключение предлагаем читателю таблицу 3.13, в которой сведены результаты расчетов, показывающих распределение фактической валовой прибыли экономики между предпринимательским классом, государством, сферой коррупции и организованной преступностью. Наши оценки за 2004 год существенно отличаются от данных ИНДЕМа, которые непомерно завышают доходы от деловой коррупции.

Как видно, после распределения прибыли по всем ее официальным пользователям и скрытым нахлебникам на долю потребления богатого класса мало что остается. Между тем российское телевидение и пресса постоянно рисуют нам картинки паразитического потребления нашей «элиты». Такой разгул неуемного, зачастую показного «потребления» редко встретишь где-либо в развитых капиталистических странах. Участников этого «пира во время чумы» удивительно много. Это все те, кто считает, что заработали свои деньги честно и что преступна сама попытка в этом сомневаться.

*Таблица 3.13*

**Распределение валовой прибыли между бизнесом, государством, коррупцией и организованной преступностью**

| | Валовая прибыль, млрд. руб. | % от ВВП | Валовая прибыль, млрд. руб. | % от ВВП |
|---|---|---|---|---|
| | 2001 | | 2004 | |
| Валовой внутренний продукт | 8 943,6 | 100 | 16 751,5 | 100 |
| Валовая прибыль (официальная) | 3 692,6 | 41,8 | 6 267,4 | 37,4 |
| Валовая прибыль (включая скрытую) | 4 832,6 | 54,7 | 8 763,4 | 52,3 |
| Налоги на прибыль | 1 070,4 | 12,0 | 1 907,6 | 11,4 |
| Деловая коррупция | 965,9 | 10,8 | 2 177,7 | 13,0 |
| Платежи организованной преступности | 580,0 | 6,5 | 1 088,8 | 6,5 |
| Общие вычеты | 2 806,6 | 31,3 | 5 174,1 | 30,9 |
| Прибыль после вычетов | 2 026,0 | 23,4 | 3 589,3 | 21,4 |
| Валовые инвестиции в основной капитал | 1 689,3 | 18,9 | 3 002,9 | 17,9 |
| Свободный остаток | 336,7 | 4,5 | 585,4 | 3,5 |
| Бегство капитала (минимальная оценка) | 341,9 | 3,8 | 303,6 | 1,8 |

Явление это, разумеется, далеко не новое. Его в свое время переживали все развитые страны. В Америке оно было распространено в конце XIX и начале XX века. Об этом писал столетие назад теоретик «праздного класса» Т. Вёблен, а в середине прошлого века – всемирно знаменитый экономист Дж. К. Гэлбрейт. Но, перечитывая их книги, видишь, что таких масштабов показное потребление нуворишей, как в современной России, даже Америка прошлого никогда не знавала.

Источником этого безобразия служит валовая прибыль, о которой сказано выше и которая густыми потоками и ручейками поменьше растекается по многочисленной бюрократии и воровскому миру. Но не только.

Источником прибыли от верхушечной коррупции служат и спекуляции с ценными бумагами, основанные на доступе к закрытой внутренней информации, и приобретение по заведомо заниженной цене государственных активов, и распоряжение государственной собственностью и финансовыми потоками государственных организаций благодаря связям с высшими властями, и многое другое. Учесть размеры обогащения от этой деятельности невозможно даже приблизительно. Если сложить всю рыночную стоимость активов, находящихся под контролем олигархических групп внутри и вне страны и приобретенных главным образом благодаря коррупционным связям, то речь пойдет о сотнях миллиардов долларов. Это – богатства, стоимость которых намного превышает стоимость годового ВНП России.

Значительная часть этих доходов скрыта в официальной статистике под рубриками «Доход от предпринимательства» и «Доход от собственности». Вместе эти два источника составили в 2003 году почти 1800 млрд. руб. (60 млрд. долл.), или 12,8 процента от ВВП.

В нашей официальной статистике нет данных о дивидендах. Каждая компания выплачивает дивиденды по-своему. Налог с дивидендов до последнего времени начислялся всего в 4 процента, пару лет назад он был повышен до 9 процентов. Почему-то богачи платят со своих акций существенно меньше, чем любой трудяга, у которого автоматически вычитают из зарплаты 13 процентов подоходного налога.

Доходы богачей таятся и в категории «оплата труда», на которую приходится около 40 процентов ВВП. Тут соединены самые разные зарплаты – рядового бюджетника (на уровне прожиточного минимума или ниже), сравнительно высокооплачиваемого работника нефтегазового комплекса, государственных чиновников и менеджеров частных компаний разного уровня и, наконец, высшего звена того же бизнеса – Анатолия Чубайса и Алексея

Миллера с их многочисленными заместителями и их стотысячными, если не миллионными, долларовыми окладами. Там же запрятаны зарплаты и приплаты Вексельберга, Дерипаски, Фридмана и других олигархов вместе с их окружением – за управление своими концернами. Доходы богатого класса скрыты и в издержках компаний, из кассы которых оплачиваются многие их личные расходы – на транспорт, представительство и другие чисто личные расходы.

Всего же на богатый класс выпадает до 30 процентов всех личных доходов населения, а на их потребление как минимум 10 процентов ВВП.

Из сказанного следует несколько выводов. Прежде всего современный российский капитализм – это слияние или сращивание олигархического капитала с коррумпированной бюрократией и организованной преступностью. Поскольку каждый из них заинтересован в максимизации своей доли, система не может существовать иначе, как сокрытием значительной части доходов от государства, то есть полагаясь на большой теневой сектор. Неблагоприятный инвестиционный климат в стране во многом объясняется и необходимостью для предпринимательского класса платить непомерную дань чиновникам и преступным мафиям. На словах государство борется и с коррупцией, и с преступностью. Успехов немного, ибо государство в определенной мере – это те же коррупционеры, а иногда – главари тех же мафий.

На почве дележа валовой прибыли, связанной с ней собственности и финансовых потоков и происходят конфликты между властью и олигархией. Разгром Ходорковского и ЮКОСа и образование «кремлевской олигархической группы» – наиболее яркий пример такого передела, который вряд ли можно считать закончившимся.

Когда размеры частного обогащения достигают таких масштабов, они начинают существенно и весьма негативно влиять на структуру и динамику экономики страны. В последующих двух главах мы проследим это влияние сначала на примере распределения национального продукта и дохода, а затем и на ходе общественного воспроизводства.

Здесь же заметим, что, судя по многочисленным сигналам от предпринимателей, особенно средних и малых, в последние годы усилились односторонние поборы со стороны квазигосударственных учреждений, например естественных монополий. В отличие от взяток налоговым чиновникам, которые могут сопровождаться встречными льготами, такие поборы носят особенно тяжелый характер, так как они беспардонно велики, превышая все разум-

ные возможности для компенсации. Такой грабеж нередко делает продолжение нормального бизнеса невозможным.

В этом смысле естественные монополии находятся в особо выгодном положении, позволяющем извлекать с деловых клиентов взятки, то есть неформальные поборы сверх официальных тарифов за услуги. Например, такого рода добавочная плата, насколько нам известно, взимается за установку на новых предприятиях электрооборудования и за его подключение к сети местными подразделениями РАО «ЕЭС России». Наличие такой практики связано с монопольным положением поставщика электроэнергии, так как у потребителя нет возможности обратиться к конкуренту. Неясно, изменится ли эта ситуация после реформы отрасли и введения рынка электроэнергии, так как после приватизации повышенная плата может быть включена в рыночную цену.

Является ли нынешняя практика инициативой низовых подразделений или частью общей системы, сказать трудно. Выше (в разделе «Миллионеры и менеджеры») описана система вознаграждения менеджеров электрической монополии. При значительной децентрализации управления и контроля местные поборы могут быть тем дополнительным доходом, которым местные менеджеры компенсируют себя за недостаточное жалованье. Но не исключено, что само высшее руководство РАО «ЕЭС России» поощряет низовые поборы, заставляя их часто делиться с ним.

Летом 2007 года стало известно, что непомерные ставки за подключение потребителей к поставкам газа стали назначать и местные представители газовой монополии. За это их публично критиковал в то время первый зампремьера Дмитрий Медведев. Это тем более странно, что сам Медведев возглавляет совет директоров «Газпрома» и должен был бы изначально знать о такой практике.

В довольно откровенном интервью «Комсомольской правде» глава Счетной палаты Сергей Степашин отмечает, что взятки все чаще дают в форме, в которой их получателям легче уходить от уголовной ответственности[200]. Очень часто взятки, поборы, откаты оформляются как производственные затраты, дополнительные услуги и таким образом легализуются.

Руслан Дзарасов, издавший вместе с Д. Новоженовым интересную книгу об инвестиционном процессе в российских корпорациях[201], ввел термин «инсайдерская рента», к каковой он относит совокупность доходов, которые получают собственники и менеджеры благодаря своему особому положению в корпорации. Собственники, как правило, получают наибольшую ее часть, но далеко не всю, немалую долю ухватывают и менеджеры разных рангов. Сюда входят и поборы, о которых только что говорилось.

Еще одна особенность инсайдерской ренты в том, что она расходуется прямо и косвенно на личные нужды получателя (включая и спекулятивные), а потому изымается из производственных расходов. Ее максимизация получателями способствует паразитизму российского капитализма в его олигархических звеньях, но отнюдь не только в них.

В ту же категорию, затратную и бесплодную, можно отнести «аутсайдеров», стригущих ренту извне, – элиту чиновничества и преступности. Их непомерная доля в присвоении и потреблении национального продукта – это одна из главных причин, тормозящих экономический прогресс в России.

---

*Примечания к главе 3*

[135] Рассчитано по: Межотраслевой баланс за 1995 г. Институт научно-экономических исследований Министерства экономики РФ (электронная статистическая база). В последующих опубликованных таблицах «Затраты-выпуск России за 1998 и 1999 годы» газовая отрасль и грузовой транспорт, к сожалению, не показаны отдельно.

[136] РСЕ-00. – С. 528.

[137] РСЕ-00. – С. 567–568; РСЕ-02. – С. 603–608, РСЕ-04. – Табл. 24–19, 24–21, 24–30.

[138] Описание событий в электроэнергетике частично основано на публикации «Кому принадлежит Россия. Энергетика» // КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 45.

[139] В 1990 году на АЭС было выработано 118 млрд. квт/ч. электроэнергии, или 11 процентов от ее общего производства, составлявшего 1082 млрд. квт/ч. В 1999 году производство на АЭС осталось практически тем же – 122 млрд. квт/ч, тогда как общая выработка электроэнергии снизилась до 846 млрд. квт/ч. Таким образом, доля атомных станций выросла до 14 процентов (РСЕ-00. – С. 320).

[140] РАО «ЕЭС России». Отчет о движении денежных средств на 31 декабря 2000 г.

[141] Рассчитано по: РАО «ЕЭС России». Отчет о прибылях и убытках за 2000 г.

[142] См.: Известия. – 2003. – 8 февр.

[143] РЕТ-2. – 2002. – Oct. – Табл. 13 – 14, наш расчет.

[144] Финансовые Известия. – 2002. – 5 марта.

[145] Данные о «Газпроме» на его странице в Интернете: «Газпром. Тепло – людям, надежность – партнерам», раздел «Финансы».

[146] Описание истории концерна во многом основывается на материале «Кому принадлежит Россия. Газовая промышленность» // КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 47.

[147] Forbes. – 2001. – July.

[148] Эти и некоторые другие детали изложены по публикации «Кому принадлежит Россия. Газовая промышленность» // КоммерсантЪ-Власть. – 2001. – № 47.

[149] См.: «Два “Газпрома” хорошо, а один – лучше» // Известия. – 2002. – 5 марта.

[150] Страна.ру. – 2002. – 11 марта.
[151] Страна.ру. – 2002. – 10 янв.
[152] В этом разделе использованы материалы публикации «Кому принадлежит Россия. Железнодорожный транспорт» // КоммерсантЪ-Власть. – 2002. – № 2.
[153] РСЕ, 1998, 2000; Телеинформационная система ВПК. Данные по СССР за 1991 год скорректированы в целях сопоставимости с данными РФ.
[154] См.: **Соколов А.** ВПК на дне // Интернет-страница ЭКААР-Россия, раздел «Форум».
[155] Данные Информагентства ВПК.
[156] См.: Армия: один год с Сергеем Ивановым // Страна.ру. – 2002. – 28 марта.
[157] Описание ГЛОНАСС см. в Интернете на странице Координационного научного информационного центра (КНИТ) Министерства обороны РФ – http://www.rssi.ru/SFCSIC.
[158] См.: Армия у России есть // Красная звезда. – 2002. – 30 марта; Россия модернизирует стратегическую авиацию // Страна.ру. – 2002. – 28 марта.
[159] См.: Источник примечания 20.
[160] См.: Новые «стапели» для самолета пятого поколения // Красная звезда. – 2002. – 29 марта.
[161] Красная звезда. – 2002. – 30 марта.
[162] См.: Мифы и легенды оборонки. Интервью с генеральным директором НПО «Алмаз» Игорем Ашурбейли // Независимое военное обозрение. – 2002. – 29 марта.
[163] «"Хабблу" бы наши приборы». Интервью с генеральным директором НИИ прикладной механики Александром Мезенцевым // Красная звезда. – 2002.– 30 марта.
[164] RFE/RL. – 2002. – March 20.
[165] Оценки капитализации на август 2007 года. Для ОАК и ОСК даются предположительные оценки рыночной капитализации. Существующая до сих пор оценка ОАК проводилась на основе остаточной стоимости, что существенно ниже ее реальной стоимости.
[166] Подробное описание этих процессов на примере США см.: **Меньшиков С.** Миллионеры и менеджеры. – М., 1965.
[167] См.: Деньги. – 2001. – № 43. В этом списке мы поправили две явные ошибки. Во-первых, Алексей Миллер, контролирующий, как утверждают авторы, 50 процентов оборота «Газпрома», ошибочно указан с величиной контролируемого потока, равного только 5 процентам оборота. Во-вторых, Юрий Яковлев, исполнительный директор «Росэнергоатома», указан в списке дважды.
[168] См.: Захват, плавно переходящий в минирование // Газета.ру. – 2002. – 25 мая.
[169] См.: «Межпромбанк» взял «Славнефть» // Газета.ру. – 2002. – 1 мая.
[170] См.: Можно ли руководить «Славнефтью» из СИЗО? // Газета.ру. – 2002. – 8 мая; Предпраздничный удар по Касьянову? // СМИ.ру. – 2002. – 8 мая.
[171] RFE/RL. – 2002. – Mai 16.
[172] См.: Менеджерам РАО «ЕЭС России» нужно найти по $250 тыс. на покупку акций своей компании // Страна.ру. – 2002. – 27 апр.
[173] Наш расчет на основании сокращенного отчета о прибылях и убытках РАО «ЕЭС России» на сайте компании – http://www.rao-ees.ru.

[174] См.: Важный клиент. Банки отрабатывают технологии по обслуживанию VIP-персон // Известия. – 2002. – 27 марта.

[175] См.: Американский журнал «Форбс» насчитывает в России семь миллиардеров // Страна.ру. – 2002. – 1 марта. В список включены также два миллиардера – Рэм Вяхирев и Виктор Черномырдин, проходившие по списку «Форбс» в 2001 году, но не включенные в 2002 году.

[176] РСЕ-00. – С. 266.

[177] РЕТ-2. – 2002. – Февр. – С. 34.

[178] Наш расчет по RET-2. – 2002. – Февр. – С. 16.

[179] Наш расчет по РСЕ-00. – С. 149. Официально удельный вес таких доходов составлял около 20 процентов до принятия Закона о единой ставке подоходного налога. После этого и с учетом выхода из «тени» доля доходов от предпринимательства и собственности увеличилась до 28 процентов. По некоторым оценкам, даже после этого действительные личные доходы населения в целом превышают официальные на 40–50 процентов (см.: Финансовые Известия. – 2002. – 25 апр.).

[180] РСЕ-00. – С. 297.

[181] Источники: РСЕ-2000, 2001, 2004; Сборник Малые предприятия – 2001 (далее – МП2001), Госкомстат, 2002.

[182] Наш расчет по МП2001.

[183] Наш расчет по: Statistical Abstract of the US-2000. – P. 545; Нами включены предприятия с числом занятых от 1–19 человек, кроме обрабатывающей промышленности, где включаются предприятия с числом занятых от 1–99 человек и розничной торговли с числом занятых от 1–29 работников.

[184] См.: Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых // Московский общественный научный фонд. Научные доклады. – М., 2000. – № 119.

[185] См.: Владимир Путин: средний бизнес эффективно работает в когда-то упадочных секторах советской экономики // Страна.ру. – 2001.– 16 окт.

[186] См.: Государство определило 8 условий процветания малого бизнеса // Страна.ру. – 2001. – 17 дек.

[187] См.: Правительство намерено объединить налоги для малого бизнеса в единый налог // Известия. – 2002. – 23 марта; Открытие нового детсада // Известия. – 2002. – 26 апр.

[188] Здесь и дальше методология анализа и учета Госкомстатом теневой экономики изложены по публикации: Методологические положения по статистике. – Вып. 2. Госкомстат России. – М., 1998. – С. 11–130.

[189] См.: Невидимый спрут. Размах теневой экономики в России оценивается в 90–110 миллиардов долларов // Труд. – 2001. – 10 янв.

[190] Источники: РСЕ-2000, 2001, 2002. В скобках – наши оценки.

[191] Наш расчет на основании статистики счета производства в системе национальных счетов. РСЕ-00. – С. 249.

[192] См.: НТВ сообщило о спекуляциях «Славнефти» // СМИ.ру. – 2002. – 13 мая.

[193] Цифровые данные о компании «Славнефть» взяты из ее веб-сайта http://www.slavneft.ru/newsdump/169.1.html.

[194] См.: «Славнефть» как точка сборки // СМИ.ру. – 2002. – 17 мая.

[195] Оценка Госкомстата составляла 23 процента в 1999 году и 18 процентов в 2001 году. Принимая такой масштаб относительного сокращения теневой экономики за достоверный и уменьшая нашу оценку на те же 5 процентов, получаем для 2002 года цифру 30,5 процента.

[196] См.: Невидимый спрут // Труд. – 2002. – 10 янв.

[197] См., в частности: Теневая экономика в России процветает // Аргументы и факты. – 2002. – № 18–19.

[198] См.: Россия и коррупция: кто кого. Аналитический доклад. Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ). – М., 1998, http://www.indem.ru/ic/.

[199] См.: Диагностика российской коррупции: социологический анализ. – М., 2002, http://www.anti-corr.ru/.

[200] Комсомольская правда. – 2007. – 21 июля.

[201] **Дзарасов Р.С., Новоженов Д.В.** Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. – М, 2005.

*Глава 4*

# Как работает наша экономика: производство и распределение дохода

Механизм функционирования любой экономики надо анализировать с двоякой позиции. Одна из них – это исследование того, что представляют собой субъекты экономической деятельности и чем определяется их поведение. Данному аспекту были посвящены предыдущие главы книги. Другой аспект – макроэкономика, то есть поведение многих тысяч, а если включить и индивидуальных потребителей, то десятков миллионов субъектов, взятое в целом и представленное в комплексной итоговой картине. Статистическим выражением такой обобщенной картины является валовой внутренний продукт (ВВП). В ходе предыдущего изложения мы уже не раз о нем упоминали, как бы предполагая, что само это понятие читателю достаточно хорошо известно. Но поскольку мы теперь займемся именно обобщающей категорией, полезно напомнить несколько относящихся к делу определений.

Валовой внутренний продукт есть одновременно: (1) сумма всех первичных, то есть создаваемых в реальной экономике, доходов общества и (2) сумма всех форм конечного использования продукции. Эти две величины, как выяснили теоретики экономики еще в середине XIX века и статистически подтвердили экономисты в середине XX столетия, тождественно равны друг другу. Иначе говоря, сумма первичных доходов, равная сумме заработной платы, валовой прибыли, предпринимательского дохода (все это до вычета налогов, но включая амортизацию основного капитала), всегда равна сумме личного потребления, валовых инвестиций (включая чистый прирост товарных запасов), государственного потребления и чистого экспорта товаров и услуг (то есть их экспорта за вычетом импорта).

Первая сумма представляет собой конечный продукт экономики по источникам создания его добавленной (или вновь произведенной) стоимости, вторая сумма – конечный продукт по его использованию. Конечным он называется потому, что в него не входят текущие материальные затраты на создание продукции, которые тождественно равны промежуточному продукту, то есть

потоку товаров и услуг, поставляемых из одних отраслей в другие и потребляемых там в течение того же периода времени.

Данные о ВНП могут показаться простым статическим (застывшим) слепком с экономики, ее итоговым результатом за год, квартал и т.д. Но их можно рассматривать и как совокупность взаимосвязанных элементов, каждый из которых определяет динамику других ее частей, а следовательно, и экономики в целом. Например, заработная плата и нетрудовые доходы определяют текущие, а отчасти и будущие размеры спроса на товары личного потребления. Валовая прибыль определяет размеры капитальных инвестиций, то есть спроса на инвестиционные товары, причем не только в текущем, но и в следующих периодах времени. Налоги, более или менее пропорциональные предыдущим доходам, определяют объемы текущего государственного спроса. Вместе с тем, совокупный конечный спрос определяет размеры всей национальной продукции и ее распределение по отраслям. От объема продукции, в свою очередь, зависит спрос на рабочую силу, то есть число занятых и величина трудовых доходов. А валовая прибыль (как она определена выше) есть остаток добавленной стоимости после вычета заработной платы.

Таким образом, статистика ВНП отражает тот сложный кругооборот продукции и доходов, который и лежит в основе экономической динамики. После этого краткого вступления мы переходим к рассмотрению структуры ВНП в том виде, как она складывается в капиталистической России.

## 4.1. Структура национального дохода: соотношение между трудовыми доходами и валовой прибылью

Картина распределения ВНП в пореформенный период в сравнении с исходным 1991 годом (то есть последним годом советского периода) представлена в таблице 4.1.

Сопоставляя сначала средние числа за 1992–2003 годы с исходным 1991 годом, замечаем, что доля оплаты наемных работников, то есть заработной платы, мало изменилась, если включать в нее так называемую скрытую оплату труда, – повышение составляет лишь 1,6 процента: с 43,7 до 45,3 процента. Но сама по себе категория скрытой оплаты представляется не вполне определенной. Во-первых, она является весьма приблизительной оценкой, которая дается Госкомстатом с точностью до 1 млрд. руб., тогда как все другие доходы измеряются по отчетным данным

*Таблица 4.1*

**Распределение валового внутреннего продукта по образующим доходам**[202]
(% к итогу)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 1992–2003, средняя |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **ВНП** | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| **Компоненты** | | | | | | | | | | | | | | |
| Оплата труда наемных работников | 43,7 | 36,7 | 44,5 | 49,3 | 45,2 | 49,6 | 50,0 | 47,2 | 40,9 | 39,9 | 45,0 | 46,6 | 46,2 | 45,5 |
| В т.ч. скрытая оплата труда | | | 5,3 | 8,5 | 10,4 | 11,7 | 11,7 | 11,1 | 11,0 | 11,1 | 11,0 | 11,5 | 11,2 | 10,0 |
| Официальная оплата труда | 43,7 | 36,7 | 39,2 | 40,8 | 34,8 | 37,9 | 38,3 | 36,1 | 29,9 | 28,8 | 34,0 | 35,1 | 35,0 | 35,5 |
| Скорректированная оплата труда | 43,7 | 36,7 | 41,8 | 45,0 | 40,0 | 43,7 | 44,1 | 41,6 | 36,4 | 34,3 | 39,5 | 40,8 | 40,6 | 40,3 |
| Чистые налоги на производство и импорт | 4,5 | 3,4 | 10,6 | 9,5 | 7,8 | 13,5 | 14,4 | 15,2 | 15,9 | 17,0 | 15,6 | 14,1 | 13,3 | 12,5 |
| Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы | 51,9 | 59,9 | 44,9 | 41,2 | 43,0 | 36,9 | 35,5 | 37,8 | 43,1 | 42,9 | 39,6 | 39,3 | 40,5 | 42,1 |
| Смешанный доход | 2,6 | 7,0 | 8,7 | 8,9 | 12,3 | 11,8 | 11,9 | 12,7 | 12,1 | 10,7 | 9,7 | 9,5 | (10,1) | 10,5 |
| Валовая прибыль в экономике | 49,3 | 52,9 | 36,2 | 32,3 | 30,7 | 25,1 | 23,6 | 25,1 | 31,0 | 32,2 | 29,9 | 29,8 | (30,4) | 31,6 |

с точностью до 1 млн. руб.. Вот соответствующие цифры о скрытой оплате наемного труда по годам (в млн. руб.)[203]:

*Таблица 4.2*

| | |
|---|---|
| 1994 – 52 000 | 1999 – 525 000 |
| 1995 – 160 000 | 2000 – 782 000 |
| 1996 – 250 000 | 2001 – 993 500 |
| 1997 – 290 000 | 2002 – 1 249 000 |
| 1998 – 277 000 | 2003 – 1 486 000 |

Метод получения этих оценок также весьма сомнителен. Далее, в скрытую оплату труда включен не только так называемый «черный нал», который выдается работодателями рядовым работникам дополнительно, чтобы не платить социальный налог, но также оплата самих капиталистов и высших менеджеров, которая по своему содержанию относится скорее к форме распределения прибыли, нежели к трудовым доходам. Если допустить, что эти компоненты скрытой оплаты приблизительно равны друг другу, то можно вывести скорректированную (не преувеличенную) оценку оплаты труда.

Заметим, что в межотраслевом балансе Госкомстат не делает попытки распределить скрытую оплату труда между отраслями экономики. Скрытая оплата учитывается не в строке «Оплата труда», а в строке «Валовая прибыль и валовой смешанный доход»[204]. Такой подход, строго говоря, не тождествен нетрудовым доходам. Просто Госкомстат рассчитывает валовую прибыль и валовой смешанный доход по отраслям как остаток после вычитания оплаты труда из добавленной стоимости. Но это значит, что отделить трудовую компоненту в скрытой оплате труда статистики не решаются.

Заметим также, что статистическая категория официальной оплаты труда включает в себя отчисление работодателей на социальное страхование, то есть заведомо преувеличивает фонд оплаты, который начислен работникам. Неопубликованная таблица межотраслевого баланса (МОБ) за 1995 год позволяет выделить эти компоненты, но открытые публикации МОБ за последующие годы скрывают их структуру. Сравним, например, суммарные данные рабочего варианта МОБ за 1995 год по всему народному хозяйству с данными СНС (Системы наациональных счетов), опубликованными впоследствии за тот же год (в млрд. деноминированных руб.):

*Таблица 4.3*

| | Млрд. руб. |
|---|---|
| **МОБ 1995 г.** | |
| Оплата труда | 358,9 |
| Отчисления на социальное страхование | 139,9 |
| Фонд оплаты труда – итого | 498,9 |
| **СНС за 1995 г.** | |
| Оплата труда наемных работников | 695,8 |
| В т.ч. скрытая оплата труда | 160,0 |
| открытая оплата труда | 535,8 |

Как видно, доля оплат труда в строгом смысле слова составляла 71,9 процента от общего фонда оплаты труда. Если считать эту долю приблизительно одинаковой для всего постсоветского периода, то удельный вес заработной платы в ВВП сократился по сравнению с 1991 годом до 25,8 процента. Это беспрецедентно малая величина для страны с развитой крупной индустрией и многомиллионной армией наемного труда.

К сожалению, у нас нет возможности привести соответствующие данные для каждого года из пореформенного периода. По данным МОБ за 1990 год, заработная плата составляла 89 процентов от общего фонда оплаты труда, то есть доля отчислений на социальное страхование была существенно меньше. Заработная плата в чистом виде составляла тогда 40,5 процента от ВВП, а в среднем за пореформенный период – лишь 25,8 процента.

Если же брать фонд открытой оплаты труда, включая отчисления на социальное страхование, то его доля, как видно, резко сократилась, причем значительно – с 43,7 процента в 1991 году до 35,8 процента в среднем за последующее десятилетие, то есть почти на одну пятую. При всех колебаниях по отдельным годам вокруг этой средней (в интервале 28,8 – 40,8 процента) она ни разу не превысила показателя советского периода. За этим стоят и падение реальной заработной платы, о чем более подробно – в следующем разд. 4.2, и ее относительное отставание от общей динамики ВНП.

Скорректированная оплата труда (то есть включающая, как мы оговорили выше, половину скрытой оплаты) несколько улучшает эту картину. Среднее падение – с 43,7 до 40,3 процента составляет лишь 3,4 процентных пункта. Тем не менее, общая тенденция остается той же.

Доля нетрудовых доходов (то есть валовой прибыли и смешанных доходов) также в среднем уменьшилась – с 51,9 до 42,5 про-

цента. В значительной мере это сопоставление обманчиво, так как за то же время значительно выросла доля чистых косвенных налогов, включаемых в статистику ВНП, измеряемую в рыночных ценах. Если исключить влияние этого фактора, то доля нетрудовых доходов вырастает до 48,5 процента против 54,3 процента в 1991 году. При этом их распределение на собственно валовую прибыль и смешанные доходы сильно изменилось в пользу последних. Доля частного сектора в 1991 была ничтожно малой. Однако, хотя малый бизнес в капиталистическое время развивался в России не очень успешно, доля смешанных доходов выросла в среднем за этот период до 10,6 процента. Это отразилось и на удельном весе собственно валовой прибыли, составившей в среднем 32 процента сравнительно с 49 процентами в 1991 году.

Но эти данные также нуждаются в корректировке. В главе 3 было показано, что официальное статистическое занижение ВНП составляет не менее 10 процентов, причем практически все оно приходится на валовую прибыль. С учетом этого обстоятельства и корректировки на рост доли чистых косвенных налогов доля нетрудовых доходов в среднем за капиталистический период должна составлять не 42,5, а как минимум 53,7 процента, а доля валовой прибыли не 31,9, а 42,9 процента. С добавлением части скрытой оплаты труда, идущей капиталистам и высшим менеджерам, средняя доля нетрудовых доходов возрастает до 64 процентов, то есть на самом деле существенно возросла сравнительно с соответствующим суммарным показателем за 1991 год – 53,4%.

Те же тенденции видны из прямого сопоставления нетрудовых и трудовых доходов (см. табл. 4.4). Этот показатель совпадает с нормой прибавочного продукта в масштабах общества.

Если ограничиться официальными данными о валовой прибыли и смешанных доходах и соотнести их сумму с суммарной оплатой труда, то окажется, что норма прибавочного продукта в среднем несколько снизилась по сравнению с исходным годом. Поправка на скрытую прибыль несколько увеличивает этот показатель, но ненамного. Если соотнести все нетрудовые доходы (но без учета скрытой прибыли) только с открытой оплатой труда, то средняя норма прибавочного продукта за пореформенный период практически совпадет с уровнем 1991 года, превышая его лишь ненамного. В приведенных оценках игнорируется равное распределение скрытой оплаты труда на нетрудовую и трудовую части, то есть этот показатель был бы примерно таким же, если бы к числителю и знаменателю было добавлено по равной доле. Наконец, с добавлением скрытой прибыли и учетом части скрытой оплаты труда, идущей в доход капиталистического класса, норма приба-

*Таблица 4.4*

**Соотношение нетрудовых и трудовых доходов, %**

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | Средняя, 1992–2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Отношение валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов к оплате труда наемных работников | 119 | 163 | 101 | 84 | 95 | 74 | 71 | 80 | 105 | 108 | 88 | 84 | 88 | 96 |
| То же с учетом скрытых нетрудовых доходов | 119 | 179 | 111 | 92 | 105 | 81 | 78 | 88 | 116 | 119 | 97 | 96 | 100 | 106 |
| Отношение всех нетрудовых доходов к открытой оплате труда | 119 | 163 | 115 | 101 | 124 | 97 | 93 | 105 | 144 | 149 | 120 | 121 | 121 | 121 |
| Отношение скорректированных нетрудовых доходов к открытой оплате труда | 119 | 179 | 127 | 111 | 136 | 107 | 102 | 116 | 158 | 164 | 132 | 128 | 132 | 132 |

вочного продукта возрастает до 133 процентов по сравнению со 119 в 1991 году.

Разумеется, следует отметить принципиальную разницу в содержании сопоставляемых показателей за эти годы. В советский период подавляющая часть валовой прибыли экономики поступала в распоряжение государства или государственных предприятий, тогда как в последующее десятилетие возрастающая часть прибавочного продукта за вычетом налогов находится в распоряжении частных предприятий или отдельных частных собственников и используется ими по собственному усмотрению. Это вносит существенные коррективы в то, как структура ВНП по доходам воздействует на его структуру по использованию и тем самым на динамику экономики в целом. Но об этом более подробно в последующих разделах данной главы.

Сравним структуру доходов в ВВП России с аналогичными данными США. В какой мере положение в нашей стране в этом смысле отличается от ситуации в классической стране современного капитализма?

В США статистика доходов публикуется в более подробной разбивке, чем у нас. В валовой прибыли экономики ежегодно выделяется потребление основного капитала, тогда как Госкомстат публикует такие данные только в межотраслевом балансе, причем не за каждый год. Смешанные доходы в США показаны по трем главным компонентам: предпринимательскому, рентному и процентному доходам.

*Таблица 4.5*

**ВВП по доходам – сравнение с США**[205]

| | **США: средние за 1989–1998 гг., млрд. долл.** | **США: то же, % к итогу** | **Россия: средние за 1992–2001 гг., % к итогу** |
|---|---|---|---|
| ВВП | 6956,8 | 100 | 100 |
| Потребление основного капитала | 856,4 | ... | ... |
| Прибыль корпораций | 587,2 | ... | ... |
| Валовая прибыль экономики – итого | 1443,6 | 20,8 | 31,9 |
| Предпринимательский доход | 472,8 | ... | ... |
| Рентный доход | 92,5 | ... | ... |
| Процентный доход | 410,5 | ... | ... |
| Смешанные доходы – всего | 975,8 | 14,0 | 10,8 |
| Итого нетрудовые доходы | 2419,4 | 34,8 | 42,5 |
| Оплата труда наемных работников | 3971,8 | 57,1 | 44,8 |
| Чистые косвенные налоги | 565,6 | 8,1 | 12,3 |
| Норма прибавочного продукта, % | – | 61 | 97 (133*) |

* С учетом скрытой прибыли.

Из таблицы видно, что в США доля валовой прибыли экономики в полтора раза ниже, чем в России, а доля оплаты труда наемных работников на 27 процентов выше. Зато удельный вес смешанных доходов в США тоже существенно выше за счет отмеченного в главе 3 большего развития малого и среднего бизнеса. В целом же, даже если брать официальные данные и не корректировать их на величину скрытой прибыли, норма прибавочного продукта в России в среднем на 60 процентов выше, чем в главной капиталистической стране, а с учетом скрытых доходов капиталистического класса – в 2,2 раза выше.

В какой-то мере это результат «пиратского» характера российского капитализма, в котором практически не действуют ограничительные правила буржуазно-реформаторского свойства, введенные в США (и других ведущих индустриальных странах Запада) начиная с 30–40-х годов прошлого столетия. Но не только. Капитализм в России унаследовал от нашего социализма низкую оплату труда вкупе с субсидируемыми государством сравнительно низкими коммунальными и социальными расходами потребителей. Вместе с государственной собственностью он присвоил себе и повышенную долю прибавочного продукта, которая раньше доставалась государству, а теперь перешла к частному капиталу.

По всем этим позициям российский капитализм значительно отстает от его более развитых моделей в индустриальных странах Запада. Пойдет ли он в дальнейшем на сближение (конвергенцию) с ними, зависит от многих факторов, которые нам еще предстоит рассмотреть.

## 4.2. Неравенство в распределении дохода и социальное расслоение общества. Роль среднего класса

Капиталистическое развитие, обостренное практическим отсутствием организованного сопротивления со стороны трудящихся слоев населения и сколько-нибудь заметным проявлением социал-демократического или буржуазного социального реформаторства, неизбежно привело к значительному росту неравенства в распределении доходов и национального богатства. Об этом свидетельствует и государственная статистика, которая ведется на протяжении последних десятилетий.

В советское время неравномерность распределения личных доходов систематически сокращалась. За два десятилетия, которые предшествовали распаду Советского Союза (1970–1991 гг.), раз-

*Таблица 4.6*

**Распределение общего дохода населения по группам**[206] (% к итогу)

| | 1970 | 1991 | 1992 | 1994 | 1998 | 2000 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Квинтили (20%) группы населения | | | | | | | | |
| Первая – наименьшие доходы | 7,8 | 11,9 | 6,0 | 5,3 | 6,0 | 6,0 | 5,6 | 5,6 |
| Вторая | 14,8 | 15,8 | 11,6 | 10,2 | 10,4 | 10,4 | 10,4 | 10,3 |
| Третья | 18,0 | 18,8 | 17,6 | 15,2 | 14,8 | 14,8 | 15,4 | 15,3 |
| Четвертая | 22,6 | 22,8 | 26,5 | 23,0 | 21,2 | 21,2 | 22,8 | 22 7 |
| Пятая – наивысшие доходы | 36,8 | 30,7 | 38,3 | 46,3 | 47,6 | 47,6 | 45,8 | 46,1 |
| Отношение пятой к первой квинтили | 4,7 | 2,6 | 6,4 | 8,7 | 7,9 | 7,9 | 8,2 | 8,2 |
| Отношение десятой к первой децили | – | – | 8,0 | 15,1 | 13,8 | 13,8 | 14,0 | 14,3 |
| Коэффициент Джини | – | 0,260 | 0,289 | 0,409 | 0,399 | 0,399 | 0,398 | 0,400 |

рыв между средним доходом высшей и низшей квинтилями сократился значительно – с 4,7 до 2,6 раза. Разумеется, статистика советского времени не учитывала скрытых доходов нелегального сектора экономики, да и доходы высшей партийно-государственной номенклатуры не полностью отражались в официальной статистике. Тем не менее, неоспорима существовавшая в то время сильная тенденция к выравниванию доходов между различными отраслями экономики и регионами страны. Следует помнить, что речь идет о данных по Российской Федерации, в которой распределение доходов было более равномерным, чем в СССР в целом, с ее значительным разрывом, например, между доходами в Прибалтике и Средней Азии.

Коэффициент Джини, которым измеряется степень концентрации доходов, был в России в 1991 году одним из наиболее низких в мире – 0,26 (приблизительно такой же, как в социалистических странах Восточной Европы, и намного ниже, чем в социал-реформистских странах Западной Европы, таких как Швеция, не говоря уже о ведущих странах развитого капиталистического мира и тем более о государствах «третьего мира» с их неизмеримо большим разрывом между богатыми и бедными).

Это отражалось и на характере потребительского рынка, ориентированного преимущественно на преобладание групп населения со сравнительно низкими и средними доходами. Так, в 1991 году на 80 процентов населения с наиболее низкими доходами приходилось 70 процентов всего платежеспособного спроса.

Уравнительный характер распределения доходов был сломлен буквально в первые же годы перехода к капитализму. Уже в 1994 году коэффициент Джини достиг своего предельно высшего значения (0,409) и после этого мало отклонялся в ту или иную сторону. Разрыв между высшей и низшей квинтилями достиг 8,2 в 2003 году, то есть был втрое больше, чем в исходном 1991 году. Разрыв между высшей и низшей децилями достиг 14,3. На 80 процентов населения с низкими и средними доходами приходилось теперь лишь 52 процента всего платежеспособного спроса – намного меньше, чем в последний год при советской власти. Потребительский рынок четко распался на типичные для капиталистической страны элитный и обычный сектора.

В дальнейшем социальное неравенстро продолжало расти. В первой половине 2007 года доля богатейшей десятой части населения составила 30,2 процента всех денежных доходов населения, доля беднейшей части – 2 процента, то есть разрыв между ними достиг 15,1 раза. Более реалистические оценки указывают на много бóльший разрыв в 25, а то и в 40 раз – существенно выше, чем в индустриально развитых странах Запада[207].

Рост неравенства доходов объясняется двоякого рода причинами: во-первых, изменением социальной структуры самих доходов и, во-вторых, влиянием вхождения страны в мировой рынок, то есть большей открытостью к процессам глобализации.

*Таблица 4.7*

**Состав денежных доходов населения**[208] (% к итогу)

| | 1970 | 1990 | 1992 | 1994 | 1998 | 2000 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Доходы от предпринимательства | 2,5 | 3,7 | 8,4 | 16,0 | 14,5 | 15,9 | 12,0 |
| Оплата труда | 83,3 | 76,4 | 73,6 | 64,5 | 64,8 | 61,4 | 63,9 |
| Социальные трансферты | 12,6 | 14,7 | 14,3 | 13,5 | 13,4 | 14,4 | 14,1 |
| Доходы от имущества | 0,6 | 2,5 | 1,0 | 4,5 | 5,5 | 7,1 | 7,8 |
| Другие доходы | 1,0 | 2,7 | 2,7 | 1,5 | 1,8 | 1,2 | 2,2 |

В дореформенной России трудовые доходы (оплата труда и социальные трансферты) были практически единственными видами личных денежных доходов, составляя 96 процентов итога в 1970 году и 91 процент в 1990 году. В действительности доля предпринимательских доходов, скрытая в теневом секторе, была к концу советского периода довольно значительной, превышая, по нашим

расчетам, 10 процентов ВВП. Тем не менее, ради сопоставимости в последующие годы останемся в рамках официальной статистики, которая делает некоторые минимальные поправки на нелегальную экономику.

Рост удельного веса доходов от предпринимательства с 3,7 процента в 1990 году до 15,9 процента в 2000 году и доли доходов от имущества за те же годы с 2,5 до 7,1 процента не мог не привести к росту неравенства в распределении доходов по той простой причине, что такие доходы в среднем значительно выше, чем средняя оплата труда.

Отметим, что официальные данные о неравенстве занижены. Для этого имеются по крайней мере две причины. Во-первых, часть сумм, входящих в категорию «оплата труда», в действительности относится к жалованью и премиям высших менеджеров, фактически относящихся к капиталистическому классу. Во-вторых, как показано в предыдущей главе, значительная часть нетрудовых доходов скрыта от налогообложения или по разным причинам в статистику личных денежных доходов не попадает. Напомним приблизительные оценки этих сумм.

*Таблица 4.8*

**Скрытые доходы** (% от ВВП)

| | |
|---|---|
| 1. Оцененные Госкомстатом скрытые доходы, включенные в ВВП | 23,4 |
| 2. Другие скрытые доходы капиталистического класса | 12,6 |
| 3. Взятки государственных чиновников | 11,7 |
| 4. Доходы организованной преступности | 13,2 |

Мы уже отмечали причины, по которым эти суммы нельзя складывать из-за двойного счета. Бизнес вынужден откупаться как от государственных чиновников, так и от организованной преступности. Кроме того, не все скрытые суммы попадают в личные доходы членов капиталистического класса. Тем не менее, можно полагать, что в действительности доля таких доходов как минимум вдвое больше той, что показана в официальной статистике. Если это так, то и данные о доходах высших квинтилей и децилей населения должны быть существенно скорректированы в сторону повышения. При этих предположениях разрыв в среднем доходе между высшей и низшей децилями в 2000 году возрастает до 25 раз, а коэффициент Джини приближается к 0,5 или даже превосходит эту отметку. Интересно, что именно такую оцен-

ку коэффициента (0,48) приводит один из ежегодных докладов Всемирного банка[209].

Наряду с переходом к капитализму, который сам по себе предполагает значительный разрыв между богатым меньшинством и несостоятельным большинством, рост неравенства был усугублен интеграцией России в мировую экономику и ее большей открытостью к влияниям мирового рынка.

Воздействие глобализации на уровень жизни прослеживается прежде всего по разнице в динамике розничных цен и номинальной заработной платы. Уже на раннем этапе рыночных реформ существенно увеличилась зависимость внутреннего рынка от импорта потребительских товаров, продовольственных и промышленных, кратковременного и длительного пользования. В этой ситуации розничные цены в целом стали в значительной мере ориентироваться на цены импортных товаров, тем более что до половины платежеспособного спроса приходилось на зажиточные слои, которым эти высокие цены были по карману.

Вместе с тем, номинальная заработная плата определялась совсем другими критериями. Исходным был советский уровень, который учитывал традиционную для социализма низкую стоимость жилищно-коммунальных, транспортных и медицинских услуг, практически бесплатное образование. Стоимость этих услуг в новых условиях постепенно росла, но долгое время оставалась сравнительно низкой, определяя и низкий уровень средней заработной платы. Разумеется, немалую роль играла и общеэкономическая обстановка – экономический кризис и стагнация вплоть до 1998 года, значительная безработица, а также низкий уровень организованности наемного труда, отсутствие опыта борьбы за свои права.

*Таблица 4.9*

**Движение номинальной заработной платы, розничных цен и реальной заработной платы**[210]

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Номинальная (прирост, раз) | 1,81 | 10,9 | 9,8 | 3,8 | 2,1 | 1,7 | 1,2 | 1,1 | 1,45 | 1,46 | 1,48 | 1,34 | 1,26 |
| Розничные цены на товары и услуги (прирост, раз) | 1,87 | 16,3 | 9,8 | 4,1 | 2,9 | 1,5 | 1,15 | 1,28 | 1,81 | 1,22 | 1,22 | 1,16 | 1,14 |
| Реальная (прирост, раз) | 0,97 | 0,67 | 1,0 | 0,92 | 0,72 | 1,14 | 1,04 | 0,86 | 0,8 | 1,2 | 1,21 | 1,16 | 1,11 |
| Индекс реальной зарплаты (1990 г. = 100) | 97 | 65 | 65 | 60 | 43 | 49 | 51 | 44 | 35 | 42 | 51 | 59 | 65 |

Как видно из данных таблицы 4.9, рост денежной заработной платы в 1992–1995 годах систематически отставал от роста розничных цен, в результате чего реальная заработная плата (по официальным данным) упала до 43 процентов от уровня 1990 года. В последующие годы экономический спад приостановился, а инфляция цен ослабла. В эти годы рост заработной платы, хотя и слабый, все же обгонял рост цен, но восстановления дореформенного уровня не произошло. В 2003 году реальная заработная плата достигла лишь 61 процента от уровня реальной заработной платы 1990 года и достигла дореформенного уровня лишь к 2007 году.

Понижение реальной заработной платы усиливало социальное неравенство, так как оплата труда абсолютного большинства наемных работников относится к категории средних и низких доходов. В ту же группу попадает и подавляющее большинство пенсионеров. Из этих групп населения систематически воспроизводится устойчивая массовая бедность, то есть из той части народа, чьи доходы систематически находятся за чертой официального прожиточного минимума.

Средний размер пенсий, который в советское время превосходил черту бедности, при капитализме постоянно клонился к прожиточному минимуму, а после кризиса 1998 года упал намного ниже его. Это отставание не удалось поправить несмотря на значительное повышение пенсий при Владимире Путине. Как минимум две трети многомиллионной армии пенсионеров, то есть 25 миллионов, прочно относятся к категории застойной бедности без каких-либо реальных перспектив выхода из этого состояния в ближайшие годы.

Характерно, что и средняя заработная плата наемных работников также систематически снижается относительно прожиточного минимума. Если в 1992 году она превышала черту бедности почти втрое, то к 2001 году она превосходила его лишь в 2,2 раза. К отраслям народного хозяйства, в которых средняя заработная плата либо равна, либо меньше прожиточного уровня, относятся легкая промышленность (особенно текстильная и швейная), сельское хозяйство, здравоохранение, образование, культура. В этих отраслях занято в общей сложности более 20 млн. рабочих и служащих. Вместе с бедствующими пенсионерами это составляет 45 млн. человек. С неработающими членами семьи численность этой застойной армии бедности составляет 55–60 миллионов, или 38–41 процент населения страны.

С годами разрыв между заработками в ряде избранных отраслей, теснее всего связанных с мировым рынком, и в отраслях преимущественно ориентированных на внутренний рынок, систематически увеличивается.

*Таблица 4.10*

**Соотношение средней отраслевой зарплаты к средней по промышленности** (раз)

| | 1970 | 1991 | 2000 | 2003 |
|---|---|---|---|---|
| **Положение улучшилось** | | | | |
| Топливная промышленность | 1,43 | 1,65 | 2,42 | 2,35 |
| Цветная металлургия | 1,52 | 1,60 | 2,26 | 1,80 |
| Финансы, кредит | 0,86 | 1,63 | 1,99 | 2,31 |
| Электроэнергетика | 1,07 | 1,51 | 1,47 | 1,41 |
| Черная металлургия | 1,15 | 1,15 | 1,29 | 1,23 |
| Транспорт | 1,05 | 1,08 | 1,22 | 1,19 |
| Связь | 0,74 | 0,82 | 1,05 | 1,14 |
| **Положение осталось неизменным** | | | | |
| Управление | 0,96 | 0,89 | 0,89 | 1,07 |
| **Положение ухудшилось** | | | | |
| Строительство | 1,14 | 1,15 | 1,02 | 1,02 |
| Машиностроение и металлообработка | 1,00 | 0,97 | 0,77 | 0,83 |
| Легкая промышленность | 0,76 | 0,95 | 0,44 | 0,43 |
| Пищевая промышленность | 0,93 | 1,08 | 0,87 | 0,82 |
| Торговля | 0,72 | 0,78 | 0,58 | 0,61 |
| Здравоохранение | 0,70 | 0,69 | 0,50 | 0,58 |
| Образование | 0,80 | 0,64 | 0,45 | 0,53 |
| Культура и искусство | 0,67 | 0,61 | 0,45 | 0,54 |
| Сельское хозяйство | 0,66 | 0,76 | 0,33 | 0,33 |

В таблице 4.10 показано соотношение средней отраслевой заработной платы по всем отраслям и средней по промышленности. За период с 1991 по 2003 год улучшили свое положение работники в экспортных отраслях (топливной, цветной и черной металлургии), в естественных монополиях (электроэнергетика, транспорт, связь), а также в сфере финансов и кредита.

Относительно ухудшилось положение практически во всех отраслях, работающих преимущественно на внутренний рынок (строительство, машиностроение и металлообработка, легкая и пищевая промышленность, торговля, здравоохранение, образование, культура и искусство, сельское хозяйство).

Наличие широкой полосы застойной бедности заставило правительство Владимира Путина начиная с 2005 года обратиться к «национальным проектам» в области образования, здравоохранения, сельского хозяйства и жилищного строительства и выделить дополнительные бюджетные средства на их развитие. Но, несмотря на небольшие позитивные сдвиги, достичь здесь существенного поворота к лучшему не удалось. Отмеченный в таблице разрыв в отраслевых доходах в основном сохраняется.

Сильное влияние глобализации на рост неравенства видно и по данным о средних доходах по крупным городам и регионам.

В Российской Федерации выделяются только два субъекта, где средний доход намного превосходит средний доход по стране. Это Москва, где сосредоточены штаб-квартиры практически всех крупнейших экспортных концернов страны, большинства ведущих банков, представительства зарубежных компаний, а также Тюменская область – центр нефтяной и газовой индустрии.

Москва в особенности выделяется как сравнительно богатый оазис на фоне окружающей ее бедной провинциальной «пустыни». В 1994 году среднедушевой доход в Москве превышал средний доход по стране в 3,3 раза, а в 2000 году – уже в 4,2 раза. В последующие годы разрыв стал сокращаться, но и в 2003 году он был более чем в три раза. Особенно велик разрыв с некоторыми традиционно русскими регионами европейской части страны:

*Таблица 4.11*

**Соотношение среднедушевых доходов в различных регионах**

| **Среднемесячный доход на душу населения** (в руб.) | | | |
|---|---|---|---|
| | **1994** | **2000** | **2003** |
| Российская Федерация | 206,3 | 2 192,9 | 5 162 |
| Москва | 691,1 | 9 291,3 | 16 819 |
| Санкт-Петербург | 223,2 | 2 589,6 | 6 851 |
| Московская область | 186,6 | 1 908,3 | 4 425 |
| Рязанская область | 140,3 | 1 200,4 | 3 309 |
| Ивановская область | 113,9 | 912,3 | 2 293 |
| Воронежская область | 128,3 | 1 239,0 | 3 391 |
| Ленинградская область | 156,5 | 1 357,1 | 3 037 |
| Нижегородская область | 163,8 | 1 561,6 | 4 022 |
| Ульяновская область | 147,0 | 1 212,3 | 3 063 |
| Тюменская область | 409,4 | 4 905,3 | 10 555 |
| Сибирский федеральный округ | – | 1 765,6 | 4 355 |
| Дальневосточный федеральный округ | – | 2 227,5 | 5 788 |
| **Сравнительный разрыв с Москвой** (раз) | | | |
| Москва/Россия | 3,3 | 4,2 | 3,3 |
| Москва/Московская область | 3,7 | 4,9 | 3,8 |
| Москва/Воронежская область | 5,4 | 7,5 | 5,0 |
| Москва/Рязанская область | 4,9 | 7,7 | 5,1 |
| Москва/Ульяновская область | 4,7 | 7,7 | 5,5 |
| Москва/Санкт-Петербург | 3,1 | 3,6 | 2,5 |

в 2000 году с Воронежской областью – в 7,5 раза, Рязанской и Ульяновской областями – в 7,7 раза. В последние годы разрыв несколько сократился, но все же оставался более чем в 5 раз. Такие разрывы типичны для стран «третьего мира», втянутых в сеть глобализованных экономических связей. Города-паразиты на фоне общего запустения и нищеты...

Резкий рост неравенства влечет за собой ряд серьезных социально-экономических последствий. Поляризация общества создает основу для социальной и политической нестабильности. Массовая нищета питает крайнюю политическую оппозицию. Вопреки утверждениям о появлении в России многочисленного нового среднего класса, имеющего достаточные доходы и являющегося естественной опорой стабильности общества, такое среднее сословие пока сравнительно невелико.

Наталья Римашевская, возглавляющая Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, считает, что усилившееся неравенство вызвало раскол общества на «две России, которые говорят на разных языках и не понимают друг друга... Они противостоят друг другу, все больше отдаляются друг от друга по манере поведения, предпочтениям и ориентации. У них два уровня жизни, два потребительских рынка, которые резко отличаются по ценам и наборам товаров. Особенно опасный аспект этого раскола в том, что политическая элита – это страна богатых и сверхбогатых»[211].

В экономической сфере рост неравенства проявляется в расколе внутреннего рынка на группу товаропроизводителей, которые ориентируются почти исключительно на богатые, элитарные слои общества, и другую группу, которая вынуждена работать на нищее большинство и небогатых середняков с их ограниченным платежеспособным спросом. Первая категория производителей существует за счет сравнительно небольших объемов продаж, но зато весьма высоких цен. Вторая категория не может выйти за пределы доступных массовому потребителю товаров сравнительно невысокого качества.

### *О среднем классе*

В последнее время в литературе все больше обсуждается вопрос о формировании среднего класса, который не принадлежит к обозначенным выше крайним категориям и частично смягчает поляризацию российского общества. Единства мнений относительно определения рамок и признаков среднего класса нет. Предлагаются критерии, которые настолько разнятся, что крайне

затрудняют даже приблизительное количественное определение этой социальной группы.

Проведенное исследование, финансированное «Фондом Карнеги» и взявшее за основу сочетание трех факторов – уровень образования и профессиональной квалификации, материальный достаток и самоидентификацию, относит 7 процентов населения России к среднему классу и считает, что еще у 12 процентов имеются некоторые признаки принадлежности к этому классу[212].

Меткое замечание делает на этот счет профессор Калифорнийского университета в Сан-Диего Акос Рона-Тас в статье «Послекоммунистическая трансформация и отсутствующий средний класс»: «Средний класс, находящийся в меньшинстве, – это абсурд. В демократических странах средний класс – это и есть собственно нация. Типичный член общества – это и есть член среднего класса. Средний класс – это не все граждане, но большинство и представляет то, чем может стать каждый... Российскому среднему классу предстоит долгий путь, прежде чем он достигнет этого состояния. Не составляя большинства, он подчеркивает растущую пропасть между имущими и неимущими. Показное потребление его членами главным образом импортных товаров мало чем помогает отечественной экономике... Российский средний класс находится в первобытной стадии своего развития... и противостоит подавляющему большинству нищего населения страны»[213].

В самом деле, если российский средний класс (вместе с немногочисленной богатой верхушкой) насчитывает только 20 процентов населения страны, то это действительно небольшое меньшинство, которому противостоят 30 процентов людей, живущих за чертой бедности, и еще половина населения, занимающая промежуточное положение между самыми бедными и средним классом, то есть теми, кого западные социологи относят к «нижнему классу». В эту группу входит подавляющее большинство людей труда – обычных рабочих и служащих, чей месячный доход на душу населения колеблется на уровне между 80 и 200 долл. (2000–5000 руб. по курсу 2007 года). Именно их доходами и определяется в конечном счете динамика личного потребления в России.

Отсюда и весьма узкие рамки, в которых развивается отечественное производство. Этот вопрос подробно анализируется в следующем разделе.

## 4.3. Структура валового внутреннего продукта: соотношение между личным потреблением, инвестициями и государственным потреблением

Рассмотренный выше механизм распределения национального дохода, естественно, определяет и структуру агрегатного конечного спроса, то есть структуру использования валового внутреннего продукта (см. табл. 4.12).

Первая его отличительная черта – это крайне низкий (сравнительно с индустриальными странами Запада) удельный вес личного потребления, представленного строкой «Конечное потребление домашних хозяйств». В среднем за весь период 1992–2003 годов оно составляет 46,9 процента от ВВП. Для сравнения заметим, что доля личного потребления в ВВП США мало колеблется и составляет около 67–70 процентов, то есть намного выше, чем в России.

Вывод напрашивается сам собой: российский капитализм воспользовался низкой долей потребления, характерной для советского периода, и сумел поставить ее себе на службу. Если в условиях централизованно-планируемой экономики ограниченное личное потребление было средством выделения значительных ресурсов на капитальные инвестиции и военные цели, то для капиталистического общества оно же стало способом сдерживания роста трудовых доходов и увеличения прибавочной стоимости.

*Таблица 4.12*

**Структура использования валового внутреннего продукта**[214]
(в текущих ценах; % к итогу)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Валовой внутренний продукт в рыночных ценах | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Расходы на конечное потребление | 62,6 | 49,9 | 64,2 | 69,6 | 71,2 | 71,4 | 74,8 | 76,6 | 68,2 | 62,5 | 65,1 | 67,7 |
| Домашнее хозяйство | 41,4 | 33,7 | 40,9 | 44,1 | 49,3 | 48,8 | 50,0 | 54,6 | 51,6 | 46,1 | 49,6 | 49,6 |
| Государственные учреждения | 16,9 | 14,3 | 17,9 | 22,5 | 19,5 | 20,2 | 21,3 | 18,7 | 14,4 | 14,9 | 16,3 | 16,9 |
| Валовое накопление | 37,1 | 35,7 | 27,8 | 25,8 | 25,3 | 24,5 | 22,3 | 16,2 | 15,0 | 18,6 | 21,9 | 20,8 |
| Валовое накопление основного капитала | 23,8 | 24,7 | 21,0 | 22,0 | 21,2 | 21,1 | 19,0 | 17,7 | 15,8 | 17,8 | 18,8 | 18,4 |
| Изменение запасов материальных оборотных средств | 13,3 | 11,0 | 6,8 | 3,8 | 4,1 | 3,4 | 3,3 | –1,5 | –0,8 | –0,7 | 3,2 | 2,4 |
| Чистый экспорт товаров и услуг | 0,3 | 14,4 | 8,0 | 4,6 | 3,5 | 4,1 | 2,9 | 7,2 | 16,8 | 20,4 | 12,6 | 11,5 |

Анализируя таблицу, необходимо учесть, что на данные пореформенного периода большое влияние оказывают значительные скачки в доле чистого экспорта. Если от них отвлечься, то получается небезынтересная картина динамики доли личного потребления в совокупном внутреннем спросе, то есть его места на внутреннем рынке. Здесь обнаруживаются два разных подпериода – 1992–1997 годы, когда доля личного потребления составляла 40–50 процентов, и 1998–2001 годы, когда она выросла до 57–62 процентов внутреннего спроса (то есть ВВП плюс чистый экспорт). Такая существенная разница не могла не сказаться на общей динамике экономического развития – вопрос, к которому мы специально вернемся в следующем разделе.

Однако, чтобы лучше понять влияние доходов на динамику агрегатного спроса, сопоставим сначала долю трудовых доходов в ВВП с долей потребления домашних хозяйств.

Разумеется, прямое сопоставление доходов и личного потребления не вполне правомерно, так как из доходов следовало бы вычесть прямые налоги. Тем не менее, показательна их относительная динамика, учитывая, что доля налогов мало менялась в рассматриваемый период. А выводы таковы. Во-первых, если общая оплата труда, включая скрытую, в период до 1998 года приблизительно соответствовала совокупному личному потреблению, то начиная с 1998 года она систематически отстает от него на 10–15 процентов. Во-вторых, открытая оплата труда отстает от личного потребления в течение всего периода начиная с 1993 года, причем в последние годы составляет лишь 60–65 процентов, а с учетом доли внутреннего спроса в ВВП – только 50–60 процентов от его общей величины.

Это подтверждает наблюдение, сделанное многими авторами, в том числе и нами, в предыдущих работах, что российский рынок товаров и услуг личного потребления все меньше ориентируется на лиц с трудовыми доходами и все больше рассчитывает на круг лиц с иными источниками доходов. Но, поскольку этот второй, преимущественно элитарный, круг потребителей сравнительно невелик по общему числу входящих в него субъектов, низкая доля оплаты труда резко ограничивает общую емкость потребительского рынка.

Другая важная особенность структуры ВВП состоит в существенном превышении валовой прибыли над валовым накоплением капитала.

*Таблица 4.13*

**Трудовые доходы и личное потребление домашних хозяйств**[215]
(удельный вес в ВВП, %)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оплата труда наемных работников | 43,7 | 36,7 | 44,5 | 49,3 | 45,2 | 49,6 | 50 | 47,2 | 40,9 | 39,9 | 45 | 46,2 |
| В т. ч. | | | | | | | | | | | | |
| Скрытая оплата труда | | | 5,3 | 8,5 | 10,4 | 11,7 | 11,7 | 10,1 | 11 | 11,1 | 11 | 11,2 |
| Открытая оплата труда | 43,7 | 36,7 | 39,2 | 40,8 | 34,8 | 37,9 | 38,3 | 36,1 | 29,9 | 28,8 | 34 | 35 |
| Скорректированная оплата труда | 43,7 | 36,7 | 41,8 | 45 | 40 | 43,7 | 44,1 | 41,6 | 36,4 | 34,3 | 39 | 40,6 |
| Потребление домашних хозяйств | 41,4 | 33,7 | 40,9 | 44,1 | 49,3 | 48,8 | 50 | 54,4 | 50,4 | 45,5 | 49,6 | 49,6 |
| То же, % к внутреннему спросу | 41,5 | 39,4 | 44,5 | 46,2 | 51,1 | 50,9 | 51,5 | 58,8 | 61,8 | 57,9 | 56,9 | 56 |
| Отношение оплаты труда к потреблению домашних хозяйств | 105,6 | 108,9 | 108,8 | 111,8 | 91,7 | 101,6 | 100 | 86,8 | 81,2 | 87,7 | 90,4 | 93,1 |
| Отношение открытой оплаты труда к потреблению домашних хозяйств | 105,6 | 108,9 | 95,8 | 92,5 | 69,9 | 77,7 | 76,6 | 66,4 | 59,3 | 63,3 | 66,5 | 70,6 |
| То же с поправкой на долю внутреннего спроса в ВВП | 105,6 | 93,1 | 88,1 | 88,3 | 68,1 | 74,5 | 74,4 | 61,4 | 48,4 | 48,7 | 57,8 | 62,5 |

*Таблица 4.14*

**Валовая прибыль экономики и накопление капитала**
(удельный вес в ВВП, %)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Валовая прибыль экономики и валовой смешанный доход | 51,9 | 59,9 | 44,9 | 41,2 | 43 | 36,9 | 35,5 | 37,8 | 43,1 | 42,9 | 39,5 | 40,5 |
| Смешанный доход | 2,6 | 7 | 8,7 | 8,9 | 12,3 | 11,8 | 11,9 | 12,7 | 12,1 | 10,7 | 9,7 | 10,1 |
| Валовая прибыль экономики | 49,3 | 52,9 | 36,2 | 32,3 | 30,7 | 25,1 | 23,6 | 25,1 | 31 | 32,2 | 29,9 | 30,4 |
| Валовое накопление | 37,1 | 35,7 | 27,8 | 25,8 | 25,3 | 24,5 | 22,3 | 16,2 | 15 | 18,6 | 21,9 | 20,8 |
| Валовое накопление постоянного капитала | 23,8 | 24,7 | 21 | 22 | 21,2 | 21,1 | 19 | 17,7 | 15,8 | 17,8 | 18,8 | 18,4 |
| Валовое накопление к валовой прибыли и смешанным доходам | 0,72 | 0,6 | 0,62 | 0,63 | 0,58 | 0,66 | 0,63 | 0,44 | 0,35 | 0,4 | 0,46 | 0,45 |
| Накопление основного капитала к валовой прибыли экономики | 0,46 | 0,47 | 0,58 | 0,68 | 0,69 | 0,84 | 0,81 | 0,65 | 0,51 | 0,55 | 0,62 | 0,6 |
| Потребление государственных учреждений | 16,9 | 14,3 | 17,9 | 22,5 | 19,5 | 20,2 | 21,3 | 18,7 | 14,4 | 14,4 | 16,9 | 16,9 |
| Чистые косвенные налоги на производство и прибыль | 4,5 | 3,4 | 10,6 | 9,5 | 7,8 | 13,5 | 14,4 | 15,2 | 15,9 | 17 | 15,6 | 13,3 |
| Государственное потребление минус чистые косвенные налоги | 12,4 | 10,9 | 7,3 | 13 | 11,7 | 6,7 | 6,9 | 3,5 | −1,5 | −2,6 | 1,3 | 3,6 |
| Валовое накопление плюс потребление государственных институтов минус косвенные налоги | 49,5 | 46,6 | 35,1 | 38,8 | 37 | 31,2 | 29,2 | 19,7 | 13,5 | 14,5 | 23,2 | 24,4 |
| Отношение предыдущей строки к валовой прибыли экономики и смешанным доходам | 0,95 | 0,78 | 0,78 | 0,94 | 0,86 | 0,85 | 0,82 | 0,52 | 0,31 | 0,32 | 0,59 | 0,6 |

Валовое накопление и в советские годы отставало от валовой прибыли и смешанного дохода, но это объяснялось тем, что значительная часть прибавочного продукта использовалась для государственного потребления, в том числе и на военные нужды. В реформенные годы военные расходы и государственное потребление в целом существенно сократились, но накопление не запол-

нило образовавшегося вакуума, и в результате доля накопления в прибавочном продукте снизилась с 72 процентов в советское время до 60 процентов в среднем в первой половине 1990-х годов и до 40–45 процентов после 1998 года.

Доля накопления основного капитала в собственно валовой прибыли экономики не повторяет такой динамики. Даже наоборот, крупный бизнес расходовал на капиталовложения в среднем даже бóльшую долю прибыли, чем советские предприятия. Но это понятно, если учитывать, что в плановой экономике предприятия были административно ограничены в использовании своей прибыли, тогда как частные компании могут распоряжаться ею более свободно. Тем не менее, они в среднем расходуют не более 50–60 процентов валовой прибыли (включая амортизацию) на капиталовложения в обновление или увеличение основного капитала.

Часто считают, что это вызвано высокими налогами на прибыль. Но это не подтверждается статистикой.

*Таблица 4.15*

**Валовая прибыль и налог на прибыль**[216] (млрд. руб.)

| | **1996** | **1997** | **1998** | **1999** | **2000** | **2003** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Валовая прибыль экономики | 537 | 585 | 696 | 1493 | 2237 | 3481 |
| Налог на прибыль | 97 | 105 | 99 | 221 | 399 | 526 |
| То же, % от валовой прибыли | 18,0 | 18,0 | 14,2 | 14,8 | 17,8 | 15,1 |

Фактически собираемый налог на прибыль колеблется в диапазоне 15–18 процентов от валовой прибыли (то есть намного ниже формальной ставки налогообложения, которая до 2001 г. составляла 35 процентов – без учета льгот на инвестиции, а с их учетом – 23 процента), в 2002 году это соотношение составляло 24 процента и не может даже чисто физически быть существенным препятствием для использования прибыли в целях инвестиций. По расчетам экспертов, менее половины валовых инвестиций крупных и средних предприятий финансируется за счет прибыли (20–21 процент) и 27–28 процентов за счет амортизации[217].

Наконец, остановимся на изменении доли государственного потребления.

Деление государственного потребления на индивидуальные и коллективные товары и услуги в какой-то мере условно. В первую категорию попадают бесплатные для населения услуги в области здравоохранения, образования, культуры, то есть льготы и субси-

*Таблица 4.16*

**Доля потребления государственных учреждений в ВВП**[218] (%)

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Потребление государственных учреждений | 16,9 | 14,3 | 17,9 | 22,5 | 19,5 | 20,2 | 21,3 | 18,7 | 14,4 | 16,3 | 17,6 | 16,9 |
| В т. ч.: | | | | | | | | | | | | |
| На индивидуальные товары и услуги | 6,5 | 7,2 | 8,3 | 9,9 | 9,5 | 9,5 | 9,6 | 8,1 | 6,1 | 6,6 | 7,2 | 7,6 |
| На коллективные услуги | 10,4 | 7,1 | 9,6 | 12,6 | 10,0 | 10,7 | 11,7 | 10,6 | 8,3 | 9,7 | 10,4 | 9,3 |

дии, оплачиваемые государством в этой области. Это только часть расходов государства на социальные нужды и почти вдвое меньше социальных трансфертов в натуральной форме. Последние составляли в 1991 году около 10 процентов от ВВП и в 1998 году 12 процентов. Это значительное расхождение трудно объяснить бесплатными услугами социального характера, которые коммерческие организации оказывают своим работникам.

В коллективные услуги статистика включает расходы на оборону, общегосударственное управление, нерыночную науку. Бросается в глаза, что доля этих затрат вплоть до 1998 года была в среднем такой же, как и в 1991 году, хотя в этот период доля военных расходов резко сократилась. По официальным данным, доля прямых военных расходов (бюджет Министерства обороны) составляла в соответствующие годы:

*Таблица 4.17*

**Прямые военные расходы** (% от ВВП)

| 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 7,0 | 4,7 | 4,2 | 4,7 | 3,2 | 3,0 | 3,3 | 2,4 | 2,4 | 2,66 | 2,6 | 2,67 |

Эти данные явно несовместимы со статистикой национальных счетов, в которых военные расходы отражены не так, как это делается в статистике США и других западных государств. Госкомстат подробно не раскрывает свою методологию в этой области (как, впрочем, и в случае с социальными трансфертами), но некоторые выводы о ней можно сделать, изучая структуру

колонки государственного потребления в ежегодных таблицах «Затраты-выпуск».

Возьмем соответствующие данные за 1999 год. В этом году на коллективные услуги государственных учреждений было затрачено в общей сложности 410,1 млрд. руб. Из них, согласно таблицам «Затраты-выпуск», 393,7 млрд., то есть 96 процентов, пошло на приобретение продукции отрасли «Услуги финансового посредничества, страхования, управления и общественных объединений» (отрасль № 21 в таблицах). Нетрудно догадаться, что в этой расплывчатой категории для удобства фальсификации банки и страховые общества объединены с Министерством обороны, Министерством внутренних дел и другими органами государственного управления. Таким образом, счет военных расходов перенесен из конечного в промежуточное потребление, что, естественно, полностью противоречит нормам общепринятой статистики национальных счетов. Даже в закрытых публикациях межотраслевого баланса в советское время такие художества не применялись, и государственное военное потребление регистрировалось там, где положено, а именно: в конечном потреблении.

Место государственных закупок в общей продукции отдельных отраслей российской экономики сравнительно невелико. Например, судя по данным межотраслевого баланса, в 1999 году из общей продукции машиностроения и металлообработки в 863,2 млрд. руб. только 32 млрд. (3,7 процента) было закуплено государством. Это намного уступало экспорту (21,6 процента), накоплению основного капитала (21,6 процента), закупкам домашних хозяйств (12,8 процента) и промежуточному потреблению (38,3 процента)[219]. В 1991 году доля государства составляла 5,6 процента, экспорта – 15,9 процента, накопления основного капитала – 27 процентов, домашних хозяйств – 9,9 процента и промежуточного потребления – 49,3 процента[220].

Однако данные о поставках военной техники в межотраслевом балансе 1991 года существенно занижены. Исходя из того, что затраты на оборону составляли тогда 7 процентов от ВВП, их общая сумма в 1991 году оценивалась в 97,9 млрд. руб., а закупки вооружения и военной техники – 39,3 млрд.[221] Это в 3,4 раза больше стоимости закупок государства у машиностроения и металлообработки, показанной в балансе за 1991 год. По-видимому, правы те авторы, которые полагают, что значительная часть поставок вооружения государству традиционно скрывается в промежуточном потреблении. Но если верна цифра 39,3 млрд., то доля государства в закупках этой отрасли в 1991 году составляла не 5,6, а 22,4 процента, то есть вчетверо больше.

Что касается данных за 1999 год, то закупки вооружения и военной техники государством составили только 22,1 млрд. руб., что значительно меньше цифры, показанной в таблицах «Затраты-выпуск». Это лишь 2,6 процента от продукции отрасли. Таким образом, можно считать, что реальная доля военного рынка для российского машиностроения снизилась с 22,4 процента в 1991 году до 2,6 процента в 1999 году, или почти в 9 раз. Это падение в статистике национальных счетов практически не учитывается.

Между тем оно играло двоякую роль для экономической динамики. Во-первых, оно способствовало возникновению большого дефицита агрегатного спроса в стране в первой половине 1990-х годов и тем самым косвенно усугубляло общий кризис в экономике. Во-вторых, была снята значительная часть нагрузки, которая лежала на отечественном машиностроении, вынужденном работать на военный комплекс. Однако положительный потенциал этой экономии не был реализован, так как освободившиеся мощности машиностроения не были поставлены на службу обновления и расширения основного капитала. Образовался вакуум, который способствовал длительной депрессии в экономике в целом.

Таким образом, российская экономика функционировала под влиянием нескольких негативных структурных факторов:

- низкий уровень личных доходов и недостаточность потребительского спроса;
- чрезмерный уровень прибавочной стоимости и невозможность его реализации в виде достаточных вложений в обновление и рост основного капитала в сфере производства;
- острая недостаточность агрегатного спроса со стороны государства.

Все эти факторы в сочетании с монетарными (о чем отдельно) и ошибочной экономической политикой оказали сильное негативное воздействие на ход экономического развития.

## 4.4. Динамика валового продукта

С точки зрения динамики развитие российской экономики четко делится на два разных периода:

- общее падение производства в 1992–1998 годах с кратковременным перерывом на застой 1997 года;
- общий рост производства начиная с 1999 года.

Особенности этих периодов видны из различных таблиц, приведенных ранее, и из таблицы 4.19.

В первом периоде размеры общего спада ВВП в течение семи лет составили 41,1 процента, то есть в среднем по 7 процентов ежегодно. Наибольшие темпы падения пришлись на начальный период реформ (1992–1994 гг.), после чего темп падения стал сравнительно умеренным. Вместе с тем, структура падения по годам была различной. Например, в 1992 году резко сократились все без исключения внутренние компоненты ВВП: личное потребление на 30 процентов, государственное потребление на 28 процентов, накопление основного капитала на 11 процентов. Произошел фактический коллапс внутреннего рынка, и только 40-кратное увеличение чистого экспорта (за счет сжатия импорта) позволило зарегистрировать общее падение ВВП лишь на уровне 14,5 процента. В действительности сжатие внутреннего спроса составило 22,5 процента, причем наибольшая часть сокращения (почти 60 процентов) пришлась на личное потребление, больше пятой части (22 процента) – на государственное потребление и еще пятая часть (19,5 процента) – на валовое накопление.

Таким образом, главным фактором острого кризиса была шоковая терапия, проявившаяся в неподготовленном мгновенном освобождении подавляющего большинства цен, особенно на потребительские товары и услуги. В образовавшейся инфляционной спирали личные доходы отставали от роста цен. За один год реальные располагаемые доходы населения снизились на 47,4 процента[222]. Инфляция обесценила и оборотные фонды предприятий, которые вынуждены были резко сократить производство и инвестиции в основной капитал. Однако масштаб падения капитальных вложений в тот первый год, будучи значительным, все же отставал от темпов падения личного потребления. Часть проектов капитального строительства и установка нового оборудования продолжались по инерции, сложившейся в предыдущие годы.

В отличие от этих стихийных процессов сокращение государственного потребления проводилось правительством вполне сознательно и преднамеренно. Е. Гайдар, как он сам рассказывает в своих мемуарах, еще в ноябре 1991 года собрал коллегию Госплана и распорядился резко сократить задания по производству вооружения и военной техники. За один только 1992 год реальный размер военных расходов сократился на 46 процентов, выпуска военной техники и вооружений – на 50,5 процента. В национальных счетах это выразилось в сокращении государственного потребления по категории коллективных услуг на 41,6 процента. В макроэкономических масштабах это было эквивалентно 20 процентам сокращения агрегатного внутреннего спроса. Но фактический раз-

*Таблица 4.18*

**Динамика ВВП и его основных компонентов в сопоставимых ценах**[223]

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 85,5 | 78,1 | 68,1 | 65,3 | 60,9 | 61,5 | 58,9 | 61,3 | 67,0 | 70,1 | 73,4 | 78,7 | 84,3 |
| | −14,5 | −8,7 | −12,7 | −4,1 | −6,7 | +0,9 | −4,3 | +4,7 | +8,7 | +4,9 | +4,7 | +7,3 | +7,1 |
| Потребление домашних хозяйств | 69,6 | 70,4 | 71,3 | 69,3 | 66,0 | 69,6 | 67,9 | 65,6 | 71,4 | 77,7 | 84,3 | 90,6 | 100,8 |
| | −30,4 | +1,2 | +1,2 | −2,8 | −4,7 | +5,4 | −2,4 | −3,4 | +8,9 | +8,7 | +8,5 | +7,5 | +11,3 |
| Потребление государственных учреждений | 72,3 | 67,7 | 65,7 | 66,4 | 66,9 | 65,3 | 65,7 | 66,1 | 67,2 | 66,6 | 68,3 | 69,8 | 71,4 |
| | −27,7 | −6,4 | −2,9 | +1,1 | +0,8 | −2,4 | +0,6 | +3,0 | +1,6 | −0,9 | +2,6 | +2,2 | +2,3 |
| Валовое накопление | 82,3 | 58,1 | 39,9 | 35,6 | 28,3 | 27,3 | 19,4 | 21,1 | 24,7 | 28,4 | 28,1 | 31,8 | 36,2 |
| | −17,7 | −29,4 | −31,2 | −10,8 | −20,6 | −3,6 | −28,7 | +8,5 | +17,3 | +16,7 | −2,6 | +2,2 | +13,9 |
| В т. ч.: | | | | | | | | | | | | | |
| Валовое накопление основного капитала | 88,7 | 65,8 | 48,7 | 45,0 | 36,4 | 34,3 | 30,9 | 32,4 | 37,4 | 41,7 | 42,9 | 48,4 | 53,6 |
| | −11,3 | −25,8 | −26,0 | −7,5 | −19,3 | −5,7 | −9,8 | +4,7 | +15,5 | +11,4 | 2,8 | +12,8 | +10,8 |
| Чистый экспорт товаров и услуг | 4075 | 3024 | 2717 | 2805 | 3399 | 3100 | 6541 | 11271 | 11542 | 10377 | 10710 | 11030 | 10004 |
| | +3,98 | −25,8 | −10,2 | +3,2 | +21,2 | −8,8 | +111 | +72,3 | +2,4 | −10,1 | +10,1 | +3 | −9,3 |

Первая цифра – индекс на базе 1991 г. = 100; вторая цифра – прирост в % в каждом году по сравнению с предыдущим годом.

рушительный эффект был как минимум вдвое бóльшим, так как за падением военного производства последовало резкое сжатие спроса на продукцию сопряженных отраслей.

В целом же кризисный шок 1992 года практически целиком объясняется экономической и финансовой политикой правительства Гайдара. Не будь вызванного этой политикой инфляционного взлета цен и административного сокращения военных расходов, падение производства было бы намного меньшим.

В этом разделе мы сосредоточиваем внимание на поэлементном анализе падения ВВП, отвлекаясь от сопутствовавших институциональных изменений, которые играли самостоятельную разрушительную роль. Мы имеем в виду развал прежней системы центрального планирования и распределения продукции, ликвидацию централизованного планирования и финансирования капитальных инвестиций, нарушение экономических связей России с бывшими союзными республиками, разрушение кооперации в рамках СЭВ и т.д. Все эти процессы играли огромную роль, но наша задача в этом разделе – дать количественную оценку структуры сокращения конечного продукта на каждом этапе капиталистических преобразований. Это лучше всего сделать в рамках поэлементного анализа ВВП.

Подведем итоги компонентного анализа ВВП за весь период 1992–1998 годов, сосредоточив внимание на главной причине – отсутствии в этот период объективных условий для преодоления кризиса и возобновления роста.

Итак, в целом за этот период преобладающими факторами падения и стагнации были валовое накопление, на которое приходится более 60 процентов абсолютного сужения внутреннего конечного спроса, и потребление домашних хозяйств – более

*Таблица 4.19*

**Структура падения конечного спроса в 1992–1998 гг.**

| | Доля, 1991 г., % | Падение, 1992–1998 гг., % | Доля в падении, % |
|---|---|---|---|
| Внутренний конечный спрос | 100,0 | 48,9 | 100,0 |
| Потребление домашних хозяйств | 41,4 | 32,1 | 27,0 |
| Государственное потребление | 16,9 | 34,3 | 11,8 |
| индивидуальные товары и услуги | 6,5 | 3,3 | 0,4 |
| коллективные услуги | 10,4 | 52,2 | 11,4 |
| Валовое накопление | 37,1 | 80,6 | 61,2 |
| накопление основного капитала | 23,8 | 69,1 | 33,6 |

четверти сокращения. Вместе эти два фактора отвечают за 88 процентов общего падения. В валовом накоплении главную роль сыграло падение вложений в основной капитал – 34 процента совокупного сокращения внутреннего спроса. Этот фактор был по меньшей мере в 1,2 раза более важным, чем сжатие личного потребления. Еще 11 процентов приходится на сокращение государственного потребления по статье «Коллективные услуги», то есть главным образом военных затрат. Но это отражает лишь меньшую часть сокращения военных расходов. Если сюда добавить их скрытую часть, спрятанную за непомерно большим сокращением товарных запасов, то доля падения военного спроса вырастет до 38 процентов, обойдя по значимости сокращение капитальных инвестиций.

Однако принципиально важны временны́е различия в динамике этих компонентов. Как личное, так и государственное потребление упало практически сразу, то есть в 1992–1993 годах, и после этого оставались в состоянии депрессии на низком уровне. В отличие от этого падение валового накопления и инвестиций в основной капитал продолжалось на протяжении всего периода, делая продолжение кризиса и стагнацию неизбежными несмотря на стабилизацию личного и государственного потребления.

Поскольку совокупное конечное потребление практически оставалось неизменным после 1994 года, дальнейший значительный и упорный спад капиталовложений нельзя отнести только за счет продолжающегося сжатия внутреннего рынка. Их падение приобретает в какой-то мере самостоятельный, автономный характер. Из фактора, по преимуществу зависимого от объема производства, накопление становится независимым фактором общего сокращения.

Здесь следует сделать некоторые дополнительные замечания. Общий уровень потребительского спроса в эти годы оставался очень низким и не располагал к новым инвестициям. К тому же в это время систематически возрастала доля импорта во внутренних продажах, что предопределяло дальнейшее сокращение отечественного производства потребительских товаров. Это отражалось и на застойном уровне тяжелой промышленности, выпускавшей преимущественно товары промежуточного потребления. Продолжалось падение объема производства в подавляющем большинстве отраслей промышленности, особенно в машиностроении, легкой и даже пищевой промышленности. В 1996–1997 годах степень загрузки производственных мощностей в промышленности в целом составила лишь 54 процента от уровня, который предприятия считали для себя обычным[224]. Компаниям, даже крупным, было не до новых инвестиций.

На эти же годы приходится растущее расстройство платежных отношений в экономике. К 1998 году средняя доля бартера в продажах промышленных предприятий (не считая других форм неденежных расчетов, например векселями) выросла до 51 процента против 42 процентов в 1997 году, 35 процентов в 1996 году и 22 процентов в 1995 году[225]. При таких условиях перспективы вложения новых капиталов в экономику считались неблагоприятными. Общий объем капитальных вложений был даже ниже уровня, необходимого для возмещения выбытия сношенных основных фондов.

Немалую роль сыграло и то обстоятельство, что в этот период основная структура банковского и промышленного монополистического капитала еще только складывалась, и центр внимания олигархических структур был сосредоточен на накоплении капитала в денежной форме, чаще всего за счет пренебрежения к капиталу производительному. В условиях застоя считалось более выгодным делать инвестиции в финансовые инструменты, нежели в основные фонды.

При всех этих дополнительных обстоятельствах в основе застоя в рассматриваемый период лежит деформированная структура ВВП, то есть чрезмерная доля валовой прибыли (прибавочной стоимости) и чрезмерно низкая доля оплаты труда. Со столь высокой долей прибавочной стоимости в экономике (к которой надо прибавлять амортизацию) любая капиталистическая страна должна испытывать трудности с реализацией своей продукции на внутреннем рынке. Это знаменитая «проблема реализации», вокруг которой не раз возникали споры в марксистской теории.

Если прибавочная стоимость не используется целиком в пределах данной страны на накопление, потребление капиталистического класса и другие цели, например перераспределение через механизм государственных финансов, то возникает проблема реализации этой части общественного продукта.

За прошедшее со времени этих дискуссий столетие (начало XX в.) развитый промышленный капитализм нашел два дополнительных способа решения данной проблемы: (1) посредством вмешательства государства в перераспределение доходов и компенсируя с помощью государственного потребления недостаточные частные инвестиции; (2) посредством расширения сферы услуг, что позволяет реализовывать в этой сфере растущую долю прибавочной стоимости, созданную в производственном секторе. Оба способа ведут к увеличению занятости в сфере услуг и государственных учреждениях. Таким образом, общая доля наемных работников растет, а доля прибавочной стоимости, распределяемая непосредственно в виде прибыли, сокращается.

Потребовались десятилетия, чтобы осуществить эту трансформацию, но новорожденный российский капитализм далеко не созрел для того, чтобы воспринять эти преобразования. Он натолкнулся на ту же проблему, которая занимала марксистов в начале века, – проблему, заключающуюся в том, что система не в состоянии обеспечить реализацию продукции на внутреннем рынке, если претендует на присвоение чрезмерной доли прибавочной стоимости.

Из приведенных цифр складывается впечатление, что в России имеются громадные внутренние источники для роста, причем более быстрого, чем в США, поскольку российская экономика может тратить бóльшую долю своего продукта для увеличения производства и социального обеспечения своих граждан. Однако «юный» российский капитализм вовсе не ведет себя таким образом. До сих пор он тратил лишь незначительную часть излишка прибавочной стоимости и амортизации на капитальные вложения. Бóльшую часть этой суммы (после вычета налогов) он использовал для «финансовых инвестиций» (на покупку других фирм), инвестируя в государственные бумаги (которые до августа 1998 г. давали 60% годовых), или переводил для большей сохранности за рубеж, где сосредоточивал их в банках, западных ценных бумагах, недвижимости.

Из-за чрезмерно большой доли прибавочной стоимости в России в 1992–1998 годах наблюдался систематический излишек национальных сбережений над внутренними инвестициями. И это несмотря на значительный по временам дефицит государственного бюджета. Образующийся излишек внутренних накоплений расходовался на финансовые спекуляции внутри страны и на вывоз капитала за рубеж. Интересно, что сумма излишка, выраженная в долларах, приблизительно совпадает с оценками нелегально вывезенного из России капитала.

Анализируя официальную статистику, следует принять во внимание два обстоятельства. Во-первых, индексы цен на капитальные вложения росли быстрее, чем средний дефлятор по ВВП. Следовательно, доля капвложений в ВВП в текущих ценах систематически завышалась. Делая поправку на этот фактор, мы получим совершенно другую цифру, а именно: 9–10 процентов от ВВП. Новые, значительно сокращенные капиталовложения делались только в жилищном строительстве и строительстве административных зданий (включая штаб-квартиры банков и нефтегазовых концернов). В то же время доля оборудования в капитальных инвестициях составляла в России лишь 3–4 процента от ВВП в сравнении с 7–7,5 процента в США. Более половины инвестиций

приходилось на нефтяную и газовую промышленность (в основном на прокладку трубопроводов).

Во-вторых, даже завышенные инфляционные показатели инвестиций были меньше амортизации, означая, что чистые инвестиции отрицательны, составляя от 5 до 10 процентов ВВП в год, и, следовательно, производительный основной капитал сокращался со скоростью, вызывающей тревогу. За годы нового капитализма в России на средства частного капитала практически не было построено ни одного нового крупного производственного предприятия. Возникшая система оказалась совершенно бесплодной с точки зрения процесса создания материальных ценностей и долгое время даже для умеренного экономического роста.

### *Период роста (после 1999 г.)*

В разгар кризиса 1998 года мало кто ожидал, что экономика сможет быстро развернуться и возобновить общий рост, хотя бы и умеренными темпами. Между тем именно так и произошло. За последующие восемь лет (1999–2006) ВВП в реальном выражении вырос на 68,2 процента (в среднем по 6,8 процента ежегодно). И только в 2007 году, т.е. девять лет после начала подъема, дореформенный уровнь ВВП 1991 года был восстановлен. Впрочем, забегая вперед (см. главу 7), заметим, что по промышленному производству страна и в 2007 году оставалась позади пика советского времени. Однако контраст с предыдущим периодом кризиса и стагнации был разительным.

Обычно в анализе причин, обусловивших этот поворот, называют два главных фактора:

(1) почти шестикратную девальвацию рубля, сделавшую значительную часть отечественного производства конкурентоспособной по ценам сравнительно с импортной продукцией и вызвавшей сильный эффект импортозамещения, и

(2) резкое повышение экспортных цен на нефть и газ, что значительно увеличило ресурсы для роста экономики.

Факты в значительной мере подтверждают правильность первого объяснения. Действительно, импорт начал резко сокращаться уже в 1998 году как под влиянием падения производства, так и в результате финансового ступора и резкого роста импортных цен. По результатам за год он сократился на 20 процентов. Но самое резкое падение произошло в 1999 году, когда импорт был меньше, чем в 1997 году, на 45 процентов и меньше уровня предыдущего года на 32 процента.

*Таблица 4.20*

**Импорт товаров в 1997–2003 гг.**

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Млрд. долл. | 72,0 | 58,0 | 39,5 | 44,9 | 53,8 | 60,5 | 75,4 |
| 1997 г. = 100 | 100 | 80,6 | 54,9 | 62,4 | 74,7 | 84,1 | 104,7 |

В последующие годы импорт постепенно восстанавливался, но уровень кризисного 1998 года был превышен лишь шесть лет спустя – в 2003 году, то есть именно к этому времени значение импортозамещения как фактора роста в основном себя исчерпало.

Но что касается экспортных цен на нефть и газ, то их стимулирующее значение могло непосредственно сказываться на приросте номинального ВВП, но на росте реального ВВП оно могло отражаться главным образом косвенно и лишь при определенных условиях. Прямое позитивное влияние на увеличение реального продукта возможно лишь в том случае, если вследствие повышения цены физически растет добыча нефти и газа. Действительно, продукция нефтяной промышленности в 2001 году была больше, чем в 1997 году, на 13,8 процента, продукция газовой индустрии – на 1 процент, причем, достигнув пика в 1999 году, она затем сокращалась. Но дело в том, что доля нефтегазовой промышленности в общей продукции промышленности составляет лишь 13 процентов, а в валовом внутреннем продукте (добавленной стоимости всей экономики) – 6,5 процента[226]. Следовательно, непосредственное добавление этой отрасли к общему приросту ВВП за 1998–2004 годы составило только 3,8 пункта из 37,5. Иначе говоря, не будь физического прироста продукции нефтегазовой промышленности, общий рост ВВП составил бы 33,7 процента, а не 37,5 – изменение малосущественное.

Дополнительное косвенное воздействие роста экспортных цен нефти и газа на реальное увеличение ВВП могло проявиться: (1) через механизм использования валовой прибыли этого сектора для финансирования капитальных инвестиций как в топливной индустрии, так и в других отраслях; (2) через налоговое перераспределение той же валовой прибыли; (3) через прирост промежуточного потребления нефтегазового сектора и его же затраты на оплату наемного труда. Чтобы разобраться в этом вопросе и его значении для экономического роста в целом, продолжим покомпонентный анализ прироста ВВП.

Попробуем теперь оценить составляющие подъема 1999–2006 годов в целом. Расчеты подтверждают, что на внутренний

спрос приходилось 91,4 процента общего прироста ВВП, и только 8,6 процента – на увеличение чистого внешнего спроса (реальный рост экспорта плюс эффект сокращения импорта за счет замещения товарами отечественного производства. При этом приблизительно треть прироста внутреннего спроса приходилась на рост капитальных инвестиций и две трети – на прирост личного потребления.

Этот результат важен по нескольким причинам. Прежде всего он демонстрирует сложный и противоречиый характер воздействия внешнего рынка. Когда ВВП анализируется в номинальном выражении, то есть в текущих ценах, то наиболее отличительной чертой российской экономики является огромный чистый экспорт, достигающий 12 процентов к концу рассматриваемого периода. Именно этот денежный излишек и стоящие за ним высокие нефтегазовые экспортные цены обычно считаются главным финансовым источником экономического подъема. Но когда рост общественного спроса рассматривается в реальном выражении, то есть в сопоставимых ценах, то эффект прироста чистого экспорта (как в табл. 4.21) оказывается отрицательным.

Так получается не только из-за того, что пропадает эффект высоких экспортных цен. Физический объем экспорта рос на протяжении всего периода и за восемь лет (1999–2006) вырос в 2,9 раза, или среднегодовым темпом 9,2 процента, – существенно быстрее ВВП в целом. Таким образом, позитивное влияние внешнего спроса и в физическом выражении не вызывает сомнений.

Мы уже говорили, что под влиянием девальвации импорт стал сокращаться. Но так продолжалось недолго. Начиная с 2000 года импорт растет, движимый внутренним спросом. За последующие семь лет (2000–2006) он вырос в 3,7 раза, или среднегодовым

*Таблица 4.21*

**Структура прироста ВВП в 1999–2006 гг.** (%)

| | Структура ВВП в 1998 г. | Прирост в 1999–2006 гг. | Структура прироста |
|---|---|---|---|
| ВВП – итого | 100,0 | +68,2 | 100,0 |
| Личное потребление | 54,6 | +87,1 | +69,7 |
| Государственное потребление | 18,7 | +20,9 | +5,7 |
| Валовое накопление | 16,2 | +123,0 | +29,2 |
| Внутренний спрос – итого | 89,5 | +72,2 | +105,8 |
| Чистый экспорт | 7,2 | –10,4 | –5,8 |

темпом 20,4 процента. Это постепенно свело к нулю статистический эффект взлета экспорта на ВВП. Тем не менее, оттесняя товары отечественного производства, импорт оказывает позитивное влияние на рост продукции услуг, Так, на импорте основывается половина розничной торговли и значительная часть мобильной телефонной связи.

Заметим также, что бурный рост экспорта был подготовлен предшествовавшим экономическим кризисом, в ходе которого пришли в упадок военные отрасли и машиностроение, потреблявшие значительную часть отечественного сырья и топлива. Эти освободившиеся ресурсы теперь могли питать растущий спрос мирового рынка.

Но главным источником роста был все же внутренний рынок – личное потребление и капитальные инвестиции. Здесь мы рассматриваем источники роста по факторам спроса. Анализ по производственным факторам (труд, капитал, факторная эффективность) делается в главе 8.

Как уже отмечалось, личное потребление в 1999 году резко сократилось, прежде чем начать расти в последующие годы. Относительный вес частного потребления вырос значительно, став главным фактором и заменив в начальной фазе подъема капитальные инвестиции. Устойчивый рост высокими темпами невозможен без роста капитальных инвестиций и является главным фактором подъема. И действительно, инвестиции в капитал в этот период росли со скоростью, почти в два раза превышающей рост ВВП.

Однако мы сможем более или менее полно объяснить рост в 1999–2006 годах, если только удастся ответить на вопрос, почему в официальной статистике наблюдаются глубокие расхождения между динамикой реальных доходов и личного потребления. Соответствующие данные приведены в таблице 4.22.

По данным Госкомстата, реальные доходы на душу населения достигли предкризисного уровня только осенью 2002 года, что рассматривается как определенное достижение. За это же время численность населения России продолжала сокращаться, следовательно, общий реальный доход населения за указанный период рос еще медленнее. Но допустим, что он все же превзошел на 10 процентов уровень 1997 года. Если это так, то как объяснить, что в 2003 году личное потребление в реальном выражении превышало (по данным того же Госкомстата) уровень 1997 года на целых 30 процентов?

Наблюдая за соотношением личного потребления и реальными доходами, видим, что они систематически расходятся. Снача-

*Таблица 4.22*

**Статистический разрыв между реальными доходами и личным потреблением в 1995–2003 гг.**

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Реальные доходы на душу населения (индекс) | 100 | 101,3 | 108,2 | 91,4 | 78,5 | 87,6 | 95,0 | 105,5 | 121,2 |
| Население, млн. | 147,9 | 147,6 | 147,1 | 146,7 | 146,3 | 145,6 | 145,4 | 145,2 | 145,0 |
| Население (индекс) | 100 | 99,8 | 99,5 | 99,2 | 98,9 | 98,4 | 98,3 | 98,2 | 98,0 |
| Реальный доход на душу населения (индекс) | 100 | 101,1 | 107,7 | 90,7 | 77,6 | 86,2 | 93,4 | 103,5 | 118,7 |
| Потребление домашних хозяйств (индекс) | 100 | 95,3 | 100,4 | 98,0 | 93,7 | 102,5 | 111,4 | 120,8 | 129,9 |
| Отношение потребления к доходу | 1,00 | 0,94 | 0,93 | 1,08 | 1,21 | 1,19 | 1,20 | 1,17 | 1,09 |

ла (до 1998 г.) потребление отставало от динамики доходов, а после этого постоянно обгоняло ее. Такое возможно в жизни лишь в том случае, когда население либо сберегает больше обычного, либо, наоборот, расходует на потребление то, что должно было бы нормально сберегать.

И действительно, как видно из таблицы 4.23, фактор сбережений играет очень значительную роль в подъеме 1999–2003 годов.

*Таблица 4.23*

**Фактор сбережений в личном потреблении**
(% от денежных доходов населения)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Денежные доходы населения | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Налоги на личные доходы | 5,6 | 5,8 | 6,3 | 6,2 | 6,6 | 7,8 | 8,9 | 8,6 | 8,3 |
| Располагаемые доходы | 94,4 | 94,2 | 93,7 | 93,8 | 93,4 | 92,2 | 91,1 | 91,4 | 91,7 |
| Покупки товаров и услуг | 70,5 | 69,3 | 68,7 | 77,7 | 78,5 | 75,5 | 74,6 | 73,2 | 69,0 |
| Сбережения в целом | 23,9 | 24,9 | 25,0 | 16,1 | 14,9 | 16,7 | 16,5 | 18,2 | 22,7 |
| На покупку недвижимости | 0,1 | 0,1 | 0,8 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,4 | 1,8 | 2,0 |
| Изменения финансового капитала | 23,8 | 24,8 | 24,2 | 14,8 | 13,6 | 15,5 | 15,1 | 16,4 | 20,7 |
| Чистый рост наличности | 3,6 | 1,4 | 1,6 | 1,7 | 1,8 | 2,8 | 2,0 | 1,7 | 2,7 |

Начиная с 1998 года, ощутив резкое сокращение своих реальных доходов, население начинает компенсировать его относительным уменьшением сбережений и относительным ростом покупок товаров и услуг. Если в нижней точке падения – 1999 году – реальные доходы были меньше, чем в 1997 году, на 18 процентов, то потребительские расходы сократились за это же время только на 6 процентов. Доля расходов на покупку товаров и услуг от общей суммы личных денежных доходов, составлявшая до кризиса 68–70 процентов, во время и после кризиса сразу же увеличилась до 78–79 процентов, то есть на целых 9–10 пунктов. Это и помогло дать толчок личному потреблению, на которое, как мы видели, приходится почти половина всего прироста агрегатного спроса за 1999–2003 годы. Рост доли потребления в доходах (предельная склонность к потреблению) продолжал расти и в 2003 году, играя решающую роль в поддержании общего экономического роста несмотря на падение прироста капитальных инвестиций.

Разумеется, это не могло бы произойти, если бы не существенные изменения в склонности к сбережениям. Как видно из той же таблицы, из трех главных компонентов личных сбережений, а именно: институционных сбережений (вклады в банках, покупка ценных бумаг и т.п.), прироста денег на руках у населения (так называемая «кубышка») и покупок иностранной валюты, – наибольшее сокращение произошло в последней составляющей. Если до кризиса 1998 года на чистую покупку валюты (покупку минус продажу) приходилось от 15 до 21 процента всех личных доходов, то начиная с кризиса ее доля резко падает, составив в решающие 1999–2003 годы лишь 7–8 процентов. Изменения в покупках иностранной валюты не приводятся отдельно в таблице 4.23, но они включаются в показатель продаж финансовых активов.

Покупка валюты всегда была для населения способом уменьшить потери от инфляции. К этому средству прибегали даже менее состоятельные слои общества. Объяснить уменьшение интереса к этой форме сбережений тем, что инфляция стала меньше, можно было бы, ссылаясь на опыт 2001–2002 годов, когда рост потребительских цен действительно стал умеренным. Но ведь наиболее резкий отказ от валютных сбережений приходится как раз на 1998–1999 годы, когда инфляция была еще значительной.

Другое, более реалистическое объяснение состоит в том, что в год кризиса и сразу после него значительная часть населения расходовала на потребление те сбережения, которые у него накопились за предыдущие годы, с тем чтобы поддержать некоторый минимальный уровень, необходимый для существования. В последующие годы, когда реальные доходы вновь стали расти, сло-

жившаяся новая структура расходов сохранилась, то есть расходы на покупку товаров и услуг росли в меру общего роста доходов.

Это относится, конечно, к той части населения, доходы которой превышают прожиточный минимум и у которой имеются возможности делать денежные накопления.

Таким образом, доля потребительских расходов в доходах резко увеличилась в этот период как за счет стремления лиц со средними доходами поддержать привычный уровень потребления, так и в результате практически полного вымывания сбережений у лиц с наименьшими доходами.

Колебания в доле личных сбережений могут и в дальнейшем играть существенную роль в определении темпов роста экономики. Например, возврат к структуре сбережений, характерной для докризисного уровня, несколько замедлил рост ВВП в 2003–2004 годах. И наоборот, дальнейшее сокращение роли покупок валюты как фактора страховки от инфляции могло бы временно способствовать поддержанию умеренных темпов экономического роста даже при застойной динамике капитальных инвестиций.

Подъем 1999–2007 годов приходится на время, когда стал быстро расти средний класс с его преобладающей потребительской склонностью, тогда как период первоначальной погони за денежным накоплением практически закончился. Поэтому можно предположить, что новая структура использования личных доходов – это скорее выработка некоторой новой долговременной нормы, нежели кратковременное отклонение от нее. И если так, то рост личного потребления средним классом может стать одной из основ постоянного роста экономики.

Мы уже отмечали, что на капитальные инвестиции приходилась почти треть прироста реального ВВП в 1999–2006 годах и что они росли значительно быстрее ВВП в целом. Рассмотрим, как этот прирост распределялся по отдельным отраслям экономики (табл. 4.24).

Прежде всего отметим, что доля капитальных вложений в отрасли, производящие товары (то есть промышленность и сельское хозяйство), снизилась с 56–59 процентов в советское время до 41–44 процентов в пореформенный период в целом. Хотя доля промышленности мало изменилась, оставаясь в интервале 34–38 процентов, доля сельского хозяйства сократилась существенно, можно сказать катастрофически – с 15–18 процентов в советское время до 2–3 процентов в пореформенный период. В отраслях, производящих услуги, в годы, предшествовавшие кризису 1998 года, увеличилась доля вложений в жилищное хозяйство (при сокращении их абсолютной величины) и строительства административ-

*Таблица 4.24*

**Структура капитальных инвестиций в 1995–2003 гг. в сравнении с более ранними периодами**[227]

(% к итогу)

| | 1975 | 1980 | 1985 | 1991 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Вся промышленность | 36,1 | 35,6 | 37,0 | 34,7 | 34,4 | 34,8 | 36,4 | 33,3 | 37,2 | 38,3 | 38,7 | 37,2 | 42,5 |
| Электроэнергетика | 3,4 | 3,3 | 3,9 | 2,7 | 5,2 | 6,0 | 6,9 | 6,1 | 4,5 | 3,7 | 3,6 | 4,2 | 5,2 |
| Топливная | 6,6 | 8,6 | 11,5 | 11,1 | 14,4 | 14,9 | 15,4 | 12,1 | 13,9 | 18,5 | 19,2 | 16,8 | 20,5 |
| Нефтяная | 3,8 | 6,0 | 8,3 | 8,0 | 8,4 | 8,0 | 8,5 | 7,3 | 8,7 | 12,0 | 12,7 | 10,6 | 13,3 |
| Нефтепереработка | | | | 0,2 | 1,4 | 1,2 | 0,9 | 1,1 | 0,8 | 1,5 | 1,7 | 1,5 | 1,5 |
| Газ | 1,6 | 1,3 | 2,1 | 1,5 | 2,9 | 4,0 | 4,3 | 2,5 | 3,4 | 4,3 | 3,9 | 3,7 | 4,9 |
| Уголь | 1,1 | 1,2 | 1,0 | 1,4 | 1,7 | 1,7 | 1,6 | 1,2 | 1,0 | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,7 |
| Черная металлургия | – | – | 1,6 | 1,6 | 2,0 | 1,8 | 1,6 | 1,9 | 2,0 | 2,0 | 2,3 | 1,6 | 1,9 |
| Цветная металлургия | – | – | – | 1,6 | 1,9 | 1,6 | 1,9 | 1,6 | 2,4 | 2,7 | 3,2 | 2,7 | 3,0 |
| Химия и нефтехимия | 3,3 | 2,6 | 2,0 | 1,7 | 1,6 | 1,7 | 1,7 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,8 | 1,6 | 1,8 |
| Машиностроение и металлообработка | 9,5 | 8,4 | 8,3 | 6,9 | 3,1 | 3,4 | 3,1 | 3,2 | 3,6 | 3,0 | 3,0 | 3,1 | 3,3 |
| Легкая | 1,2 | 1,0 | 0,9 | 1,2 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Пищевая | 2,2 | 2,2 | 1,9 | 3,1 | 2,7 | 2,7 | 3,1 | 4,1 | 5,8 | 3,4 | 3,2 | 3,8 | 3,6 |
| Сельское хозяйство | 16,9 | 17,0 | 15,1 | 17,8 | 3,5 | 2,9 | 2,5 | 3,0 | 2,9 | 2,6 | 3,9 | 4,4 | 2,9 |
| Транспорт | 11,3 | 12,8 | 12,9 | 8,5 | 13,2 | 13,5 | 15,2 | 14,1 | 18,5 | 21,5 | 20,7 | 17,2 | 18,0 |
| Связь | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 1,4 | 1,8 | 2,8 | 3,5 | 3,2 | 2,6 | 3,0 | 3,4 | 5,4 |
| Розничная, оптовая торговля и общепит | 1,9 | 2,1 | 2,4 | 1,7 | 2,0 | 2,2 | 2,2 | 2,5 | 2,4 | 2,3 | 3,0 | 3,7 | 2,8 |
| Жилищное хозяйство | 15,8 | 14,6 | 16,0 | 18,2 | 22,8 | 20,3 | 16,7 | 16,1 | 14,0 | 11,6 | 11,1 | 13,7 | 8,1 |
| Коммунальное хозяйство | – | – | – | 4,3 | 6,7 | 6,3 | 7,0 | 8,6 | 6,7 | 6,4 | 5,4 | 5,0 | 6,2 |

ных зданий для новых корпораций и банков. В промышленности значительно увеличилась доля топливной промышленности, прежде всего нефтяной и газовой, несколько выросла доля электроэнергетики, зато резко сократилась доля металлургии, химии, легкой индустрии, но особенно машиностроения и металлообработки – с 8–9 процентов в советское время до 3 процентов в пореформенный период. Напомним, что эти сдвиги происходили на фоне общего резкого упадка капитальных вложений в целом.

Когда в 1999–2003 годах рост капитальных инвестиций возобновился, причем первоначально значительными темпами – 5 процентов в 1999 году, 17 процентов в 2000 году и 7 процентов в 2001 году, то сразу же возник вопрос, насколько широко это затронуло экономику и промышленность в целом. Из таблицы 4.24 видно, что в это время значительно выросла доля топливной промышленности, цветной металлургии, транспорта и связи. Однако из таблицы не ясно, какая доля общего прироста инвестиций в годы подъема приходится на эти отрасли. Ведь при значительном взлете суммарных инвестиций и другие отрасли могли участвовать в этом общем буме, даже если их доля не менялась или не слишком падала. В таблице 4.25 суммированы результаты расчетов, показывающих именно характер этого распределения.

*Таблица 4.25*

**Распределение прироста капитальных инвестиций в 1999–2003 гг. по отраслям экономики**

| | 1999–2003 |
|---|---|
| Реальный рост (%) | 50 |
| Промышленность | 86,4 |
| Топливная | 44,1 |
| Сталь | 13,2 |
| Цветная металлургия | 13,6 |
| Машиностроение | 8,2 |
| Пищевая | 2,3 |
| Прочая промышленность | 5,1 |
| Электоэнергетика | –22,2 |
| Транспорт | –2,7 |
| Связь | 18,2 |
| Все другие отрасли | –4,6 |

За 1999–2003 годы практически весь прирост капитальных инвестиций приходился на нефтяную и газовую промышленность, цветную металлургию и транспорт. Машиностроению до-

сталось всего лишь 8 процентов общего прироста. В других отраслях промышленности в это время прирост капитальных инвестиций был минимальным, а в таком важном секторе, как электроэнергетика, они даже сокращались.

Узость и ограниченность фронта капитальных инвестиций объясняются большой разницей в прибыльности основных экспортных отраслей и секторов, работающих преимущественно на внутренний рынок. Рост сверхприбыли за счет внешней конъюнктуры в нефтяной и газовой промышленности, а также в цветной металлургии сделал возможным значительный рост вложений в данные отрасли. Косвенно от этого выгадало и машиностроение за счет заказов экспортных отраслей. Но во всех других отраслях временное восстановление конкурентоспособности за счет девальвации рубля не создало достаточных стимулов для обновления основного капитала. Рост производства в этих отраслях шел в основном за счет подключения ранее простаивавших мощностей. Несколько особняком стоит пищевая индустрия, и то лишь на короткое время.

Результатом этой неравномерности было то, что даже в годы значительного общего прироста капитальных инвестиций большая часть возникшего в экономике потенциала для финансирования капиталовложений не была реализована. Излишний денежный капитал, возникавший в экспортных отраслях за счет природной ренты, не находил применения в капиталодефицитных отраслях и продолжал уходить за границу.

В какой-то мере здесь повинна неразвитость кредитно-финансового механизма, который не обеспечивает перелив капитала из экспортных отраслей в отрасли, работающие на внутренний рынок. Но при заведомой разнице в норме рентабельности в этих двух секторах экономики ожидать от стихийного рыночного механизма ликвидации такого перекоса было бы нереалистично.

Таким образом, возникает дилемма: если структурный перекос в прибыльности двух важнейших секторов не будет ликвидирован, то и ждать общего обновления основного капитала, а следовательно, и модернизации экономики в целом не приходится, как и создания предпосылок для ее спонтанного роста достаточно быстрыми темпами. Все это невозможно без активной промышленной политики со стороны государства.

Остается и ранее рассмотренная проблема суженного потребительского спроса в результате крайне неравномерного распределения национального дохода. В ходе подъема, продолжающегося до сих пор, нарастание проблемы застойной бедности большой части населения России было частично компенсировано (но от-

нюдь не снято!) ростом среднего класса и сокращением нормы сбережения. Коренная проблема хронического недостатка потребительского спроса останется до тех пор, пока не произойдет существенного перераспределения национального дохода и установления более нормального соотношения между оплатой труда и валовой прибылью.

Таким образом, будущая динамика российской экономики решающим образом зависит от преодоления двух главных структурных диспропорций:

(1) перекоса в пользу валовой прибыли за счет недостаточной оплаты труда;
(2) перекоса в пользу экспортных отраслей за счет неправильного распределения природной ренты.

Нетрудно видеть, что эти две проблемы тесно взаимосвязаны. Расширение доли труда в распределении национального дохода автоматически увеличит внутренний потребительский спрос населения и будет способствовать ликвидации излишнего денежного капитала в экономике.

Но добиться решения этих проблем вряд ли возможно без серьезного изменения принципов экономической политики государства. Эти вопросы более подробно рассматриваются в главе 5.

---

*Примечания к главе 4*

[202] Источники: РСЕ-00. – С. 142, 250; РСЕ-02. – С. 280; РСЕ-04. – Табл. 12.5,7; НСР. – 1998–2000. – Госкомстат, 2001. Табл. 2.3. Цифры, приводимые в скобках, – наши оценки.

[203] НСР-2001. – Табл. 2.3.

[204] В публикации Госкомстата сказано буквально следующее: «В соответствии с методологией СНС (то есть системы национальных счетов. – *С.М.*) оплата труда наемных работников включает отчисления работодателей на социальное страхование. Скрытая оплата труда по отраслям экономики учтена в составе валовой прибыли и валового смешанного дохода». Система таблиц «Затраты-выпуск России за 1998–1999 годы. Статистический сборник». Госкомстат. – М., 2002. – С. 3.

[205] Данные по США – Economic Report of the President of the US, 2000.

[206] Источники: РСЕ-2000, 2001, 2004.

[207] См.: Новые Известия. – 2007. – 7 авг.

[208] Источники: РСЕ-2000, 2001, 2004.

[209] From Plan to Market. World Development Report. – 1996. – P. 89.

[210] Источники: РСЕ-2000, 2001, 2004.

[211] См.: Интервью с Н. Римашевской // Век. – 2002. – № 30.

[212] См.: Интервью с Еленой Авраамовой // Новые Известия. – 2002. – 14 нояб.

[213] Цит. по: Аналитический обзор агентства ЮПИ // Российский средний класс. – 2002. – 18 дек.

[214] Источники: РСЕ-2000, 2001, 2004.
[215] Источники: Национальные счета России в 1993–2000; РСЕ-2000, 2004.
[216] Источники: RET-2002. – № 3; РСЕ-2000, 2001, 2004.
[217] См. RET-2002. – № 3. – P .63.
[218] РСЕ-2000, 2001, 2004.
[219] Рассчитано по: «Затраты-выпуск России за 1998–1999 годы». – С. 159–161.
[220] Рассчитано по: Межотраслевой баланс за 1991 год, данные Института мировой экономики и информатизации (ИМЭИ).
[221] Рассчитано по: РСЕ-00; Экономика и жизнь. – 1998. – № 30.
[222] РСЕ-00. – С. 141.
[223] Источники: Национальные счета России в 1993–2004; РСЕ-00. – С. 265; RET. – 2002. – Июнь. – С. 15.
[224] RET1. – 2002. – № 3. – P. 126.
[225] Там же.
[226] Рассчитано по: РСЕ-01 и ЗВР. 1998–1999.
[227] Там же. Табл. 22.5; РСЕ-04. Табл. 22.4.

*Глава 5*

# Экономическая политика

Развитие позднего капитализма в России сопровождалось почти непрерывной дискуссией по поводу роли государства и государственного вмешательства в экономику. На противоположных полюсах оказались те, кто выступает за сокращение вмешательства и доли государства до минимума, и те, кто, напротив, считает активную экономическую политику важнейшим средством преодоления кризиса и структурных противоречий. Первое направление представлено так называемым неолиберализмом, второе – различными течениями – от сторонников Кейнса до коммунистов.

За исключением короткого периода пребывания у власти правительства Евгения Примакова (сентябрь 1998 – апрель 1999 г.), все кабинеты министров (Гайдар, Черномырдин, Кириенко, Путин, Касьянов, Фрадков) проводили неолиберальный курс, по крайней мере декларативно. Что же касается сторонников активного государственного вмешательства, то им приходилось почти все время довольствоваться ролью оппозиции.

Существуют несколько причин преобладания неолиберализма в российской экономической политике. Во-первых, вскоре после избрания президентом Бориса Ельцина он передал бразды управления экономикой приверженцам неолиберальных теорий (Гайдару, Чубайсу и др.), которые еще в последние годы советской власти находились под сильным идейным влиянием сторонников этого направления на Западе, где оно стало преобладающим в экономической политике с начала 1980-х годов, то есть со времени прихода к власти Рональда Рейгана в США и Маргарет Тэтчер в Великобритании. Ту же линию проводили Международный валютный фонд и Всемирный банк, от которого новые российские правительства рассчитывали получить финансовую поддержку.

Во-вторых, идеи наименьшей роли государства в экономике соответствовали интересам нарождавшейся финансовой олигархии в России, которая считала государство своим орудием, а не господином, которому надо было подчиняться и его слушаться.

Собственно говоря, победа этих идей среди западной элиты была связана с наступлением эпохи транснационального капитализма, для которого национальное государственное регулирование было скорее препятствием к безграничному господству на мировом рынке. Российские концерны и банки быстро вписались в транснациональную идеологию и сделали ее своей.

На этой основе сложился союз неолиберальных идеологов, призванных к власти Ельциным для строительства капитализма, и прямых представителей нарождавшегося класса монополистической буржуазии. Долгое время (1993–1997 гг.) этот союз олицетворялся премьер-министром Виктором Черномырдиным, представлявшим бывшую советскую экономическую бюрократию, сросшуюся с новыми мультимиллионерами, и его первым заместителем Анатолием Чубайсом, который, с одной стороны, успешно раздавал наиболее ценные государственные активы тем же миллиардерам, а с другой – выполнял функию негласного гауляйтера западной финансовой элиты при российском правительстве. Наибольшие «успехи» в строительстве капитализма и, соответственно, в разрушении российской экономики были достигнуты именно в то время, когда под крылом Ельцина господствовала эта парочка. Получив скипетр от Гайдара, спровоцировавшего первое крутое падение экономики в 1992 году, они председательствовали при ее дальнейшем разложении, завершившемся финансовым кризисом 1998 года.

Правительства Владимира Путина и Михаила Касьянова не отличались столь явным сращиванием политической верхушки с финансовой олигархией – внутренней и внешней. Если Путина и подозревали в таких связях, то лишь со второстепенными группировками, которые отнюдь не всегда одерживали верх над соперниками, несмотря на близость к президенту. Хотя Касьянов и считается представителем и ставленником так называемой «семьи», которая включала представителей ряда старых олигархических группировок, в его кабинете верховодило новое поколение неолиберальных идеологов, пришедших на смену Гайдару и Чубайсу. В отличие от своих предшественников они могут похвастаться тем, что при них экономика по крайней мере растет. В этом они видят доказательство правильности либеральных установок. Но верно ли это?

После отставки Касьянова и замены его Фрадковым в начале 2004 года произошли три существенных изменения. Во-первых, несмотря на преобладание неолиберальной экономической политики в министерствах (Герман Греф возглавлял Министрство экономического развития и торговли, Алексей Кудрин – министр

финансов, а Михаил Зурабов был министром социального обеспечения), Фрадков постоянно поддерживал министров, занимающихся отдельными секторами экономики (сельское хозяйство, промышленность, транспорт) и настаивал на более активной роли государства вплоть до предложений введения индикативного планирования. Однако кабинет оставался расколотым, а президент долго не вставал ни на одну сторону. Только под конец своего президентства Путин начал склоняться к активной промышленной политике. Во-вторых, еще раньше Путин организовал атаку на финансово-промышленную группу Ходорковского и сильно прижал всех олигархов. В-третьих, Путин создал собственную «кремлевскую олигархическую группу» под предлогом необходимости восстановления государственного контроля над ключевыми отраслями экономики. Таким образом, влияние неолибералов стало слабеть.

Одной из главных задач, поставленных Путиным, было удвоение российского ВВП к 2010 году. Еще в бытность премьерства Касьянова он обязал его ускорить ежегодный рост, но встретился с сопротивлением неолибералов, в частности Грефа. Путин предложил достичь ежегодного прироста в 7,2 процента. Новый премьер Фрадков поддержал президента, но Греф высказался в том духе, что предложение слишком амбициозно. Путин настаивал на цели удвоения, однако не было предложено никаких изменений экономической политики, которые позволили бы ее достичь. Поскольку в реальности оставалась неолиберальная политика, то такое ускорение роста было невозможным. В действительности рост составил в это время 6–6,5 процента – почти на единицу ниже поставленной цели. Даже несмотря на то, что в последние годы были получены дополнительные нефтедоллары, они не были использованы для ускорения роста.

Коренное противоречие в концепции неолиберализма заключается в том, что, утверждая в качестве главной цели минимизацию доли государства в экономике, она в то же время возлагает осуществление этой задачи именно на государство. Получается что-то вроде одного из основополагающих принципов теории научного коммунизма, когда провозглашаемая цель – отмирание государства – осуществлялась через всемерное развитие его функций по руководству обществом. Конечно, можно возразить, что противоречивость неолиберализа – это, во-первых, явление временное и что с завершением периода необходимых структурных реформ роль государства сама собой уменьшится. А во-вторых, никакие институциональные преобразования невозможны без активного участия государства, которое только и способно законо-

дательно оформить свое максимальное непосредственное неучастие в экономическом процессе.

Но дело в том, что в ходе коренной ломки институтов и связей, присущих социалистическому обществу и плановому хозяйству, возникают явления, которые негативно воздействуют на экономическую динамику. Первоначально предполагалось, что эти негативные процессы продлятся недолго и могут быть скорректированы средствами текущей макроэкономической политики. Во всяком случае, после построения основ капиталистического хозяйства и основ современной рыночной инфраструктуры экономическая динамика должна была войти в норму и следовать свойственной капитализму тенденции к расширенному воспроизводству. Но в России этого не случилось. Институциональные изменения, которые мы далее объединяем под рубрикой структурных реформ, оказались разрушительными и в начале преобразований и продолжают тормозить развитие экономики в последующем. Причем в ряде случаев макроэкономическая политика не только не корректировала эти негативы, но и способствовала их нарастанию. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

## 5.1. Роль структурных реформ

Согласно неолиберальной концепции, первоначальные рыночные преобразования были сосредоточены на двух главных пунктах:

(1) освобождение предприятий от контроля со стороны плановых органов и введение свободы ценообразования;
(2) передача предприятий в частную собственность (приватизация).

Эти две реформы считались достаточными для того, чтобы рыночное хозяйство начало нормально функционировать.

Мы не будем вникать в ограниченность этого подхода, который игнорировал такой важнейший компонент, как необходимость создания рыночной инфраструктуры взамен демонтируемой плановой системы. Не станем также входить в обсуждение вопроса о темпе преобразований и связанной с ним дилемме «шок или постепенность». Не будем повторять критику приватизации, которая на практике превратилась в разграбление государственной собственности. Даже отвлекаясь от этих аспектов, можно утверждать, что двух указанных преобразований было достаточно, чтобы повергнуть российскую экономику в кризис.

Готовя либерализацию цен, правительство Гайдара не учло, к какой инфляции это может привести. Проведенные им расчеты показывали, что двукратного возрастания розничных цен должно было хватить, чтобы свести на нет имевший в то время место товарный дефицит. В действительности же только за январь 1992 года – один месяц после высвобождения цен – они выросли вшестеро, а в целом за год (с декабря 1991 по декабрь 1992 г.) – в 26 раз. Инфляцию еще долго не удавалось остановить или хотя бы свести к минимуму. В 1993 году потребительские цены выросли еще в 9,4 раза, в 1994 году – в 3,2 раза[228]. Такого результата авторы либерализации цен, конечно, не ожидали.

В чем же заключался их просчет? Прежде всего в том, что, будучи освобождены от плановых заданий и получив свободу установления цен, предприятия и торговые организации отнюдь не стремились поддерживать достигнутый уровень производства и продаж, а начали даже его сокращать. Расчет был на то, чтобы, играя на повышении цен, при меньших объемах получить ту же или бóльшую прибыль. В условиях первоначального дефицита это было вполне возможно[229].

В отраслях со сравнительно высокой степенью монополизации рынка вступил в действие обычный для капитализма механизм максимизации прибыли при сокращении производства. Но в других отраслях новые предприниматели копировали тот же почерк максимизации прибыли, пользуясь искусственно создаваемым дефицитом. Как видно из главы 4 (табл. 4.2), именно в 1992 году доля валовой прибыли в экономике достигла рекордно высокой точки, несмотря на резкое сокращение ВВП. Кризис производства обострялся нехваткой оборотных средств, обесцененных инфляцией и развалом традиционных хозяйственных связей.

Усилилась также конкуренция иностранных товаров, впервые получивших свободный доступ на российский рынок. Приток импортных товаров в какой-то мере компенсировал нехватку внутреннего предложения, но их цены с учетом прибыли торговых посредников росли не менее быстро, чем цены товаров отечественного производства. И главное: непредвиденный размах инфляции резко сократил покупательную способность населения и предприятий, создав дополнительный хаос и дезорганизацию в функционировании всей экономики.

Немалую лепту в обострение кризиса внесла и приватизация, которая, особенно на первом этапе, разрушила сложившиеся внутриотраслевые связи и формы совместной деятельности. Наиболее негативный эффект приватизации состоял в том, что она способствовала присвоению государственных предприятий новы-

ми собственниками капитала, который использовался ими не в производственных целях, а для личного обогащения, причем часть денежного капитала была вывезена за рубеж. Психология этого разграбления описана в главе 2.

После кризиса 1998 года интенсивность структурных реформ на какое-то время резко снизилась. Их возобновление относится лишь к 2000 году, когда при новом президенте Владимире Путине на руководство экономическим блоком в правительстве были поставлены неолибералы «нового поколения» – Герман Греф и Алексей Кудрин, а в советники президента назначен еще один экономист из той же категории – Андрей Илларионов. Тогда же была сформулирована и долговременная программа экономической политики, которая своей центральной целью ставила дальнейшее уменьшение роли государства в экономике, в частности проведение нескольких институциональных реформ – расформирование естественных монополий и совокупность реформ в социальной сфере, включая перестройку жилищно-коммунального хозяйства.

Проблемы естественных монополий (электроэнергетика, газ, железные дороги) мы уже рассматривали в главе 3. Суть реформ в этой сфере заключается, во-первых, в передаче в частную собственность того, что еще в этих отраслях не приватизировано, и, во-вторых, создание в них свободного рынка, то есть практически полную либерализацию цен. Таким образом, речь идет об осуществлении чего-то вроде первоначальной реформы Гайдара–Чубайса в миниатюре. В отличие от реформы 1992–1994 годов новая серия преобразований осуществляется не шоком, а постепенно: проходит процесс длительного обсуждения на разных уровнях государственной власти. Это не меняет сути дела, хотя и вносит коррективы в процесс их реализации.

Из прошлого опыта вытекает, да это и не скрывают инициаторы самих реформ, что их результатом станет повышение тарифов на электроэнергию, газ и пользование железными дорогами. Инфляционные последствия этих мер очевидны. Официальные оценки роста тарифов на электроэнергию составляют 3 и более раза. Это автоматически влечет за собой увеличение удельных затрат во всех отраслях экономики и, следовательно, общее повышение цен.

Насколько негативно скажется очередная приватизация на производстве, заранее сказать трудно, но из обсуждения перспектив функционирования частных компаний в области электроэнергетики следует, что они собираются закрывать часть переданных им производственных мощностей под предлогом недостаточной

рентабельности. Такая перспектива заведомо не сулит ни роста производства электроэнергии, ни технического обновления отрасли, ни создания условий для свободной конкуренции.

Проанализируем также совокупность реформ, намеченных в сфере социальных услуг: здравоохранении, образовании, пенсионном обеспечении, жилищно-коммунальном хозяйстве. Отвлекаясь от деталей и конкретных особенностей каждой из них, общим направлением этих реформ является переход на рыночный принцип платности: все указанные социальные услуги рассматриваются идеологами «неолиберализма» как товар, за который надо платить по его полной стоимости.

Мы не останавливаемся здесь на вопросе о том, какая система социальных услуг лучше и эффективнее – рыночная или льготно-бесплатная (социалистическая). Недостатки последней в СССР не отменяют того факта, что она применяется довольно успешно и эффективно в ряде развитых стран Запада (например, система бесплатной медицины в Швеции и Канаде, бесплатного начального и среднего образования во многих странах Западной Европы и США). Столь же бесспорно, что платность здравоохранения сама по себе отнюдь не обеспечивает его высокого качества и доступности в передовых западных странах. Последнее обстоятельство автор может засвидетельствовать лично, так как пользуется такой системой в Нидерландах уже десять с лишним лет. Спорить обо всем этом можно до бесконечности.

Главный же вопрос, который перед нами стоит, совсем другой: подготовлены ли эти реформы той экономической средой, которая в России сейчас реально существует? Платность социальных услуг предполагает способность большинства населения их оплачивать по полной стоимости, то есть наличие достаточно высокого уровня личных доходов. Поскольку большинство населения зарабатывает на жизнь прежде всего наемным трудом, то предполагается, что заработная плата должна включать затраты на социальные услуги по их полной стоимости. Между тем существующая структура заработной платы, доставшаяся нам в наследство от социализма, исключала и исключает эти затраты. Следовательно, указанные реформы лучше всего осуществлять по мере того, как большинство населения перейдет в категорию среднего класса и будет иметь доход, существенно превышающий прожиточный минимум и позволяющий оплачивать все необходимые социальные услуги по рыночным ценам.

В западноевропейских странах, которые отнюдь не являются социалистическими, потребность в принятии бесплатных или льготных, то есть полностью или частично оплачиваемых госу-

дарством, социальных услуг возникла в первой половине XX века, когда преобладающий уровень заработной платы не покрывал издержек на пользование ими. Предприниматели по понятным причинам не желали повышать оплату труда, но отсутствие социального страхования отрицательно влияло на физическое и психологическое состояние работников, усугубляло неизбежные социальные конфликты, негативно отражавшиеся на прибыли. Поэтому введение государственного субсидирования социальных услуг на том этапе устраивало как самих работников, так и предпринимателей и было результатом социального контракта между ними.

Уровень заработной платы, в конечном счете, зависит от производительности труда. По мере того как последняя на Западе росла, увеличивалась и заработная плата, позволяя работникам наряду с бесплатными социальными услугами покупать и платные. На каком-то уровне доходов необходимость в государственном субсидировании для большинства населения частично или полностью отпадала.

Итак, проблема платности услуг – это прежде всего вопрос уровня производительности труда и, соответственно, доходов большинства населения. При недостаточной производительности труда государственное субсидирование неизбежно. Возвращаясь к российской действительности, следует отметить, что в современных условиях рассчитывать на опережающий рост заработной платы не приходится. Занятость в государственной сфере (на государственных и муниципальных предприятиях и организациях) составляет менее 40 процентов общей занятости. Повышение оплаты так называемых бюджетников происходит в меру жестких финансовых ограничений. Что касается частного сектора, то с его стороны добровольное повышение удельных затрат на труд (то есть опережающее увеличение реальной заработной платы по сравнению с производительностью труда) практически исключено.

Необходимо учитывать и обратную зависимость темпов роста экономики от введения платных социальных услуг. Если они вводятся раньше времени, то это равносильно сокращению реального платежеспособного спроса населения на весь круг обычных товаров и услуг, то есть введению некоего дополнительного налога, не компенсируемого увеличением заработной платы. Поскольку личное потребление составляет около половины ВВП России, всякое ограничение роста платежеспособного спроса отрицательно сказывается на общих темпах роста.

Из сказанного выше следует, что условия для успешных социальных реформ могут быть созданы лишь при систематическом

росте экономики в целом. Зарубежная практика показывает, что, хотя именно во времена экономических трудностей возникает потребность в крупных структурных реформах, их реальное осуществление возможно лишь в периоды экономических подъемов, когда для этого имеются необходимые финансовые и другие ресурсы.

Что касается России, то, как показывает практика, экономического роста 1999–2006 годов оказалось недостаточно для того, чтобы даже начать преобразование социальной сферы на началах платности. Разумеется, невзирая на явное отсутствие объективных условий, правительство, некоторые местные власти и, конечно, частный сектор стали проявлять повышенную активность по этой части. Но протесты, в том числе и массовые в некоторых городах, заставили приостановить эту серию реформ, особенно в связи с приближением всеобщих выборов. Опасность их возобновления очевидна, особенно пока у власти остаются те же неолибералы.

Перспективы осуществления структурных реформ в немалой степени зависят от преобладающих настроений в правящей верхушке, которая, в свою очередь, отражает интересы монополистического капитала. А в нем борются две тенденции – одна, заботящаяся прежде всего о достаточно высокой доли прибыли в совокупном доходе, и другая, для которой важны стабильное расширение рынка и улучшение общих условий хозяйствования. В долговременном аспекте акцент на стабильном росте обеспечивает и максимальное увеличение прибыли. Но в кратковременном аспекте эти цели могут противоречить друг другу, так как перераспределение национального дохода в пользу прибыли действует в сторону сокращения оплаты труда и других доходов, то есть сужает рынок, замедляет рост и, в конечном счете, ухудшает условия максимизации прибыли в долгосрочном аспекте.

Отсюда и периодическая смена настроений правящей верхушки – от концентрации на реформах, способствующих ее обогащению и минимизации социальных затрат, к выдвижению на первый план вопроса о преодолении застоя и повышении темпов роста. Именно это обстоятельство (помимо политических факторов) привело к назначению осенью 1998 года Евгения Примакова премьер-министром и к практическому отказу от структурных реформ в течение двух лет, что способствовало быстрому преодолению кризиса и положило начало росту экономики. Аналогичная ситуация – замедление экономического роста – заставила уже самого Путина весной 2002 года поставить перед неолиберальным правительством задачу ускорения и временного отказа от реформ.

Во время второго срока Путина также происходили колебания в экономической политике. В январе 2005 года было объявлено о начале реализации давно задуманной реформы «монетизации» льгот, когда натуральные льготы некоторым пенсионерам, инвалидам и ветеранам заменялись на денежные выплаты. В действительности это означало сокращение реального дохода миллионов пожилых и больных людей. Во многих частях страны прокатились протестные демонстрации. В результате государство вынуждено было восстановить субсидируемые услуги.

В это же время разворачиваются три «цветочные» революции: в Грузии, в Киргизии и на Украине. Страх распространения этих революций на Россию заставил Путина объявить осенью 2005 года о проведении четырех национальных программ: здравоохранения, образования, жилищного строительства и сельского хозяйства. Они были широко разрекламированы как прорыв, направленный на улучшение социально-экономических условий. Будут ли эти программы результативны, покажет время, но уже сейчас можно сказать, что на их выполнение «брошено» слишком мало средств, чтобы значительно улучшить положение в заявленных областях. Учитывая мощный поток нефтедолларов, хлынувших в правительственные сундуки, можно было бы и более существенно поддержать эти проекты.

Но проблема темпов роста решается не только структурными реформами, а прежде всего средствами макроэкономической политики – бюджетно-налоговой и кредитно-денежной. Следующие разделы и посвящены ее анализу.

## 5.2. Роль бюджетной и налоговой политики

Существуют два принципиально разных аспекта политики формирования и использования государственного бюджета. Один из них, который можно условно назвать пассивным, заключается в том, чтобы обеспечивать необходимые расходы государства, вытекающие из его различных функций, соответствующими доходами. При этом главная цель состоит в сведении бюджетного баланса по возможности с превышением доходов над расходами либо в крайнем случае с минимальным дефицитом. Второй подход, активный, состоит в маневрировании бюджетными расходами и доходами так, чтобы повлиять на состояние экономики и темп ее роста. При этом фискальный результат, то есть балансирование бюджета, не играет решающей роли, а главной задачей является преодоление либо спада производства, либо неумеренной инфляции.

Однако, хотя пассивный подход не ставит своей задачей воздействовать на состояние экономики, между деловой активностью и бюджетом всегда имеется двусторонняя взаимозависимость. Расходная часть бюджета в своей значительной части состоит либо в закупках государством товаров и услуг, создаваемых экономикой, либо в финансировании части внутренних капиталовложений, либо, наконец, в денежных трансфертах частным лицам или организациям. Во всех этих случаях государство прямо или косвенно дополняет внутренний спрос на продукцию экономики, способствуя расширению внутреннего рынка. Вместе с тем, через доходную часть бюджета государство изымает у частных лиц и организаций часть тех средств, которые они могли бы израсходовать на приобретение товаров и услуг экономики, содействуя сужению внутреннего рынка.

Если расходы государства превышают его доходы, то чистым результатом экономической деятельности государства является вливание дополнительного денежного спроса в экономику. Если, наоборот, государственные расходы меньше доходов, то происходит чистое изъятие из экономики части денежного спроса. Отсюда следует, что наличие бюджетного дефицита способствует росту экономики, в которой производственные мощности полностью не используются. И наоборот, наличие профицита сдерживает рост экономики, не давая ей полностью реализовать свой производственный потенциал.

Существует и противоположный эффект. Финансируя бюджетный дефицит через заимствование кредитных средств в частном секторе, государство уменьшает ресурсы, необходимые для частных капиталовложений. И наоборот, наличие профицита в принципе расширяет возможности для таких капитальных инвестиций. Все зависит, однако, от того, как используются эти средства – в одном случае государством, а в другом случае частным сектором. Если государство пускает средства, оторванные от частных капиталовложений, на свое текущее потребление, то, в конечном счете, это неизбежно ведет к замедлению роста экономики. Но такой же результат достигается, если частный сектор не использует полностью находящиеся у него ресурсы и отправляет излишки капитала за границу или тратит их на финансовые спекуляции.

При всех условиях доходы государства прямо зависят от состояния экономики. Кризис в экономике автоматически сокращает бюджетные доходы, а экономический подъем их автоматически увеличивает. Поскольку, однако, бюджетные расходы, как правило, прямо не зависят от экономического положения, спады в экономике неизбежно ведут к бюджетным дефицитам, а подъемы –

к профицитам. И поскольку дефициты играют стимулирующую роль в кризисах, а профициты – сдерживающую роль в подъемах, сам бюджетный механизм заключает в себе элемент циклической стабилизации.

### *Бюджетная политика в 1992–1997 годах*

Ситуация, сложившаяся в российской экономике начиная с 1992 года, лишь формально напоминала стагфляцию, появившуюся за 20 лет до того в индустриально развитых странах. Ее происхождение было совершенно иным и объяснялось неоправданной либерализацией цен в условиях товарного дефицита, внезапным отказом от планового механизма при отсутствии рыночной инфраструктуры и резким сжатием государственного финансирования. А последствия российской стагфляции были такими же, как и на Западе, но только во много раз более интенсивными, ибо и спад производства был глубже, и рост цен перешел в гиперинфляцию[230].

В этих условиях состояние бюджета резко ухудшилось, а бюджетная политика отличалась крайней противоречивостью и напряженностью.

В 1992 году ВВП упал на 15,5 процента, а доля государственных доходов в ВВП сократилась с 50 до 28 процентов. В целом реальный объем доходов государства за один год упал более чем наполовину. Непропорциональное падение государственных доходов было вызвано не только кризисом в экономике, но и изменением структуры налоговых платежей. В последние советские годы 75–77 процентов всех доходов приходилось на три вида поступлений – налог с оборота, отчислений от прибыли государственных предприятий и на доходы от внешней экономической деятельности (таможенные доходы, доходы от экспорта и т.п.). Это составило в среднем около 35 процентов ВВП. Только 8–9 процентов бюджетных доходов приходилось на прямые налоги и сборы с населения (4 процента от ВВП).

В 1992 году налог с оборота был заменен налогом на добавленную стоимость (НДС) и акцизами, а платеж от предприятий – налогом на прибыль. Вместе с доходами от внешнеэкономической деятельности они дали 79,7 всех бюджетных поступлений, но пропорционально ВВП они упали до 22,3 процента. Доля подоходного налога с физических лиц в доходах бюджета составила, как и ранее, 8 процентов, но лишь 2,2 процента от ВВП.

Изменение структуры бюджетных доходов имело принципиальное значение, особенно в части, касавшейся налога на при-

быль. Если в советское время подавляющая часть прибыли просто изымалась в бюджет сверх определенного минимума, остававшегося предприятиям, то теперь предприятия платили лишь фиксированную ставку налога. Так, в 1992 году поступление налога на прибыль составило 1 трлн. 567 млрд. руб., тогда как общая прибыль по экономике (за вычетом убытка) насчитывала 5 трлн. 623 млрд. Иначе говоря, фактическая ставка налога на прибыль не превышала 28 процентов, тогда как в последние советские годы (уже после частичных рыночных реформ при М. Горбачеве) в бюджет изымалось 50 и даже больше процентов прибыли.

Казалось бы, сокращение налогового бремени должно было облегчить кризисное положение экономики. Но в условиях фактического расстройства и частичного распада хозяйственного механизма это не побуждало предприятия ни поддерживать прежний уровень производства, ни делать новые капиталовложения.

Собирая менее половины прежнего объема налогов в реальном измерении, государство было вынуждено резко сократить и свои расходы. К этому побуждала и необходимость борьбы с гиперинфляцией. Тем не менее, несмотря на дальнейшее падение ВВП и последовательное сокращение реального объема бюджетных доходов, сжатие расходов в 1992–1994 годах происходило недостаточно быстро, вследствие чего резко вырос бюджетный дефицит – от 3,4 процента ВВП в 1992 году до 9,5 процента в 1994 году. В принципе это должно было бы ослаблять действие кризиса, но в действительности только подгоняло инфляцию. В этот первый период правительство не имело сколько-нибудь ясной антиинфляционной программы и скорее следовало сложившейся стагфляционной инерции, нежели пыталось бороться с кризисом и стабилизировать цены.

Перелом в бюджетной политике относится к 1995 году и связан отчасти, с одной стороны, с влиянием Международного валютного фонда, который стал к этому времени предоставлять России кредиты и выдвигать соответствующие условия бюджетной политики, с другой – с финансовой реформой, проведенной правительством через Госдуму. Суть этих изменений касалась главным образом порядка финансирования бюджетного дефицита.

С 1992 по 1994 год включительно дефицит федерального бюджета на две трети покрывался прямыми заимствованиями из Центрального банка России, а остаток – размещением в сравнительно скромных масштабах государственных облигаций и небольшими иностранными кредитами. Кредиты Центрального банка правительству практически осуществлялись посредством

эмиссии новых денежных знаков, что считалось мерой, прямо способствующей инфляции.

С 1995 года Госдума запретила прибегать к этому способу, что привело к коренному изменению порядка финансирования бюджетного дефицита. В 1995 году 48 процентов федерального дефицита было покрыто выпуском государственных ценных бумаг (главным образом краткосрочных обязательств на срок в три и шесть месяцев – так называемых ГКО), а оставшиеся 52 процента – кредитами Международного валютного фонда[231]. В последующие годы пропорция между этими источниками менялась мало. В 1995 году на долю внутренних источников, главным образом ГКО, пришлось 46 процентов финансирования федерального дефицита, в 1996 году – 55 процентов, в 1997 году – 43 процента. Остальное покрывалось внешними источниками, главным образом займами Международного валютного фонда[232].

Можно утверждать, что меры по резкому сокращению государственных расходов в реальном выражении в 1995–1996 годах, которые привели к уменьшению в эти годы бюджетного дефицита пропорционально ВВП, оказали большее влияние на сокращение агрегатного денежного спроса, чем на изменение способов финансирования самого дефицита. Вместе с тем, практика бюджетного секвестра, начатая в эти годы, способствовала продлению застоя в экономике. Сосредоточившись на борьбе с инфляцией, правительство под влиянием монетаристов из МВФ затянуло на несколько лет процесс выхода из кризиса производства.

Но и переход к финансированию дефицита за счет выпуска ГКО оказался плохо продуманной мерой, которая способствовала наступлению финансового краха 1998 года. Дело в том, что федеральному правительству приходилось платить по своим обязательствам весьма высокий процент, соответствовавший состоянию кредитного рынка в то время. Так, в 1995 году средняя ставка рыночного дохода по ГКО составила 162 процента годовых, в 1996 году – 85,8 процента. Снизившись до 26 процентов в 1997 году, она в 1998 году вновь резко повысилась, достигнув к августу, непосредственно перед кризисом, 135 процентов[233]. Это означало, что правительству приходилось систематически занимать средства не только для покрытия части бюджетного дефицита, но и для выплаты процентов по ранее выпущенным ГКО, причем в течение длительного времени выплата процентов существенно превосходила занимаемые суммы.

Это приводило, с одной стороны, к стремительному нарастанию объема выпущенных ГКО. Их общая стоимость по номиналу (за вычетом погашенных облигаций) составила на конец 1995 года

74 млрд. руб., 1996 года – 237 млрд., 1997 года – 385 млрд. и в июне 1998 года, незадолго до дефолта, 436 млрд. руб.[234] С другой стороны, нарастала и сумма процентов, выплачиваемых по ГКО из того же бюджета. Платежи процентов составили в 1995 году 19 процентов от всей расходной части федерального бюджета, в 1996 году – 29 процентов, в 1997 году – 24 процента и за первые семь месяцев 1998 года – 34 процента[235]. Это означало, что все меньшая часть бюджетных средств могла расходоваться на основные, непроцентные статьи. Дальнейшее продолжение этой практики неминуемо вело к государственному банкротству, что и произошло в конце августа 1998 года, когда правительство прекратило все платежи по ГКО, включая как проценты, так и погашение по уже выпущенным облигациям.

Много раз задавался вопрос: почему правительство продолжало выпускать ГКО до самого последнего момента, хотя уже задолго до дефолта было ясно, что он неминуем? Единственное разумное объяснение состоит в том, что вся эта операция с пирамидой ГКО была выгодна финансовым магнатам, которые наживались на колоссальных процентах и рыночных спекуляциях с казначейскими бумагами. Полностью учесть прибыли от этой операции невозможно, но одни лишь проценты, выплаченные по ним в 1995–1998 годах (до дефолта), составили 372 млрд. руб., или (по валютному курсу тех лет) 69 млрд. долл. О размерах этой суммы можно судить хотя бы по тому, что она приблизительно равнялась долларовой выручке России от экспорта нефти и нефтепродуктов за те же годы[236].

Непосредственный ущерб был нанесен и экономике. Как уже отмечалось, государственные расходы представляют собой прямое дополнение к ВВП, но лишь в том случае, если они истрачены

*Таблица 5.1*

**Номинальные и реальные расходы федерального бюджета в 1995–1998 гг.**[237]

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---|---|---|---|---|
| Расходы федерального бюджета, млрд. руб. | 286,2 | 427,1 | 494,8 | 407,2 |
| Минус проценты по государственному долгу, млрд. руб. | 54,6 | 124,5 | 117,8 | 106,8 |
| Непроцентные расходы, млрд. долл. | 231,6 | 302,6 | 377,0 | 300,4 |
| То же, в ценах 1995 г. | 231,6 | 217,9 | 208,6 | 142,1 |
| То же, индекс, 1995 г. = 100 | 100 | 94,1 | 90,1 | 61,4 |

на покупку товаров и услуг отечественного производства. Расходы на выплату процентов по государственному долгу не относятся к этой категории, и чем больше их доля в расходах государства, тем больше ресурсов изымается из ВВП.

Таким образом, исключительно благодаря нарастающим процентным платежам по ГКО реальная величина непроцентных расходов федерального бюджета в эти годы постоянно сокращалась, а в 1998 году резко упала, что еще более обострило финансово-экономический кризис.

В целом анализ бюджетной политики за 1992–1998 годы показывает, что она способствовала углублению длительного кризиса экономики и затягиванию стагнации.

### *Бюджетная политика в 1999–2005 годах*

Бюджетная ситуация после финансового кризиса 1998 года существенно изменилась. В реальном выражении доходы федерального бюджета теперь росли быстрее ВВП, а их доля от ВВП систематически увеличивалась – с 11,9 процента в 1997 году и 9,8 процента в 1998 году до 12,8 процента в 1999 году, 16 процентов в 2000 году, 17,6 процента в 2001 году и 19,2 процента в 2002 году.

*Таблица 5.2*

**Федеральный бюджет в 1997–2003 гг.**[238]
(млрд. руб. и % от ВВП)

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 2 479 | 2 741 | 4 757 | 7 063 | 9 063 | 10 834 | 13 285 |
| Доходы | 293,9 | 269,9 | 608,0 | 1 127,6 | 1 590,7 | 2 204,7 | 2 586,2 |
| % от ВВП | 11,9 | 9,8 | 12,8 | 16,0 | 17,6 | 20,3 | 19,5 |
| Расходы | 475,6 | 384,3 | 664,7 | 954,1 | 1 325,7 | 2 054,2 | 2 358,6 |
| % от ВВП | 19,2 | 14,0 | 14,0 | 13,5 | 14,6 | 19,0 | 17,8 |
| Дефицит (–) или профицит (+) | –181,7 | –114,4 | –56,6 | +173,5 | +265,0 | +155,5 | +227,6 |
| % от ВВП | –7,3 | –4,2 | –1,2 | +2,5 | +2,9 | + 1,4 | +1,7 |
| Выплата процентов | 117,8 | 106,6 | 162,5 | 172,2 | 231,1 | 229,6 | 220,9 |
| % от ВВП | 4,8 | 3,9 | 3,4 | 2,4 | 2,5 | 2,1 | 1,7 |
| Беспроцентные расходы | 357,8 | 277,7 | 502,2 | 781,9 | 1 094,6 | 1 824,6 | 2 137,7 |
| % от ВВП | 14,4 | 10,1 | 10,6 | 11,1 | 12,1 | 16,8 | 16,1 |
| Первичный дефицит или профицит | –63,9 | –7,8 | +105,9 | +345,7 | +496,1 | +385,1 | +448,5 |
| % от ВВП | –2,6 | –0,3 | +2,2 | +4,9 | +5,5 | + 3,6 | +3,4 |

Поскольку налоговые ставки в этот период не только не увеличивались, но в отдельных случаях сокращались, главной причиной роста бюджетных доходов было значительное расширение налоговой базы за счет роста экономики и опережающего роста личных доходов, прибылей и оборота частного сектора. В 2000 году появился существенный дополнительный источник, а именно: рост налогов и экспортных пошлин от добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов.

Вместе с тем, правительство не использовало увеличение бюджетных доходов для вливания дополнительных средств в экономику. Доля федеральных расходов от ВВП практически не менялась в 1999–2001 годах – около 14 процентов, оставаясь существенно ниже, чем в 1997 году, – 19,2 процента. Только в 2001–2003 годах расходы достигли преддефолтного уровня: соответственно 19 и 18 процентов. Этому способствовал отказ государства от обслуживания большей части внутреннего государственного долга в результате дефолта 1998 года. Уже в 1999 году первичный дефицит бюджета впервые сменился небольшим профицитом, а начиная с 2000 года возник и значительный общий профицит, позволивший выполнять иностранные обязательства. Этому способствовало и активное сальдо платежного баланса, дававшее возможность систематически накапливать резерв иностранной валюты. В высших эшелонах власти восторжествовала точка зрения, согласно которой оплата долгов иностранным кредиторам является приоритетной задачей по сравнению со стимулированием внутреннего развития. В 2000–2003 годах выплата процентов стабилизировалась на уровне от 1,7 до 2,5 процента от ВВП (в 1997 г., когда государство платило и проценты по ГКО, эти платежи были относительно вдвое больше). Если проценты по внешним долгам технически включались в расходную часть бюджета, то возврат основной части долга производился теперь из общего бюджетного профицита.

Одновременно в правительстве и окружении президента сложилось мнение, что в интересах стимулирования экономического роста необходимо экономить на непроцентных расходах бюджета и за этот счет снижать налоговое бремя на частный сектор. Противоположная позиция, согласно которой возросшие государственные расходы необходимо тратить на неотложные внутренние нужды страны – социальные и оборонные, была отвергнута.

Тем не менее, в эти годы по инициативе Владимира Путина несколько раз проводилось хорошо разрекламированное повышение пенсий и заработной платы так называемым бюджетникам,

то есть низкооплачиваемым служащим государственных учреждений: врачам, другому медицинскому персоналу, учителям и другим работникам школ. Поэтому сложилось впечатление, что, во-первых, государство тратит на эти цели значительные средства и, во-вторых, что это способствует расширению платежеспособного спроса и тем самым росту экономики. Попробуем разобраться в том, насколько это утверждение соответствует действительности.

*Таблица 5.3*

**Сопоставление личного потребления и личных доходов в 1997–2003 гг.**[239]
(в текущих ценах, млрд. руб.)

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 2 478,6 | 2 741,1 | 4 757,2 | 7 063,4 | 9 063,0 | 10 834,0 | 13 285,0 |
| Годовые приросты | – | 262,5 | 2 016,1 | 2 306,2 | 1 999,6 | 1 771,0 | 2 451,0 |
| Потребление домашних хозяйств | 1 265 | 1 499 | 2 520 | 3 337 | 4 496 | 5 418 | 6 561 |
| Годовые приросты | – | 234 | 1 021 | 817 | 1 159 | 922 | 1 143 |
| Оплата труда наемных работников | 1 238,9 | 1 292,7 | 1 947,8 | 2 821,5 | 4 069,1 | 5 047,5 | 6 132,2 |
| Доля в % от ВВП оплаты труда наемных работников | 50,0 | 47,1 | 40,9 | 39,9 | 45,0 | 46,6 | 46,2 |
| Скрытая оплата труда | 290,0 | 277,0 | 525,0 | 782,0 | 993,5 | 1 249,0 | 1 488,0 |
| Открытая оплата труда | 948,9 | 1 015,7 | 1 422,8 | 2 039,5 | 3 075,6 | 3 798,5 | 4 642,0 |
| Среднемесячная заработная плата, руб. | 950 | 1 052 | 1 523 | 2 223 | 3 240 | 4 360 | 5 499 |
| Число занятых, млн. | 60,0 | 58,4 | 63,1 | 64,5 | 64,7 | 66,1 | 65,8 |
| Начисленная зарплата | 684,0 | 7 37,2 | 1 153,2 | 1 720,6 | 2 515,5 | 3 458,3 | 4 342,0 |
| Начисленная зарплата, % от ВВП | 27,6 | 26,9 | 24,2 | 24,4 | 27,8 | 31,9 | 32,7 |
| Начисленная зарплата, % от трудового дохода | 55,2 | 57,0 | 59,2 | 61,0 | 61,8 | 68,5 | 70,8 |
| Денежный доход населения | 1 653,9 | 1 767,1 | 2 847,9 | 3 814,7 | 5 385,0 | 6 829,3 | 8 885,6 |
| Доходы минус начисленная зарплата | 969,9 | 1 029,9 | 1 694,7 | 2 094,1 | 2 869,5 | 3 371,0 | 4 543,6 |
| Выплаченная пенсия | 150,3 | 183,9 | 206,8 | 320,0 | 491,2 | 661,7 | 776,4 |
| Годовые приросты | – | 33,6 | 22,9 | 113,2 | 151,9 | 170,5 | 114,7 |
| Выплаченная пенсия, % к потреблению домашних хозяйств | ... | 14,4 | 2,2 | 13,8 | 13,1 | 12,2 | 11,8 |
| Доходы минус зарплаты и пенсии | 819,6 | 846 | 1 488,4 | 1 774 | 2 397,6 | 2 709,3 | 3 767,2 |
| Годовые приросты | – | 26,4 | 642,4 | 285,6 | 623,6 | 311,7 | 1 057,9 |

Как уже говорилось в предыдущих главах, официальная статистика заработной платы таит в себе немало загадок. Вернемся к их рассмотрению, пользуясь данными, собранными в таблице 5.3. Самая широкая категория «Оплата труда наемных работников» включает в себя жалованье средних и высших менеджеров, которые, строго говоря, к группе трудящихся не относятся. Но если даже отвлечься от этого обстоятельства и исключить так называемой скрытую оплату труда, то остаток, то есть открытая оплата труда, намного превосходит начисленную заработную плату. Дело в том, что оплата труда включает отчисления предприятий на социальное страхование, которые непосредственно в доходы наемных работников не попадают, хотя с точки зрения нанимателей относятся к затратам на оплату труда и составляют налог на наем рабочей силы. Однако учитывать эти отчисления как часть денежных средств, которые трудящиеся могут использовать на покупку товаров и услуг, было бы неправильно. О динамике этих средств можно судить по категории «Начисленная заработная плата» после вычета из нее налогов и сборов, а также задолженности по зарплате. Без этих вычетов начисленная заработная плата составляла в целом по России лишь 55 процентов от оплаты труда в 1997 году и 60–62 процента в 2000–2001 годах, а от фонда открытой оплаты труда, соответственно, 73 и 84 процента. Доля социальных отчислений за это время существенно снизилась – с 27 до 16 процентов.

Очевидно, что относительный рост заработной платы в эти годы способствовал росту экономики. Сопоставление годового прироста фонда начисленной зарплаты с приростом потребления домашних хозяйств показывает, что ее доля хорошо коррелирует с темпом роста экономики. Чем быстрее рос ВВП, тем в большей степени рост личного потребления оплачивался ростом заработной платы. Например, на прирост зарплаты приходилось до 68–70 процентов прироста личного потребления в 2000 и 2001 годах, когда ВВП рос темпом 8,7 и 4,9 процента, свыше 50 процентов в 2002 году при росте ВВП в 4 процента и лишь 23 процента в кризисном 1998 году.

Отсюда напрашивается вывод, что увеличение заработной платы в эти годы объяснялось не столько политикой правительства, сколько спонтанным ходом развития экономики. Обороты и прибыль частного сектора быстро увеличивались, что требовало найма дополнительных рабочих и позволяло повышать им ставки оплаты, тем более что этот рост шел за счет сокращения безработицы с 13,2 процента в 1998 году до 7,7 процента в 2002 году, причем от весьма низкого реального уровня кризисного 1998 года.

Реальная заработная плата, упавшая в 1998 году на 13 процентов и в 1999 году на 22 процента по сравнению с 1997 годом, превысила докризисный уровень лишь в 2002 году. Рост экономики в значительной мере питался низким исходным уровнем заработной платы и наличием большого резерва незанятой рабочей силы.

В какой степени меры по повышению оплаты государственных служащих способствовали росту экономики?

Свыше 85 процентов общего прироста фонда заработной платы приходится на отрасли, над которыми государство не имеет прямого контроля: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговлю. Наибольшая часть бюджетников занята в здравоохранении, образовании и сфере управления. Причем на социальные отрасли – здравоохранение и образование, где средние заработки наиболее низки и едва превышают прожиточный минимум, приходится только 8 процентов прироста фонда зарплаты. Это меньше, чем прирост оплаты труда в четырех отраслях промышленности, где зарплата существенно выше средней по экономике: электроэнергетике, топливной промышленности, цветной и черной металлургии. На эти отрасли, в которых занято меньше пятой части работников промышленности в целом, приходится половина прироста всего фонда заработной платы по промышленности.

Другая инициатива Владимира Путина (наряду с провозглашенным ростом зарплаты бюджетников) состояла в повышении среднего размера пенсий. Макроэкономический эффект от этой меры представлен в рассмотренной ранее таблице 5.3. Из нее видно, что прирост суммы выплаченных пенсий в 2000–2002 годах составлял 13–14 процентов общего прироста личного потребления за эти годы. Вместе с мерами по повышению зарплаты работникам социальных отраслей эффект этого компонента бюджетной политики на рост потребительского спроса можно оценить в 20 процентов.

Но пенсионная политика имеет и другую сторону.

Общая сумма пенсий, выплаченных в годы экономического роста, была не больше, а даже меньше в процентах к ВВП, чем в 1995–1998 годах. Рост пенсий, особенно в номинальном выражении, был значительным – вчетверо за 1997–2002 годы. Реальный же рост средней пенсии был большим лишь по сравнению с минимальным уровнем, достигнутым в 1999 году, который за счет инфляции упал только за один год на 40 процентов. В результате реальная средняя пенсия в 2003 году едва превысила уровень 1997 года и была даже ниже, чем в 1996 году. Показательно также, что отношение средней пенсии к прожиточному минимуму пен-

*Таблица 5.4*

**Выплата пенсий в сопоставлении с более ранним периодом**[240]

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Численность пенсионеров, млн. | 37,1 | 37,8 | 38,2 | 38,4 | 38,4 | 38,4 | 38,4 | 38,4 | 38,2 |
| Среднемесячная пенсия, руб. | 188 | 302 | 328 | 399 | 449 | 694 | 1,024 | 1,379 | 1,637 |
| Выплаченная пенсия, млрд. руб. | 83,7 | 137,2 | 150,3 | 183,9 | 206,8 | 320,0 | 471,9 | 661,7 | 776,4 |
| % к ВВП | 5,4 | 6,3 | 5,9 | 6,7 | 4,3 | 4,4 | 5,2 | 6,1 | 5,8 |
| Реальный размер пенсий, % к предыдущему году | 80,5 | 108,7 | 94,6 | 95,2 | 60,6 | 128,0 | 122,2 | 117,0 | 106,0 |
| То же, индекс, 1995=100 | 100 | 108,7 | 102,8 | 97,9 | 59,3 | 75,9 | 92,7 | 108,5 | 114,9 |
| Средняя пенсия, % к прожиточному минимуму пенсионера | 101 | 116 | 113 | 115 | 70 | 76 | 91 | 100 | 102 |

сионера, специально рассчитываемому Госкомстатом для этой категории по заниженному варианту, во все годы экономического роста отставало от этого уровня, тогда как в более ранний период (1995–1998 гг.) превосходило его. Выходит, что при Владимире Путине пенсионеры жили в среднем существенно хуже, чем даже при Борисе Ельцине.

Итак, в 1999–2003 годах бюджетные расходы практически не использовались как средство стимулирования роста, а повышение пенсий и зарплаты работникам социальных отраслей были скорее средством восстановления потерь от кризиса 1998 года, нежели движением вперед в улучшении условий жизни.

Вместе с тем, неолиберальное правительство Касьянова предприняло некоторые попытки стимулирования экономики через налоговую политику. Наиболее заметными из этих мер были:

- реформа подоходного налога с физических лиц, которая отменила прогрессивный рост ставок по мере роста личного дохода и уравняла ставку для всех категорий на уровне 13 процентов;
- реформа налога на прибыль, которая снизила общую ставку до 22 процентов, но при этом отменила ряд льгот, в частности право предприятий списывать половину расходов на капитальные инвестиции из прибыли, подлежащей обложению.

Цель реформы подоходного налога была скорее фискальной, чем непосредственно стимулирующей. Считалось, что отказ от прогрессивного обложения побудит лиц с более высокими доходами «выйти из тени», то есть отказаться от сокрытия и занижения своих доходов и тем самым пополнить казну.

Фискальный эффект реформы дал некоторые плоды. В первый же год после установления единой ставки (2001 г.) поступление подоходного налога в казну заметно увеличилось. Какая-то часть лиц с более высокими доходами действительно решила «выйти из тени». Однако выделить этот эффект статистически довольно трудно, так как в 2001 году существенно возросла номинальная заработная плата, из которой данный налог на предприятиях и учреждениях вычитается автоматически. Кроме того, для большинства лиц со сравнительно небольшими доходами уровень обложения повысился; теперь у них вычитали 13 процентов вместо прежних 12, считавшихся для них максимумом.

Данные о доле налогов и сборов в доходах домашних хозяйств полностью подтверждают этот вывод. Средний уровень их налогового обложения, который был стабильным на протяжении 1995–1999 годов, колеблясь в рамках 6–6,5 процента, резко повысился уже в 2000 году – до 8 процентов (еще до изменений в подоходном налоге) и продолжал расти в последующие годы – до 9,2 процента в 2001 году и 10 процентов в 2002 году[241].

Прямое стимулирующее влияние, по замыслу, должно было оказать снижение налога на прибыль начиная с 2002 года. При этом правительство рассчитывало, что это побудит компании к росту капитальных инвестиций и тем самым поддержит темп роста экономики, а это, в свою очередь, увеличит и приток поступлений в казну налога от прибыли, компенсируя потенциальные фискальные потери. Но реальный результат был совсем другим.

Отмена инвестиционной льготы, по мнению организаций большого бизнеса, не только не уменьшила, но, напротив, увеличила фактический уровень обложения прибыли с прежних 18 до 22 процентов. В связи с этим компании, во-первых, резко сократили свои инвестиционные планы (в 2002 г. прирост капитальных инвестиций упал с 7 до 2,4 процента), а во-вторых, стали показывать меньшую прибыль, увеличивая свои необлагаемые налогом амортизационные отчисления. Макроэкономический эффект был явно негативным. Но и фискальных потерь не удалось избежать. Поступления налога на прибыль сократились в 2002 году по сравнению с 2001 годом с 6,0 до 4,7 процента от итоговых доходов консолидированного бюджета и с 2,6 до 1,7 процента от доходов федерального бюджета[242].

Неудачи с налоговыми реформами побудили Владимира Путина весной 2002 года публично упрекнуть правительство в пассивности и потребовать принять меры для ускорения экономического роста. Вопреки своему традиционному правилу на словах согла-

шаться с президентом и саботировать некоторые его требования на деле на этот раз и премьер-министр Михаил Касьянов, и министр экономики Герман Греф публично отказались от дополнительных стимулирующих воздействий, утверждая, что это может привести к экономическому коллапсу. Путину пришлось проглотить эту пилюлю.

Тем не менее, аналогичные претензии стали раздаваться и со стороны олигархических кругов, в частности Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Эти требования, поддержанные экономическим советником президента Андреем Илларионовым, сводились к необходимости произвести дополнительное снижение налогов. Под этим давлением правительство в конце 2002 года стало рассматривать возможность снижения единого социального налога (ЕСН) с 41,5 до 39 процентов и ниже, а также налога на добавленную стоимость с 20 до 18 и даже 15 процентов.

Предложение о значительном снижении ЕСН бьет по пенсионным и другим социальным выплатам непосредственно, так как платежи по этому налогу производятся предпринимателями, а расходуются исключительно на пополнение средств Пенсионного фонда, на нужды медицинского страхования и т.д. В связи с этим со стороны Экспертного института – исследовательской организации при РСПП было выдвинуто даже предложение о повышении пенсионного возраста для мужчин и женщин до 65 лет. Надо отдать должное правительству, которое встретило это требование в штыки. Тем не менее, оно характерно для той обстановки, которая складывалась вокруг налоговой политики.

В 2003 году правительство впервые согласилось с идеей дифференцированного подхода к налоговому обложению добывающей и обрабатывающей промышленности, с тем чтобы стимулировать развитие обрабатывающих отраслей. При этом имеется в виду компенсировать более низкие налоговые поступления из обрабатывающей промышленности более высокими налогами из добывающих отраслей, особенно экспортной ориентации. Нужно ли говорить, что одна только возможность такого направления налоговой политики была встречена негативно со стороны олигархической верхушки, которая питается преимущественно сверхприбылью от экспорта топлива и металлов. Поэтому намеченная реформа в этой области сдвигалась с места с большим трудом. Тем не менее, даже половинчатые меры, принятые в то время, сыграли свою позитивную роль позже (с 2004 г.), когда резко повысились мировые цены на нефть.

Дело в том, что новый налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), установленный в рублях за тонну нефти, сам по себе был

невысоким, если не учитывать оговорку о существенном повышении пропорционально росту экспортных цен. И так получилось, что по этой причине размер НДПИ после 2005 года повысился в несколько раз. То же самое произошло со ставками экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты. Эти изменения существенно увеличили приток в казну налогов и пошлин от добывающей промышленности, но никак не стимулировали приток частного капитала в обрабатывающую промышленность.

Во время второго президентского срока Путина правительство наконец решилось пойти на снижение ЕСН до 32 процентов, а на добавленную стоимость – до 18 процентов. Объяснение выглядело следующим образом: сэкономленные средства бизнес использует для роста капитальных инвестиций и воздержится от роста цен. В действительности эффект был другой. Бизнес проглотил дополнительные доходы, но вовсе не ответил на это ни снижением цен, ни ростом инвестиций в капитал. Вместе с тем, как и ожидалось, снижение налогов привело к уменьшению доходов государственного Пенсионного фонда, дефицит которых, в конечно счете, был покрыт из федерального бюджета.

Резкий взлет цен на нефть с 25 долл. до 60 и выше в 2004–2005 годах создал новую проблему: как потратить дополнительные нефтедоллары, поступившие в бюджет. Путин по совету неолиберальной министерской тройки решил складировать все дополнительные доходы от нефти, превышающие 27 долл. за баррель, во вновь созданном Стабилизационном фонде. Однако средства из этого фонда могли тратиться только на возврат иностранных долгов, но ни в коем случае не тратиться на внутренние нужды. На 1 августа 2007 г. Стабилизационный фонд насчитывал 3263,56 млрд. руб. (127,48 млрд. долл.). Как сообщило Информационное агентство IBK, министр финансов А. Кудрин объявил в конце ноября 2007 года, что на 1 января 2008 г. предполагаемый объем Стабилизационного фонда составит 3 трлн. 836 млрд. руб. Хотя средства этого фонда могли бы использоваться на инвестиции и социальные проекты, правительство решительно отказывалось делать это до конца 2007 года, считая такие траты серьезным инфляционным прессом.

В действительности же существуют различные неинфляционные способы расходования денег, такие, как, например, покупка современного оборудования и технологий за рубежом, предложение долгосрочных кредитов для финансирования инфраструктурных проектов и т.д. Среди некоторых политологов существуют подозрения, что деньги Стабилизационного фонда могут быть использованы в качестве политического резерва на парламент-

ских и президентских выборах 2007 и 2008 годов. В любом случае отказ использовать средства Стабилизационного фонда в производительных целях существенно замедляет экономический рост.

Еще одна область, куда могут вкладываться полученные дополнительные капиталы, – это объявленные Путиным национальные программы в образовании, здравоохранении, жилищном строительстве и сельском хозяйстве. Как уже отмечалось ранее, эти программы финансируются недостаточно. Например, в 2006 году на все четыре проекта было предоставлено 150 млрд. руб., что составило менее 0,4 процента федерального бюджета этого года. Финансирование данных проектов может быть легко увеличено вдвое, если всего на 20 процентов сократить профицит федерального бюджета, который был запланирован в объеме 776 млрд. руб. Вместо этого денежные средства были исключены из производительной сферы и направлены в Стабилизационный фонд.

Внутренняя противоречивость позиции высших эшелонов власти не позволяет проводить активную бюджетную политику, в том числе и налоговую. В перспективе такая линия не может не отразиться негативно на макроэкономической динамике. Без специальных бюджетных стимуляторов российская экономика ввиду ее структурных диспропорций обречена в лучшем случае на средние темпы роста и прогрессирующее отставание по сравнению с индустриальными странами Запада. К такому выводу в начале 2007 года пришел и президент Путин, объявивший о новой программе промышленной политики. Подробнее об этом см. в главе 7.

## 5.3. Роль кредитно-денежной политики

Кредитно-денежная политика в постсоветский период была направлена на сдерживание инфляции, попытки регулирования денежного обращения, банковской системы, рынка ценных бумаг и валютного рынка.

После того как в январе 1992 года были освобождены цены, инфляция на несколько лет приняла практически неуправляемый характер. Как показано выше, это было прежде всего связано с общим расстройством хозяйственных связей, попытками краткосрочной максимизации прибыли в условиях рыночного монополизма и искусственно поддерживаемого товарного дефицита. Но инфляция имела и монетарную составляющую: эмиссия денег Центральным банком закрепляла спонтанный рост цен и в какой-то мере подгоняла ее.

*Таблица 5.5*

**Денежная масса в обращении в 1990–1998 гг.**[243]
(млрд. руб., на конец года)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Наличные деньги (М0) | 0,08 | 0,19 | 1,7 | 13,3 | 35,7 | 80,7 | 103,8 | 130,4 | 187,8 |
| М0, % к ВВП | 12,5 | 13,6 | 8,9 | 7,8 | 5,8 | 5,2 | 4,8 | 5,2 | 6,9 |
| Денежная масса (М2) | 0,42 | 0,96 | 6,4 | 32,6 | 97,8 | 220,8 | 288,3 | 374,1 | 448,3 |
| Номинальный ВВП (за год) | 0,64 | 1,4 | 19,0 | 171,5 | 610,7 | 1541 | 2163 | 2530 | 2741 |
| М2, % к ВВП | 65,6 | 68,6 | 33,7 | 19,0 | 16,0 | 14,3 | 13,3 | 14,8 | 16,4 |
| Реальный ВВП, индекс | – | 100 | 85,5 | 78,1 | 68,1 | 65,3 | 60,9 | 61,5 | 58,9 |
| Реальный объем М2, индекс | – | 100 | 42,0 | 21,6 | 15,9 | 13,6 | 11,8 | 13,3 | 14,1 |
| М2 минус М0 | 0,34 | 0,77 | 4,7 | 19,3 | 62,1 | 140,1 | 184,5 | 243,7 | 260,5 |
| Вклады населения в Сбербанке | 0,22 | 0,37 | 0,66 | 3,97 | 17,6 | 51,1 | 96,4 | 115,2 | 126,8 |
| То же, % к безналичным деньгам | 59,5 | 48,1 | 14,0 | 20,6 | 28,3 | 36,5 | 52,2 | 47,3 | 48,7 |
| М2 минус М0, % от ВВП | 53,1 | 55,0 | 24,8 | 11,2 | 10,2 | 9,1 | 8,5 | 9,6 | 9,5 |
| Депозиты в иностранной валюте | – | – | 4,5 | 12,1 | 39,0 | 55,0 | 69,0 | 83,1 | 180,3 |
| Квазиденьги (М3)* | – | – | 10,9 | 44,7 | 136,8 | 275,8 | 357,3 | 457,2 | 628,6 |
| М3, % к ВВП | – | – | 57,4 | 26,1 | 22,4 | 17,9 | 16,5 | 18,1 | 22,9 |

* М2 плюс депозиты в иностранной валюте.

В 1992–1994 годах произошло резкое реальное сжатие денежного обращения при колоссальном разбухании его номинальной величины. Масса наличных денег в обращении (М0) и общая рублевая масса (М2), которая, кроме того, включает также текущие и срочные рублевые депозиты в банках, в номинальном выражении росла значительно медленнее объема ВВП, выраженного в текущих ценах. Если номинальный ВВП в 1994 году за счет гиперинфляции превышал уровень 1991 года в 436 раз, то общая рублевая масса (М2) превосходила его только в 102 раза. Количество денег, необходимых для обслуживания оборота товаров и услуг, росло вчетверо медленнее суммарной ценности оборота. На практике это было равносильно резкому реальному сокращению денежного обращения. К концу 1994 года его величина, выраженная в сопоставимых ценах, упала в 6 раз по сравнению с 1991 годом, тогда как реальный объем ВВП за то же время сократился только на треть.

Этот процесс шел в указанные годы постоянно, хотя и замедляющимся темпом. В 1991 году денежная масса наличными и в банках составляла 68,6 процента от оборота товаров и услуг, в 1992 году данный показатель упал более чем наполовину – до 33,7 процента, а в 1993 году снизился до 19 процентов и в 1994 году составил 16 процентов. Такое сжатие имело двоякий макроэкономический эффект: оно негативно влияло на производство, затрудняя реализацию продукции, и вместе с тем способствовало постепенному снижению уровня инфляции. Потребительские цены выросли в течение 1992 года в 24 раза, в 1993 году в 9,4 раза и в 1994 году в 3,2 раза[244].

Утверждать, что относительное сжатие денежной массы было сознательной политикой правительств Гайдара и Черномырдина, было бы натяжкой. Скорее всего, преобладали стихийные, плохо управляемые процессы, порожденные «шоковой терапией» и отсутствием адекватных рыночных институтов. Например, в эти годы происходило массовое обесценение вкладов населения и предприятий, что было равносильно изъятию из обращения практически всех денежных фондов, накопленных к началу 1992 года, включая, разумеется, и остатки наличных денежных средств. Обесценение прежних и новых накоплений продолжалось и в последующие два года, причем шло значительно быстрее падения оборота товаров и услуг. Доля вкладов населения от общей массы безналичных денег упала с 60 процентов в 1990 году и 48 процентов в 1991 году до 14 процентов в 1992 году. В результате всех этих процессов соотношение денежной массы и оборота стало принципиально иным.

Часто можно встретить утверждения, что деньги в плановом хозяйстве играли второстепенную роль и не выполняли всех тех функций, которые им свойственно выполнять в современной рыночной экономике. Но это утверждение верно лишь отчасти. Дело в том, что в своей роли средства обращения и платежа деньги в плановой экономике выступали достаточно эффективно. Платежный оборот между предприятиями через отделения Госбанка шел без существенных сбоев.

В результате так называемых рыночных реформ нормальный механизм денежного обращения и платежного оборота был нарушен. Безналичные же расчеты не получили и в этот период развития, сопоставимого с западными странами, отношение количества наличных денег к ВВП снизилось до западного уровня, а отношение безналичных денег к ВВП упало катастрофически, составляя лишь 25–30 процентов от того, что считается нормальным в западных экономиках.

Был достигнут парадоксальный результат – переход к рынку сопровождался демонетизацией экономики. При продолжавшейся сильной инфляции денег для обслуживания обращения явно не хватало, что, конечно, крайне отрицательно отражалось на состоянии производства. Расстройство системы платежей, в частности в результате демонетизации, выразилось в двух специфических российских явлениях, получивших особое развитие начиная с 1995 года, – росте всеобщей задолженности и резком росте прямого товарообмена – бартера.

Просроченная задолженность предприятий, составлявшая лишь 5,2 процента от ВВП в 1993 году, выросла до 13,3 процента в 1995 году, 29,1 процента в 1997 году и 47,8 процента в 1998 году[245] Наибольшая часть просроченной задолженности приходилась на неуплату поставщикам за полученную продукцию, неуплату налогов в бюджеты разных уровней и задержку выплаты заработной платы.

Вопреки утверждениям, плановая экономика отнюдь не была преимущественно товарообменной. Даже в первом году рыночного шока – 1992 году бартер составлял лишь 6 процентов от общих продаж промышленных предприятий. Резкое нарастание доли бартера приходится именно на годы рыночных реформ и демонетизации экономики. К 1994 году она составила уже 18 процентов, к 1996 году – 40 процентов и к 1998 году – 51 процент. Еще около 20 процентов оборота обслуживалось различными денежными суррогатами, в частности векселями самих предприятий[246]. До 80 процентов платежей за электроэнергию и газ от промышленных потребителей шло в то время помимо банковских и наличных платежей.

Высокая доля бартера свидетельствовала о фактической неплатежеспособности значительной части российских предприятий и в особенности об отсутствии у них достаточного оборотного капитала даже для продолжения дел на весьма низком кризисно-депрессивном уровне. Вместе с тем, бартер был одним из способов выживания предприятий в условиях расстройства банковской системы платежей, способом сбыта продукции при отсутствии достаточного платежеспособного спроса в экономике. Без широкого распространения бартера спад производства в те годы был бы еще более глубоким.

Любопытно, что и тогдашнее руководство Центрального банка встретило в штыки предложение вернуть ему функции платежного центра. Отчасти это объяснялось негативной позицией правительства, которое не хотело таким способом подрывать конкурентоспособность частных банков. Ведь Центральный банк мог выполнить эту задачу только в том случае, если бы именно в его отделениях, а не в частных банках сосредоточивались текущие депозиты предприятий. Большинству предприятий такая система была бы выгоднее, чем иметь дело с частными банками, которые, к тому же, брали с клиентов высокие проценты по кредитам и чрезмерную плату за предоставление других услуг.

Так, в конце 1992 года средняя ставка по банковским кредитам предприятиям и организациям составила 203 процента годовых, в 1994 году – 297 процентов. Однако в эти годы ценовая инфляция превосходила приводимые цифры, так что реальный процент по кредитам был даже отрицательный, и при определенных условиях (например, для спекулятивных целей) брать банковские кредиты было выгодно. Но уже в 1995 году при снижении банковского процента до 119 годовая инфляция снизилась до 46 процентов, в 1996 году банковский процент (52 процента) превосходил темп инфляции (18 процентов) более чем втрое, и в 1997 году соотношение между ними было, соответственно, 29 и 12 процентов[247]. Иначе говоря, кредиты впервые стали по-настоящему дорогостоящими. Удорожанию кредита способствовал выпуск начиная с 1995 года государственных краткосрочных обязательств (ГКО) в покрытие бюджетного дефицита. Скудные ресурсы кредитной сферы были в значительной мере заняты этими бумагами, что повышало реальную стоимость кредита для всех заемщиков.

Негативное влияние на экономику оказала и валютная политика правительства, которая состояла в те годы в сдерживании внешнего обесценения рубля по сравнению с его внутренним обесценением, то есть валютный курс поддерживался на искусственно завышенном уровне. С конца 1991 года по конец 1997 года

рубль обесценился внутри страны в 2253 раза, тогда как курс доллара по отношению к рублю вырос только в 35 раз. В 1995–1997 годах, когда темпы обесценения спали, эта политика продолжалась под давлением Международного валютного фонда, который требовал держать колебания обменного курса рубля в рамках жесткого валютного коридора. С конца 1994 по конец 1997 года доллар вздорожал по отношению к рублю в 1,7 раза, тогда как внутренняя инфляция за то же время составила 3,1 раза[248]. Хотя разрыв между темпами внешнего и внутреннего обесценения уменьшился, он все же упорно сохранялся. Впоследствии – после августа 1998 года – его пришлось поправить вынужденной пятикратной девальвацией рубля.

В главе 1 показано, что сохранение этого разрыва было выгодно нарождавшимся финансовым олигархам, которые таким способом умножали свои денежные капиталы. Негативное же влияние на экономику оказало относительное удешевление импортных товаров по сравнению с отечественными, что способствовало вытеснению последних с внутреннего рынка. В 1995–1997 годах доля импортных товаров в общих оборотах розничной торговли составляла 50–54 процента. В 1999–2000 годах, после резкой девальвации рубля, их удельный вес сразу же упал до 31–35 процентов[249].

Таким образом, финансовый кризис 1998 года был подготовлен не только ошибочной бюджетной политикой правительства, но и его заведомо вредной денежной политикой.

Что изменилось в этом отношении после 1998 года? Во-первых, надо подчеркнуть, что все наиболее существенные поправки к прежней политике были сделаны уже в 1998–1999 годах при правительстве Е. Примакова. Выработанный в это время достаточно стабильный курс кредитно-денежной политики был затем сохранен и при Владимире Путине благодаря авторитету и настойчивости Виктора Геращенко, вернувшегося на пост председателя Банка России осенью 1998 года и проработавшего на этом посту до марта 2002 года.

С первых своих шагов правительство Примакова столкнулось с новой волной инфляции. К концу 1998 года потребительские цены выросли на 84 процента по сравнению с концом 1997 года и в 1999 году еще на 36 процентов, хотя в течение 1997 года они повысились лишь на 11 процентов[250]. Однако и в правительстве, и в Центральном банке справедливо рассудили, что этот скачок был вызван больше резко усилившимся давлением импортных цен, повысившихся пропорционально девальвации, чем монетарными факторами. Поэтому, кроме жесткой бюджетной политики,

*Таблица 5.6*

**Денежная масса в обращении в 1998–2003 гг.**[251]
(млрд. руб., на конец года)

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Наличные деньгм (М0) | 187,8 | 266,5 | 419,3 | 584,3 | 763,2 | 1147,0 |
| М0, % к ВВП | 6,9 | 5,5 | 5,7 | 6,4 | 7,0 | 8,6 |
| Денежная масса (М2) | 448,3 | 704,7 | 144,3 | 1 602,6 | 2134,5 | 3212,7 |
| Номинальный ВВП (за год) | 2 741 | 4 805 | 7 335 | 9 063 | 10 834 | 13 285 |
| М2, % к ВВП | 16,4 | 14,7 | 15,6 | 17,7 | 19,7 | 24,2 |
| М2 минус М0, безналичные деньги | 260,5 | 438,2 | 725,0 | 1 018,3 | 1 371,3 | 2 065,3 |
| Вклады населения, % к безналичным деньгам | 44,3 | 41,9 | 40,3 | 45,2 | 51,2 | 56,3 |
| М2 минус М0, % к ВВП | 9,5 | 9,2 | 9,9 | 11,2 | 12,7 | 15,5 |
| Депозиты в иностранной валюте | 180,3 | 280,2 | 415,7 | 520,1 | 673,2 | 762,5 |
| Квазиденьги (М3)* | 628,6 | 984,9 | 1 560,0 | 2 122,7 | 2 807,7 | 3 975,2 |
| М3, % к ВВП | 22,9 | 20,5 | 21,3 | 23,4 | 25,9 | 29,9 |

* М2 плюс депозиты в иностранной валюте.

никакого особого зажима по линии денежной политики не наблюдалось. В 1999 году масса денег в обращении (М2) по отношению к ВВП снизилась лишь на два процентных пункта. В последующие годы денежная масса стала расти быстрее номинального ВВП, и ее отношение к валовому продукту в 2003 году достигло 24,2 процента. Вместе с валютными депозитами в российских банках отношение М3/ВВП повысилось до 29,9 процента. Денежная масса и после этого продолжала расти опережающими темпами. В 2006 году отношение М2 к номинальному ВВП достигло 33,6 процента. Однако денежная масса в экономике по-прежнему значительно отстает от показателей индустриально развитых стран, где она превышает 50, а то и 100 процентов ВВП. Добиться перелома в этом отношении правительству Путина не удалось.

Главным отстающим компонентом по-прежнему являются безналичные деньги, то есть банковские депозиты населения и предприятий. В главе 2 показаны причины отставания банковского сектора России сравнительно с другими странами. Финансовый кризис нанес ему еще один удар, повергнув в банкротство ряд частных коммерческих банков, в том числе и наиболее крупных. В последующие годы делались попытки реформировать банковскую систему с тем, чтобы сделать ее более стабильной, а главное –

активной участницей процесса экономического развития. Но существенных результатов не было достигнуто. Одна из причин – сопротивление олигархических групп, которые видели главную задачу реформы в укрупнении банков, чтобы сосредоточить их работу на обслуживании крупных компаний, входящих в олигархические группы, а также в ликвидации конкуренции со стороны государственных банков, в первую очередь Сбербанка.

Что реально могли бы сделать правительство и Центральный банк для того, чтобы способствовать преодолению относительного застоя в банковской сфере и сделать их кредитную роль сравнимой с той, которую банки имеют в индустриально развитых рыночных экономиках? Во-первых, расширить систему страхования банковских депозитов и существенно повысить максимальный предел страхуемых вкладов. Проценты по вкладам до сих пор ниже уровня инфляции, что вовсе не побуждает население держать деньги в банках.

Во-вторых, государство должно более активно способствовать развитию ипотечного и потребительского кредита, без которых не существует ни одна современная индустриально развитая экономика. Активность государства в сфере ипотечного кредита пока очень слаба. Без субсидирования со стороны государства условий ипотеки дело не пойдет. По линии потребительского кредита в последние годы наметились сдвиги. На волне быстрого роста потребительского спроса стали возникать специализированные банки потребительского кредита (например, принадлежащий мультимиллионеру Рустаму Тарико «Русский стандарт»). Но проценты по таким кредитам остаются чрезмерно высокими, близкими к ростовщическим.

Для сравнения отметим, что в США, по данным на 1999 год, на ипотеку приходилось 44 процента всех кредитов, выданных коммерческими банками, на потребительское кредитование – 16 процентов, а всего на так называемое розничное кредитование – больше половины их активной кредитной деятельности. Сравнительно с этим кредитование промышленных и коммерческих предприятий – 28 процентов – выглядит более скромно. В том же году размещение собственных облигаций на рынках капитала приносило корпорациям США втрое больше заемных средств, чем банковские кредиты[252]. В России банки все еще остаются главными кредитными учреждениями, и потому их роль как источников финансирования реального сектора останется чрезвычайно важной на обозримый период времени. И все же без развития «розничных» функций их возможности для развития будут весьма ограниченными.

Наконец, необходимо принять меры для значительного расширения сферы безналичных расчетов в экономике. Период экономического роста сопровождался резким сокращением доли бартера в расчетах предприятий. Она сократилась в среднем с 51 процента в 1998 году до 11 процентов в середине 2002 года[253]. Любопытнее всего то, что это произошло без каких-либо активных мер правительства и Центрального банка, то есть было результатом роста платежеспособности предприятий в условиях расширения рынка. Иначе говоря, растущая экономика способствует спонтанному решению некоторых острых проблем, которые в застойной экономике кажутся неразрешимыми.

Но снижение роли бартера не привело к принципиальному расширению роли банковских расчетов в деятельности предприятий. Например, рост депозитов предприятий в банках идет крайне медленно, так как бизнес находит другие, более прибыльные, а главное, надежные сферы помещения своих денежных капиталов. Значительная часть потенциальных кредитных ресурсов уходит за границу, причем вовсе не обязательно помещается там под более высокие проценты.

Главное же в том, что предприятия избегают пользоваться банками для осуществления простейших операций, которые могли бы существенно увеличить кредитный потенциал. Например, подавляющая часть заработной платы, причем не только скрытой, но и вполне открытой, выплачивается наличными деньгами вместо переводов на счета работников в банках. По-видимому, государство могло бы принять меры по линии законодательства для того, чтобы сделать такие и другие аналогичные операции обязательными.

Дело в том, что все платежи, которые получают и делают предприятия, в принципе являются предметом строгой налоговой отчетности перед государственным бюджетом. Если значительная часть этих платежей производится наличными, то есть не проводится через банки, то возможности сокрытия реальных доходов и продаж, подлежащих налогообложению, существенно расширяются. Таким образом, с чисто фискальной точки зрения государство заинтересовано в том, чтобы практически все платежи предприятий осуществлялись через банки.

В западных экономиках именно такой порядок преобладает. Платежи, осуществленные помимо банков, почти автоматически считаются способом утаивания средств от налогов. Это предполагает необходимость широкого использования чеков, а также дебитных и кредитных карт даже для самых небольших покупок в сфере розничной торговли, не говоря уже об уплате крупных сумм, где наличные, как правило, не применяются.

Разумеется, переход на такой порядок платежей автоматически сужает сферу теневой экономики, составляющей столь большую часть хозяйственного оборота в России. В сужении этой сферы не заинтересованы не только мелкие коррупционеры, но и магнаты большого бизнеса. Быть может, именно по этой причине ни одна из предложенных выше мер по расширению кредитных ресурсов в российской экономике на практике не осуществляется.

Вместо этого правительство и новое руководство Центрального банка сосредоточили усилия на либерализации валютных операций. Был намного снижен обязательный минимум продажи долларов и евро, вырученных экспортерами товаров и услуг. Упрощен порядок экспорта капитала. Хотя часть валютных ограничений все еще остается, большая часть их снята.

Либерализация валютного режима вызвала сильное сопротивление со стороны части финансистов, а также левой оппозиции. В их глазах эти меры способствуют утечке капитала за границу, что неблагоприятно повлияет на внутренние капиталовложения и, следовательно, на темпы экономического роста. Сторонники либерализации, а к ним кроме неолибералов в правительстве относится олигархическое руководство Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), напротив, утверждают, что снятие ограничений увеличит заинтересованность бизнеса во внутренних инвестициях, так как будет гарантирована свобода их вывоза за рубеж. Такая позиция нашла поддержку со стороны внешних инвесторов и западных финансовых организаций.

Реальный ход событий в 2002 году, то есть когда валютная либерализация впервые стала применяться на практике, дал весьма противоречивый результат. С одной стороны, по утверждению ряда официальных деятелей, утечка капитала будто бы уменьшилась, с другой – резко сократился прирост внутренних капитальных инвестиций. Но если отток капитала действительно сократился и, по словам тогдашнего министра экономики Германа Грефа, благоприятно отразился на экономике[254], то, спрашивается, почему тогда происходило падение внутренних инвестиций и замедлился темп роста ВВП?

В действительности в 2002 году сократился лишь легальный отток капитала за рубеж, тогда как его суммарная утечка оставалась огромной и даже, по-видимому, увеличилась. Так, по оценкам экономической экспертной группы при Министерстве финансов, общий экспорт капитала в 2002 году составил 25,1 млрд. долл. против 22 млрд. в 2001 году. Большинство экспертов в российских инвестиционных банках считают, что никакой тенденции к сни-

жению объема утечки капитала нет. Если и наблюдаются колебания, то лишь в узких рамках между 20 и 25 млрд. долл.[255]

Но в последующие годы положение стало меняться. С повышением экспортных цен на нефть, газ и металлы значительно увеличилось активное сальдо торгового и платежного баланса, начали быстро расти валютные резервы, превысившие в 2007 году 400 млрд. долл. По условиям валютного рынка падение курса рубля к доллару, а затем и евро сменилось его ростом. В связи с новым бумом на российском фондовом рынке и первоначальным размещением акций ряда крупных российских компаний на Лондонской бирже значительно вырос приток иностранного портфельного капитала.

В связи с этими новыми тенденциями и Центральный банк стал поддерживать повышение курса рубля. Это происходит на фоне продолжающейся внутренней инфляции, что ведет к понижению его покупательной силы вопреки его внешней ревальвации. Считается, что повышение курса рубля сдерживает инфляцию, но в действительности паритет покупательной способности рубля продолжает падать, сокращая и конкурентоспособность отечественных товаров. Столь противоречивая валютная политика не благоприятствует росту экономики.

## 5.4. Роль экономической политики в целом

В заключение данной главы кратко подведем итоги различных аспектов экономической политики в период становления и развития позднего российского капитализма.

Приоритет в экономической политике отдавался реформам, которые способствовали больше утверждению неких декларативных принципов рыночной экономики и капиталистического общества, нежели обеспечению бескризисного, стабильного экономического роста методами бюджетного и кредитно-денежного регулирования. Эта черта особенно четко проявилась в первой половине 1990-х годов, когда ради ускоренного разрушения плановой экономики, раздачи государственной собственности частным капиталистам и создания условий, благоприятствующих первоначальному накоплению олигархических капиталов, была принесена в жертву стабильность народного хозяйства в целом, и экономика погрузилась в длительный кризис-стагнацию. Напуганная финансовым кризисом 1998 года, власть на время отказалась от активной структурной ломки, но вновь возобновила ее, когда экономика стала спонтанно расти, оправляясь от длительного

кризиса. Однако ради сохранения доверия к власти линия на приоритет капиталистических реформ стала проводиться намного осторожнее, чем в начале 1990-х годов, когда господствовал «метод шока». При Путине курс на дальнейшую капитализацию экономики и общества сохранился, но проводится по большей части «методом тихого сапа».

На всем протяжении капиталистического развития государство практически отказалось от активного использования бюджетной политики сначала для выхода из кризиса, а затем для стимулирования экономического роста. Над «архитекторами» экономической политики довлела монетаристская догма ограничения и сокращения бюджетных расходов ради сведения к минимуму бюджетного дефицита, а затем для того, чтобы поддерживать профициты. Сначала это делалось под предлогом борьбы с инфляцией, потом для того, чтобы своевременно и полностью выплачивать внешнюю задолженность. В обоих случаях это действовало на экономику отрицательно, сначала способствуя затягиванию кризиса и стагнации, а затем замедлению темпов спонтанного роста.

Как в своей структурной, так и в бюджетной и валютно-денежной политике российские правительства долгое время руководствовались «рекомендациями», а по существу указаниями финансовых кругов Запада, осуществлявших диктат через Международный валютный фонд и через те условия, которые тот ставил в обмен на предоставление займов. Догма обязательного балансирования бюджета и проведения ради этого жесткой бюджетной политики способствовала вызреванию финансового кризиса 1998 года, так как в реальной жизни эти установки проявились в построении авантюрных пирамид краткосрочного государственного долга, оплатить который было невозможно. За этой авантюрной политикой, как считают многие эксперты, стоял сговор российских и зарубежных финансовых кругов, ставивших своей задачей личное обогащение путем присвоения части кредитов МВФ.

Финансовому кризису способствовала и валютная политика, которая также проводилась под давлением Международного валютного фонда и состояла в систематическом завышении обменного курса рубля. Помимо отрицательных финансовых последствий этот курс искусственно повышал конкурентоспособность импортных товаров на внутреннем рынке России и способствовал вытеснению с него отечественных товаров.

Под влиянием олигархических финансовых группировок российские правительства сдерживали развитие банковской системы. В середине 1990-х годов это способствовало демонетизации экономики, фактическому коллапсу системы платежей через бан-

ки и преобладанию бартера в расчетах между предприятиями. В последующие годы кризис неплатежей несколько рассосался под воздействием спонтанного экономического роста, однако банковская система по-прежнему отстает от потребностей экономики, так как олигархические группы, которые контролируют крупнейшие банки, сосредоточивают их деятельность на обслуживании собственных компаний, а не на кредитовании экономики в целом.

Несмотря на декларации о желании покончить с однобоким развитием российской экономики, президент и правительство долгое время отказывались от проведения целенаправленной промышленной политики, которая позволила бы использовать излишний денежный капитал, накопляемый в экспортных отраслях, для развития обрабатывающей промышленности и отраслей высокой технологии. Только в 2007 году наметился наконец поворот к развернутой промышленной политике (см. подробнее главу 7). Но неолиберализм так и не был официально осужден.

Неолиберальная установка на сокращение до минимума активной регулирующей роли государства наносит большой ущерб экономическому развитию страны. В конкретных условиях России спонтанное, нерегулируемое развитие ведет к диспропорциям и перекосам, обрекающим экономику на систематическое отставание. Только активное вмешательство государства может выправить эти перекосы и обеспечить сбалансированное, гармоничное развитие народного хозяйства.

---

*Примечания к главе 5*

[228] РСЕ-2000. – С. 561.
[229] Там же. – С. 303, 341, 346.
[230] РСЕ-2000. – С. 249, 503, 504.
[231] RET-1. – 1995. – № 5. – P. 12.
[232] РСЕ-2000. – С. 507.
[233] RET-2. – 2000. – Febr. – Табл. 15.
[234] Там же. – Табл. 13.
[235] Там же. – Табл. 11.
[236] Там же. Рассчитано по табл. 9, 11 и 16.
[237] Там же. Рассчитано по табл. 1, 11.
[238] Рассчитано по: RET-2. – 2002. – Oct. – Табл. 14, 15; РСЕ-2001. – Табл. 21.3.
[239] Рассчитано по: РСЕ-2001. – Табл. 2.3; RET-2. – 2002. – Октябрь. – Табл. 8, 9, 10; Основные показатели национальных счетов, 2001, 2002; Методологические положения по статистике. – Вып. 2. – М., 1998. – С. 196–198.

[240] Рассчитано по: РСЕ-2000, 2001. – Табл. 6.6, 7.38. В официальной статистике встречаются два ряда среднемесячной начисленной пенсии, причем один из них существенно превышает другой. Нами выбран тот (более низкий) ряд, который при помножении на общее число пенсионеров приблизительно совпадает с отчетными данными Пенсионного фонда о фактическом объеме выплат по пенсиям.

[241] RET-1. – 2002. – № 4. – С. 100.

[242] Там же. – С. 68.

[243] Источники таблицы: Обзор экономической политики в России за 1998 год. Бюро экономического анализа. – М., РОССПЭН, 1999. – С. 613; RET-2. – 2002. – Октябрь. – Табл.17.

[244] Обзор экономической политики в России за 1998 год. – С. 610.

[245] RET-1. – 1999. – № 1. – С. 122; RET-1. – 2002. – № 4. – С. 102.

[246] RET-1. – 1999. – № 1. – С. 123; RET-1. – 2002. – № 4. – С. 103.

[247] Обзор экономической политики в России за 1998 год. – С. 615.

[248] Там же. – С. 610, 628.

[249] RET-1. – 2002. – № 4. – С. 100.

[250] RE–Октрябрь. – Табл. 6.

[251] Рассчитано по: RE–Октябрь. – Табл. 1, 17, 19.

[252] См. SAUS. – P. 512, 538.

[253] RET-1. – 2002. – № 4. – С. 103.

[254] См.: интервью Германа Грефа, сообщение агентства «Интерфакс». – 2003. – 9 янв.

[255] См.: Утечка капитала выросла в 2002 году, считают многие экономисты // Москоу ньюс. – 2003. – 15 янв.

*Глава 6*

# Россия, мир, инерция, альтернативы

## 6.1. Страна в системе мирового капитализма

С переходом к капитализму положение России в мировой экономике изменилось принципиально. В советское время Российская Федерация была частью Советского Союза, который и сам по себе, и вместе с примыкавшими к нему странами СЭВ в Восточной Европе занимал видное место в общем мировом производстве. Правда, это была в значительной мере изолированная от других стран мира экономика, стремившаяся к самодостаточности и жившая по законам планового хозяйства, отличного от рынка и капитализма. Переходя к капитализму, Россия выделилась из Советского Союза, втянулась в связи с индустриально развитым капиталистическим миром, но ее роль в мировой экономике резко сократилась количественно и стала качественно иной. Из лидера большого экономического блока и центра притяжения в более широком, глобальном масштабе она превратилась в часть зависимой периферии всемирной капиталистической системы.

Количественные параметры этого радикального сдвига обозначены в таблице 6.1.

Приведенные в таблице данные за советский период расходятся с результатами международных сопоставлений, которые в свое время делала наша официальная статистика. Так, в сборнике «Народное хозяйство СССР в 1988 г.» говорилось, что национальный доход всех стран–членов СЭВ составлял четверть мирового итога[256]. Учитывая сравнительную величину экономик СССР и других стран СЭВ, на долю Советского Союза приходилось тогда, по тем же данным, около 18 процентов мирового национального дохода. Заметим, однако, что сопоставлялись тогда национальные доходы в марксистском определении, то есть включая только чистую продукцию, созданную в сфере материального производства, и не включая подавляющую часть услуг. Доля нематериальных услуг в валовом внутреннем продукте

*Таблица 6.1*

**Удельный вес СССР–СНГ, России и Восточной Европы в мировом ВВП в сравнении с рядом других стран**[257]
(% к мировому итогу)

| | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1989 | 1998 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| СССР–СНГ | 9,6 | 10,0 | 9,8 | 8,5 | 8,3 | 3,4 | 3,6 |
| То же, % к США | 35,2 | 41,3 | 43,9 | 40,3 | 38,6 | 15,5 | 16,8 |
| Россия | – | – | – | – | 4,3 | 2,0 | 2,3 |
| Восточная Европа | 3,5 | 3,6 | 3,4 | 3,4 | 2,7 | 1,9 | 2,0 |
| СССР и Восточная Европа | 13,1 | 13,6 | 13,2 | 11,9 | 11,0 | 5,3 | 5,6 |
| США | 27,3 | 24,2 | 22,3 | 21,1 | 21,5 | 21,9 | 21,4 |
| Западная Европа | 26,3 | 26,8 | 26,3 | 24,3 | 22,5 | 20,6 | 20,3 |
| Япония | 3,0 | 3,4 | 7,3 | 7,9 | 8,3 | 7,7 | 7,1 |
| Китай | 4,5 | 5,3 | 4,6 | 5,2 | 7,7 | 12,0 | 12,3 |

Источник: **Maddison A.** World Economy Historical Statiostics. OECD. – Paris, 2003.

СССР была невелика, тогда как в странах рыночной экономики намного больше. Например, в том же 1988 году чистая продукция нематериальных услуг в национальном доходе СССР составляла 10 процентов[258], тогда как в США в том же году – более половины. При таком подходе удельный вес социалистических стран искусственно завышался. Мы уже не говорим о завышении темпов роста материальной продукции в СССР за счет включения в его стоимость ремонтных и других работ, строго говоря, не входящих в конечную продукцию. Много претензий можно высказать и в адрес применявшихся для этих сопоставлений паритетов покупательной силы, которые строились на недостаточно представительной выборке сравниваемых видов продукции и особенно их качества.

Приведенные в таблице ряды, рассчитанные известным западным исследователем Энгусом Мэддисоном, учитывают эти недостатки нашей прежней методологии. На первый взгляд, его данные о доле СССР и стран Восточной Европы кажутся заниженными: в 1950–1970 годах доля Советского Союза в мировом ВВП устойчиво держалась на уровне 9,6–10 процентов, доля Восточной Европы – 3,5 процента, а их совместная доля –13–13,5 процента. Но если сделать поправку на разницу в доле услуг, то окажется, что разрыв между оценками Мэддисона и Госкомстата не очень велик.

Кроме того, обратим внимание на вытекающее из данных Мэддисона соотношение между ВВП в СССР и США: в 1950–1970 годы оно систематически повышается, причем в 1970 году

доходит до 44 процентов. Эти оценки представляются достаточно реалистичными. Неофициальные расчеты, которые делались в то время нашими учеными, в том числе в ИМЭМО, ненамного отличались от этих данных. Однако в 1970-е годы публикация таких расчетов, расходящихся с официальными, была невозможна.

После 1970 года, особенно с середины 1970-х годов, темпы роста экономики СССР замедлились. По данным Госкомстата, среднегодовой прирост ВВП упал с 7,6 процента за пятилетие 1966–1970 годов до 6,2 процента в 1971–1975 годах, 4,8 процента в 1976–1980 годах и 3,7 процента в 1981–1988 годах[259]. По расчетам Мэддисона, падение темпов было несколько иным: 4,8 процента в 1966–1970 годах, 2,4 процента в 1971–1980 годах и 2,0 процента в 1981–1989 годах. Иначе говоря, западный автор показывает вдвое более низкие темпы, чем Госкомстат, но тенденция та же.

В то же время общий среднегодовой темп прироста мирового ВВП в 1960-х годах был, по данным Мэддисона, 5,0 процента, в 1970-х годах – 3,8 процента и в 1980-х годах – 3,1 процента. Мировой темп тоже падал, но он все же был выше, чем в СССР, и, следовательно, доля Советского Союза в этот период сокращалась с 9,8 процента в 1970 году до 8,5 процента в 1980 году и 8,3 процента в 1989 году. Сокращался и удельный вес Восточной Европы, так что их общая доля в мировом ВВП уменьшилась до 11 процентов по сравнению с 13,2 процента в 1970 году.

Тогда же впервые за долгое время начинает меняться к худшему и соотношение между СССР и США. В 1970 году, по расчетам Мэддисона, советский ВВП достигал 44 процентов от американского, а в 1989 году – только 38,6 процента. В это время советская экономика росла медленнее американской.

Итак, высшая точка развития СССР была достигнута где-то в начале 1970-х годов, после чего наступило время относительного отката. И тем не менее, несмотря на все проблемы, с которыми сталкивалось тогда плановое хозяйство, общая доля европейских социалистических стран в мировой экономике составляла 11 процентов, а вместе с Китаем – 19 процентов.

### *Доля в мировом ВВП*

Переход к капитализму положил конец этому сравнительному благополучию. В 1990-х годах российская экономика впала в глубочайший кризис. Кроме того, она отделилась от остальной части СССР. В результате доля всего СНГ к 1998 году в мировом производстве упала до 3,4 процента, а собственно России – лишь до 2 процентов. С учетом последующего роста в 1999–2002 годах

удельный вес России повысился, но очень ненамного – до 2,3 процента от мирового итога. По сравнению с высшей точкой относительного подъема в 1970 году произошло резкое сжатие – почти в пять раз.

С некоторых пор Россия входит в состав так называемой «большой восьмерки» ведущих индустриальных стран мира, ежегодные саммиты которых определяют общие контуры согласованной политики (в том числе экономической). Сопоставим данные о ВВП этих стран, включая Россию, и сравним их с соответствующими показателями по СССР за 1989 год.

*Таблица 6.2*

**Доля стран–членов «большой восьмерки» в мировом ВВП (%)**

| | 1989 | 2001 |
|---|---|---|
| США | 21,5 | 21,4 |
| Япония | 8,3 | 7,1 |
| Германия | 4,9 | 4,1 |
| Великобритания | 3,5 | 3,2 |
| Франция | 3,8 | 3,4 |
| Италия | 3,4 | 3,0 |
| Канада | 2,0 | 1,8 |
| Россия (в 1989 г. – СССР) | 8,3 | 2,3 |
| Итого 8 стран | 55,7 | 45,3 |

Источник: **Maddison A.** Op cit., наши расчеты.

До своего распада Советский Союз мог бы вполне претендовать на ведущую роль в «восьмерке» наряду с США и Японией. Ныне Россия стоит в ряду этих государств на предпоследнем месте, превосходя только Канаду. Это еще раз подчеркивает второстепенную роль, которую она играет в мировой капиталистической системе.

Мог ли результат быть иным, если бы Советский Союз сумел противостоять центробежным тенденциям, а рыночные реформы не приняли столь катастрофического оборота? Опыт Китая показывает, что центральное планирование в определенном сочетании вполне уживается с рыночной экономикой и даже создает возможности для очень быстрого экономического роста. Следуя по этому пути, Китай смог за последние два десятилетия существенно увеличить свою долю в мировом производстве и даже обойти в этом отношении стагнирующую Японию. Россия же, развиваясь

по капиталистическому пути и вовсе отбросившая центральное планирование, решительно отстала не только практически от всех ведущих индустриальных стран мира, но также и от Китая. Даже с учетом недостатков китайской статистики это отставание представляется вопиющим.

Разумеется, не следует впадать и в другую крайность, преуменьшая действительный объем экономики России. Таким занижением систематически занимаются западные публицисты, желающие во что бы то ни стало исключить Россию из числа великих держав. Самый примитивный способ сделать это – переводить данные о ВВП нашей страны из рублей в доллары по рыночному курсу, а не по паритету покупательной силы (ППС), как это делают международные организации и вообще все грамотные статистики. Например, в 1999 году, по данным Госкомстата, ППС доллара к рублю составлял 4,7, тогда как среднегодовой обменный курс был 24,6[260]. При пользовании валютным курсом для таких сопоставлений ВВП России автоматически занижался в 5,2 раза.

Так у этих публицистов и получалось, когда, недовольные, они возмущались, что Россия просится в «восьмерку», – у нее, мол, ВВП на уровне Дании и меньше Нидерландов. Между тем, проверяя по исследованию ООН, получаем, что Россия с ее 996 млрд. долл. производила в 1996 году в 7,2 раза больше Дании и втрое больше Нидерландов. Конечно, учитывая намного больший разрыв в населении, это превосходство не выглядит так убедительно.

Но отставание по производству на душу населения – это совсем другой вопрос: по данному показателю и СССР отставал даже от небольших западноевропейских стран. Но все дело в том, что при капитализме отставание намного увеличилось. Например, став исполняющим обязанности президента, Владимир Путин первоначально провозгласил цель – догнать по душевому производству самые отсталые члены ЕЭС, скажем, Португалию, для чего, как он считал в опубликованной в конце 1999 года статье, России понадобится ускорение до 8–10 процентов ежегодного прироста. Между тем в 1998 году отставание России от Португалии по ВВП на душу населения, по данным Мэддисона, составляло 2,9 раза, тогда как в 1989 году оно было только 1,4 раза (вдвое меньше). Вызванные поспешным переходом к рынку длительный кризис и стагнация намного усложнили для России задачи, которые для плановой экономики представлялись сравнительно простыми.

После того как Россия набрала сравнительно высокие темпы роста в 2003–2007 годах, перспективы ее положения в мировой экономике несколько изменились. На этом вопросе и долгосрочном прогнозе развития мы останавливаемся в главе 8.

К началу 2000-х годов Россия превратилась в экономическую периферию индустриального Запада не только по объему ВВП и производству на душу населения. Не менее важно сохранение и даже усиление ее роли как сырьевого придатка в системе мирового капитализма.

Могут возразить, что эта роль была унаследована российским капитализмом от централизованно-планируемой экономики советского времени. Это верно лишь в формальном смысле. Конечно, советская экономика была ориентирована главным образом на развитие тяжелой и военной промышленности, и она не была в состоянии полностью обеспечить себя собственным производством машин и оборудования гражданского назначения, а также продовольствием и промышленными потребительскими товарами. Для исправления этого перекоса систематически требовался импорт дефицитной продукции, а для оплаты импорта – экспорт сырья и топлива, но только тех его видов, которые были в относительном избытке.

Что касается главных товаров нынешнего экспорта – нефти и природного газа, то они стали доступными для широкого экспорта из СССР лишь с конца 1970-х годов в связи с освоением природных ресурсов Западной Сибири. Именно в это время произошел скачок в добыче нефти и газа. Добыча нефти за 1970-е годы выросла с 353 до 603 млн. т – в 1,7 раза и достигла пика в 1980 году, после чего не росла. Добыча же газа постоянно росла в течение тех же двух десятилетий, увеличившись со 198 млрд. куб. м в 1970 году до 770 млрд. в 1988 году – в 3,9 раза. Это позволило увеличить экспорт нефти с 67 млн. т в 1970 году до 144 млн. в 1988 году и газа за то же время с 3,3 до 88 млрд. куб. м. С учетом нефтепродуктов к концу советского периода экспортировалось 33 процента добываемой нефти и 11 процентов газа[261].

Накануне распада Советского Союза (в среднем за 1986–1988 гг.) на долю топлива и металлов приходилось 53–55 процентов его экспорта, а на долю трех указанных групп импорта – 70 процентов его общего объема[262]. Такая же структура внешней торговли была характерна и для Российской Федерации.

После перехода к рыночной экономике она мало изменилась, хотя прежняя ориентация на военную и тяжелую индустрию практически исчезла, а добыча газа и особенно нефти резко сократилась. Но пребывающая в глубоком кризисе и стагнации промышленность долгое время не могла перестроиться на удовлетворение спроса внутреннего рынка и вплоть до девальвации 1998–1999 годов

успешно оттеснялась наплывом относительно недорогого импорта. Для добывающих же отраслей экспорт стал предпочтительным вследствие природной ренты, которую можно было реализовать при экспорте по более высоким мировым ценам. Таким образом, движущие мотивы экспорта и импорта принципиально изменились, однако односторонняя международная специализация российской экономики не только не исчезла, но стала еще более явно выраженной.

Если исключить товарооборот с другими странами СНГ, то в 1992 году на долю минеральных продуктов, металлов и драгоценных камней приходилось 68,4 процента ее экспорта, и в 1999 году – 71,3 процента. В импорте из стран, не входящих в СНГ, на долю машин, оборудования, продовольствия и товаров легкой индустрии в 1992 году приходилось 76 процентов, а в 1999 году – 67 процентов[263].

Эти данные не дают полной картины подавляющей сырьевой специализации экспорта. Например, в 1999 году половина того, что не относилось к топливу и металлам, формально относилось к экспорту обрабатывающей промышленности, но в действительности имело тот же сырьевой или полусырьевой характер – продукция химической промышленности, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, пушнина, кожсырье и т.д. Единственной крупной статьей экспорта готовых изделий является вооружение (около 4 процентов в 2001 и 2005 гг.). Из гражданской продукции этой категории экспорт легковых автомобилей резко сократился с советского времени: с 341 тыс. в 1988 году до 67 тыс. в 2003 году[264].

При консервации товарной структуры внешнеторгового оборота существенные сдвиги произошли в его географическом распределении. Доля стран СЭВ, составлявшая несколько более половины экспорта и импорта в последние советские годы, упала до 11 процентов в 1999 году по экспорту и до 5 процентов по импорту. Место главных торговых партнеров России заняли индустриально развитые страны – члены Европейского экономического сообщества (ЕЭС) – 33 процента по экспорту в 1999 году и 30 процентов по импорту (не включая страны Центральной и Восточной Европы, принятые в ЕЭС позднее), США – соответственно 6,7 и 5,9 процента, Швейцария – 4,5 и 0,8 процента, Япония – 3,0 и 1,2 процента. Всего удельный вес указанных стран составил 47 процентов по экспорту и 38 процентов по импорту. На долю стран СНГ в 1999 году приходилось 16,4 процента российского экспорта и 24,9 процента импорта[265].

Преобладание индустриально развитых стран во внешнеторговом обороте России определяется той же зависимостью от

экспорта сырья и топлива и отчасти от импорта оборудования и передовой технологии вообще. Хотя в самые последние годы стране удалось преодолеть зависимость от импорта продовольственного зерна, импорт готового продовольствия и других потребительских промышленных товаров продолжается в возрастающих масштабах.

Президент и правительство не раз декларировали в качестве приоритета преодоление односторонней направленности внешней торговли, переход к экспорту продукции более высокой степени обработки, а также наукоемкой продукции. Однако проходят годы, а структура внешней торговли не меняется. Отчасти это вызвано причинами объективного характера. При существующем разрыве внутренних и мировых цен остановить спонтанный экспорт топлива, металлов и прочего сырья практически невозможно, так как это противоречит интересам концернов, господствующих в этих отраслях.

### *Проблема конкурентоспособности*

Если стремление к росту экспорта нефти и газа можно понять из прагматических фискальных соображений российского бюджета или максимизации прибыли нефтяных и газовых концернов, то намного труднее объяснить, почему за более чем десятилетнее существование нового российского капитализма в стране не удалось наладить конкурентоспособного экспорта готовой продукции, которая могла бы если не заменить нефть, газ и металлы, то как минимум уменьшить их относительную долю в экспорте.

Простейшее объяснение заключается в том, что российский капитал пошел по наиболее легкому пути: он использовал те позиции на внешних рынках, которые были уже освоены при плановой экономике, но не стал экспериментировать и рисковать там, где старый социализм не создал для него готовой базы. И лишь в очень малой степени он заинтересовался такой сферой, как экспорт вооружений, где от прежнего режима осталась довольно солидная основа. Но этот сектор оказался чрезмерно политизированным. С одной стороны, он оставался под строгим контролем государства, и на долю частного капитала там выпадали сравнительные крохи, с другой – главными рынками сбыта российского вооружения были Китай и Индия, тогда как наш крупный капитал больше рвался на Запад.

Вообще говоря, проблему конкурентоспособности национальной промышленности нельзя рассматривать, изолируя внешний рынок от внутреннего. Традиционно в большинстве капиталисти-

ческих стран сильная индустрия создавалась именно в ориентации на отечественного потребителя и только после этого, завоевав внутренний рынок, устремлялась на экспорт. В России же, как выяснилось при переходе к капитализму, конкурентоспособной на внутреннем рынке оказалась лишь часть тяжелой индустрии, причем именно та часть, которая одновременно оказалась способной продавать свою продукцию за рубежом: металлургия, часть химии и нефтехимии, лесная и целлюлозно-бумажная. Причем практически во всех случаях конкурентоспособным оказывалось производство промежуточной продукции, но не конечной. Ни по потребительским товарам, ни по машинам и оборудованию, исключая собственно вооружение, промышленность не смогла конкурировать с импортом. И конечно, ей уже было не до экспорта.

Развитие этих отраслей зависит, с одной стороны, от активизации спроса на их продукцию, с другой – от ресурсов для капиталовложений, необходимых для их модернизации. Если активизация спроса на продукцию отечественного производства зависит от ее качества и сравнительной стоимости, то наличие ресурсов упирается прежде всего в рентабельность. При спонтанном развитии экономики придется ждать долгие годы, пока обороты и прибыльность компаний будут достаточно высокими для привлечения туда капиталов и налаживания производства более качественной и менее дорогостоящей продукции, нежели импорт.

Эта задача была бы более легкой в осуществлении, если бы в стране не было экспортных отраслей, обладающих необычайно высокой рентабельностью из-за природной ренты. В этом случае у отечественного денежного капитала просто не было бы других возможностей (ниш), кроме тех, которые возникают на внутреннем рынке. В России особая ситуация, отвлекающая капитал от вложений в неэкспортные отрасли, сохранится, пока останется разрыв между низкими издержками добычи и производства топлива и другого сырья и более высокими ценами их реализации на мировых рынках.

Ликвидация этого разрыва в течение ряда лет входила в число требований, которые Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) ставило в качестве условия признания за Россией статуса страны с рыночной экономикой, так как относительно низкая внутренняя стоимость топлива и сырья рассматривалась там как скрытая форма субсидирования экспорта, или демпинга. Под сильным политическим давлением извне и изнутри это требование было снято в 2002 году. Но проблема остается острой прежде всего с точки зрения перспектив развития самой российской экономики.

Дело не только в разных уровнях отраслевой рентабельности, способствующих однобокой структуре экономики, но и в том, что повышение внутренних цен топлива и сырья до мирового уровня привело бы к значительному удорожанию всего отечественного производства, а значит, к ускорению всеобщего роста цен. Этот процесс был бы возможен лишь при одновременном и достаточном повышении внутренних доходов, в противном случае он вверг бы экономику в очередную полосу стагнации. Поскольку устойчивый рост реальных доходов возможен только при соответствующем повышении производительности труда, процесс выравнивания цен может происходить только медленно и постепенно. При этом создалась бы противоречивая ситуация: выравнивание уровня рентабельности в принципе способствовало бы притоку капитала в производство конкурентоспособных готовых изделий, но издержки их производства также росли бы, противодействуя росту их конкурентоспособности.

Как бы то ни было, но при спонтанном росте экономики выправление ее сырьевого перекоса – дело длительное и неопределенное. Например, можно себе представить, что высокие прибыли экспортных отраслей будут в определенной степени расходоваться на закупку оборудования. Как показано в главе 4, именно на долю их капиталовложений приходится значительная часть прироста инвестиций в 1999–2002 годах. Но где гарантия, что основные заказы нефтяных, газовых, металлургических и других экспортных компаний достанутся внутренним производителям машин и оборудования, а не иностранным? По-видимому, без специальной поддержки государства это вряд ли произойдет.

В данном случае поддержка государства может происходить с двух сторон – производителей, в качестве которых выступают государственные или подконтрольные государству предприятия ОПК, и потребителей, среди которых числятся опять-таки полугосударственные естественные монополии. Единственным частным компонентом в этой схеме остаются нефтяные компании, спрос которых на отечественное оборудование может оказаться существенным. Но даже если проект такого рода окажется успешным, он в еще большей мере закрепит зависимость экономики от экспорта нефти и газа, так как сориентирует развитие машиностроения на преимущественное обслуживание топливно-энергетического комплекса. Сомнительно, однако, чтобы это помогло машиностроительным предприятиям выйти на мировые рынки.

Государственный протекционизм был традиционным средством защиты промышленности в период ее становления в большинстве стран капиталистического мира. Во второй половине

XX столетия преобладающей формой поддержки собственной промышленности в ряде стран развитого капитализма стала промышленная политика, суть которой состояла в селективном субсидировании и других формах помощи со стороны государства определенному кругу отраслей, в создании которых государство заинтересовано по тем или иным причинам. Успешный опыт индустриальной политики имели, например, Франция и особенно Япония, развившие свои автомобильную, электротехническую и компьютерную промышленность.

Опыт Японии в данном случае весьма интересен потому, что до 1960-х годов эти отрасли у нее находились лишь в зачаточном состоянии и ей пришлось завоевывать место на рынках, где уже господствовали сильные конкуренты. Причем буквально за одно десятилетие она смогла не только полностью обеспечить свой внутренний рынок собственной продукцией, почти полностью вытеснив импорт, но и захватить сильные позиции на рынках США и Западной Европы. При этом у Японии, в отличие от России, не было какой-то готовой ниши на мировом рынке, которую она могла бы использовать для финансирования субсидируемых отраслей. Главным орудием завоевания рынков была бурная инженерно-конструкторская мысль, которая давала плоды в виде постоянного внедрения новых, более качественных по сравнению с конкурентами видов продукции.

У России есть колоссальная ниша в виде природной ренты от экспорта нефти, газа и металлов. Другая ниша России – это ее огромный инженерный и научно-технический потенциал, который, однако, сконцентрирован в оборонно-промышленном комплексе и который слабо или почти не реализуется в сфере модернизации гражданского производства и создания новых видов гражданской продукции. Разгадка проблемы конкурентоспособности заключается по большому счету в том, чтобы соединить обе эти ниши, то есть использовать часть природной ренты и научно-технического потенциала для финансирования и развития конкурентоспособной обрабатывающей промышленности.

Эта идея повторялась много раз в выступлениях президента Путина и ведущих министров, но в жизнь она долгое время не претворялась. Сказывались прежде всего сопротивление экспортных монополий, не желающих делиться рентой с государством, а также инертность самого правительства, которое не выдвигало достаточно реалистичных программ развития отстающих промышленных отраслей. Только начиная с 2006–2007 годов государство пошло на создание объединенных авиастроительной и судостроительной корпораций для возрождения этих отраслей.

Одна из причин экономического отставания России от передовых индустриальных стран – отсутствие у нее развитой автомобильной индустрии, сети современных автострад и других дорог, недоразвитость индустрии компьютеров, телекоммуникаций. Не хватает современной промышленности потребительских товаров и отраслей, выпускающих для нее оборудование. Короче говоря, Россия еще не успела пройти через позднюю стадию индустриализации, характерную для Западной Европы и Японии в последние десятилетия XX века. Восполнение этого пробела, то есть развитие указанной группы отраслей и связанной с ними инфраструктуры, создало бы огромные дополнительные внутренние рынки сбыта и рабочие места, позволило бы обновить весь экономический потенциал, заложило бы материальную основу для ускоренного роста всей экономики. Прежде чем браться, как советуют некоторые наши экономисты, за скорейший переход в постиндустриальную стадию, целесообразно было бы решить более скромную задачу – завершить индустриальную стадию. Внутренние ресурсы для этого есть, не хватает государственного механизма, который развернул бы рыночную экономику в нужную сторону. Сама по себе, по инерции она туда не пойдет.

Одной из таких отраслей, причем не только имеющих потенциал для значительного роста, но и способных послужить одним из главных локомотивов для вытягивания из отставания экономики в целом, является автомобильная промышленность. В свое время именно эта отрасль потянула за собой в эру «потребительского изобилия» на Западе – кого раньше, кого позже – экономику США, Западной Европы и Японии. В СССР автомобильная индустрия развивалась мелкими скачками, ограничиваясь кампанейским строительством нескольких заводов в 1930-х, а затем в 1970-х годах. Выпуск легковых автомобилей к концу советского периода не только намного отставал от Запада количественно (1,1 млн. в 1990 г. по сравнению с 5 млн. в Германии, 6 млн. в США, 8 млн. в Японии), но и отличался низким качеством автомашин практически по всем параметрам, кроме выносливости к бездорожью. После 1975 года, то есть времени завершения строительства АвтоВАЗа, производство перестало расти. Этот застой продолжался и с переходом к капитализму[266]. Растущий спрос покрывался преимущественно импортом, причем главным образом подержанных автомобилей.

У правительства интерес к развитию автомобильной отрасли впервые появился лишь при В. Путине. В июне 2001 года в Кремле было созвано совещание с участием заинтересованных лиц из бизнеса и чиновничества, на котором президент выдвинул ряд

требований по преодолению отсталости. Нельзя мириться с тем, сказал он, что в России «выпускаются автомобили вчерашнего дня». Снабжение населения «доступной по цене и хорошей по качеству отечественной техникой», по его мнению, имеет социальную значимость и является «сверхзадачей отечественной промышленности». На совещании были намечены некоторые меры по стимулированию отрасли: повышение ввозных пошлин на подержанные иностранные машины, снижение пошлин на оборудование и комплектующие детали для автомобильных предприятий, реструктуризация их долгов, налоговые льготы по капитальным инвестициям и т.д. Все это, по замыслу правительства, должно было дать стимул для «большого скачка» в отрасли. Предполагалось, что за пять лет – к 2006 году выпуск легковых автомобилей вырастет на 300 тыс., или на 30 процентов[267]. Совещание шло на волне недавнего прихода в отрасль алюминиевого олигарха Олега Дерипаски и сталелитейного магната Алексея Мордашова. Как выразился последний, «назрела необходимость координации политики отдельных групп»[268]. Шла речь и о необходимости привлечения в отрасль крупных иностранных инвесторов.

Казалось, под совместным напором сверху (В. Путина) и снизу (промышленных магнатов) лед должен был быстро тронуться. Однако прошло еще десять месяцев, пока правительство на своем заседании обсудило программу развития автомобильной отрасли, составленную Министерством промышленности, науки и технологии. Теперь уже речь шла о планах удвоения производства к 2010 году, но не предусматривалось строительства ни одного нового крупного автомобильного завода. Было ясно, что ни модернизация производства, ни строительство новых автосборочных линий и сопряженного производства не под силу АвтоВАЗу, ГАЗу и другим предприятиям, финансовые трудности которых нарастали. Правительство явно надеялось на приход в отрасль зарубежных гигантов – «Дженерал моторс», «Форда», «Фольксвагена» и др. Между тем филиалы иностранных компаний в России планировали выпускать автомобили лишь десятками тысяч – явно намного меньше, чем рассчитывало правительство. В программе ничего не говорилось ни о мерах по стимулированию дорожного строительства, ни о развитии потребительского кредита, без которых революция в автомобилестроении вряд ли возможна[269].

Изменить ситуацию могли бы только крупные капитальные инвестиции государства в саму отрасль и сопряженные с ней сектора экономики.

Поворот наступил только в 2006 году, когда государственная компания «Рособоронэкспорт» установила контроль над Авто-

ВАЗом и приступила к строительству нового крупного автозавода в Тольятти.

Аналогичная проблема складывается и в машиностроительных отраслях, которые специализируются на выпуске потребительских товаров длительного пользования. В отличие от производства легковых автомобилей эти отрасли, как правило, входили в круг секторов, контролируемых ВПК.

При переходе к рынку все они оказались в глубоком кризисе, из которого многие не могли выйти и в годы общего роста экономики. Падение производства охватило все без исключения категории товаров этой группы и было многим больше, чем сокращение производства в среднем по промышленности в целом. Причем если резкое сжатие продукции вооружений вполне объясняется значительным уменьшением заказов и закупок военного ведомства и поставок на экспорт, а падение продукции машин и оборудования – общей тенденцией к сокращению капитальных инвестиций, то кризис сбыта потребительских товаров был намного круче падения реальных доходов населения. К 1998 году по сравнению с 1990 годом выпуск большинства из них упал как минимум вдесятеро, тогда как реальные доходы населения в среднем сократились за это время лишь наполовину. Конечно, потребители теперь тратили бóльшую часть своих доходов на покупку предметов первой необходимости, на товары длительного пользования у них оставалось меньше свободных средств. Действительно, в 1998 году общая доля телерадиотоваров, мотоциклов, велосипедов и часов в совокупном розничном товарообороте составляла лишь 2,6 процента по сравнению с 3,9 процента в 1990 году. Однако за то же время доля легковых автомобилей в розничной торговле выросла с 2,0 до 6,3 процента, причем их выпуск по сравнению с дореформенным уровнем сократился лишь на 25 процентов[270]. Получается, что при значительном падении реальных доходов средства на покупку автомашин находились, а на электролампочки, часы, радиоприемники, телевизоры и видеоаппаратуру – нет.

Роль конкуренции импортных товаров была несомненной, особенно в группе бытовых электроприборов и средств связи. Например, в 1998 году произведено 956 тыс. холодильников, а импортировано 526 тыс. (35 процентов от внутреннего потребления); правда, только 33 тыс. было ввезено из-за пределов СНГ. Однако их общее внутреннее потребление было в 2,5 раза меньше, чем в 1990 году. Доля импорта цветных телевизоров в общих покупках в 1997 году составила почти 80 процентов, но общие покупки были в 2,2 раза меньше дореформенного уровня. Импорт-

ные видеомагнитофоны практически полностью вытеснили отечественные, но куплено их было в 1997 году в 1,9 раза меньше, чем в советское время, а в 1998 году – в 10 раз меньше. После первоначального всплеска интереса к импортной продукции спрос на нее затем падал вместе с реальными доходами.

После возобновления общего экономического роста относительно существенно выросло и производство большинства потребительских товаров длительного пользования (исключением были персональные ЭВМ, электрокофеварки, магнитофоны и видеоаппаратура). Сказался не столько рост доходов (их реальный докризисный уровень был восстановлен лишь в 2002 г.), сколько их временное удешевление в долларовом выражении. Но даже там, где произошел резкий скачок вверх (например, выпуск цветных телевизоров в 2000 г. был вчетверо больше, чем в 1997 г.), производство все еще намного отставало от предреформенного уровня, то есть общее кризисное состояние в этом секторе экономики так и не было преодолено.

В дальнейшем маловероятно, чтобы отечественный частный капитал хлынул в эти отрасли, даже если бы государство постаралось создать для этого специальные стимулы. Однако данный сектор вовсе не относится к числу приоритетных, которые правительство даже чисто формально берется субсидировать. Но представляется, что такая большая страна, как Россия, не может продолжать удовлетворять спрос на товары длительного пользования исключительно или преимущественно за счет импорта. Здесь, как и в самолетостроении, имеется возможность создания крупных государственных концернов, которые могли бы наладить выпуск конкурентоспособной продукции достаточно высокого качества и привлекательности для потребителей.

Одна из возможных форм – создание смешанных государственно-частных предприятий, в которых компаниям, занятым в экспортных отраслях, предоставлялись бы крупные льготы по уплате налогов за инвестирование своих средств в производство товаров длительного пользования. Вполне возможно, что нефтяные, алюминиевые и другие экспортные концерны предпочли бы, например, вкладывать свои денежные капиталы в такие предприятия при условии участия в контроле и при этом пользоваться налоговым послаблением по своей основной деятельности, нежели платить высокие налоги и наблюдать, как эти средства вкладываются в производство товаров длительного пользования под контролем государства.

### *Проблема иностранных инвестиций*

С самого начала рыночных реформ в кругах правительства, бизнеса и неолиберальных экономистов таились надежды на приток в Россию значительных иностранных капиталов, которые играли бы двоякую конструктивную роль: во-первых, могли бы служить важным дополнительным источником для финансирования внутренних капитальных инвестиций и, во-вторых, быть основным каналом привлечения передовых зарубежных технологий. По итогам более чем десятилетнего периода развития российского капитализма можно констатировать, что эти надежды в целом не оправдались. Общий объем иностранных инвестиций в российскую экономику сравнительно невелик. Имеющиеся иностранные инвестиции производственного характера ограничиваются небольшим числом избранных отраслей. Приток новых технологий по каналу иностранных инвестиций незначителен.

Официальная статистика иностранных инвестиций довольно скупа. В изданиях Госкомстата она присутствует в трояком виде: (1) данные об объеме инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов начиная с 1995 года; (2) данные о потоках инвестиций в Россию и из нее, публикуемые в статистике платежного баланса; (3) данные об инвестициях в основной капитал предприятий с участием иностранного капитала (начиная с 1993 г.). Между этими данными существуют разночтения; их далеко не всегда удается примирить, чтобы получить картину, которой можно доверять.

Статистика разделяет иностранные инвестиции по трем видам: прямые, портфельные и прочие. К прямым инвестициям относятся инвестиции иностранных компаний или физических лиц в предприятия, которыми они либо полностью владеют, либо контролируют не менее 10 процентов акций или акционерного капитала. Сюда входят так называемые взносы в капитал – покупка акций, кредиты от зарубежных совладельцев, то есть прямые денежные трансферты из-за границы, оформленные как кредиты. Портфельные инвестиции – это покупка акций, облигаций и других ценных бумаг российских предприятий, если они составляют менее 10 процентов акционерного капитала. И наконец, к прочим инвестициям относятся кредиты разного рода (государственные и частные), а также иностранные банковские вклады.

Из таблицы видно, что до 1996 года на прямые инвестиции приходилось две трети всех иностранных вложений. Это объясняется тем, что в первые годы рыночных реформ иностранные государственные кредиты, в том числе от международных финансовых учреждений, были сравнительно невелики. Но с 1996 года

*Таблица 6.3*

**Приток иностранных инвестиций по видам**[271]

| | 1995 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | | 2002 | | 2003 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме |
| Всего инвестиций | 2 983 | 100 | 9 560 | 100 | 10 958 | 100 | 14 258 | 100 | 19 780 | 100 | 29 699 | 100 |
| Прямые | 2 020 | 67,7 | 4 260 | 44,6 | 4 429 | 40,4 | 3 980 | 27,9 | 4 002 | 20,2 | 6 781 | 22,8 |
| капитальные | 1 455 | 48,8 | 1 163 | 12,2 | 1 060 | 9,7 | 1 271 | 8,9 | 1 713 | 8,6 | 2 243 | 7,5 |
| кредиты от зарубежных партнеров | 341 | 11,4 | 1 872 | 19,6 | 2 738 | 25,0 | 2 117 | 14,8 | 1 300 | 6,6 | 2 106 | 7,1 |
| прочие прямые инвестиции | 224 | 7,5 | 1 225 | 12,8 | 631 | 5,7 | 592 | 4,2 | 989 | 5,0 | 2 432 | 8,2 |
| Портфельные инвестиции | 39 | 1,3 | 31 | 0,3 | 145 | 1,3 | 451 | 3,2 | 472 | 2,4 | 401 | 1,4 |
| акции и паи | 11 | 0,4 | 27 | 0,3 | 72 | 0,6 | 329 | 2,3 | 283 | 1,4 | 369 | 1,2 |
| долговые ценные бумаги | 28 | 0,9 | 2 | 0,0 | 72 | 0,6 | 104 | 0,7 | 129 | 0,7 | 32 | 0,1 |
| Прочие инвестиции | 924 | 31,0 | 5 269 | 55,1 | 6 384 | 58,3 | 9 827 | 68,9 | 15 306 | 77,4 | 22 517 | 75,8 |
| товарные кредиты | 187 | 6,3 | 1 452 | 15,2 | 1 544 | 14,1 | 1 835 | 12,9 | 2 243 | 11,3 | 2 973 | 10,0 |
| прочие кредиты | 493 | 16,5 | 3 349 | 35,0 | 4 735 | 43,2 | 7 904 | 55,4 | 12 928 | 65,4 | 19 220 | 64,7 |
| прочие | 244 | 8,2 | 468 | 4,9 | 105 | 1,0 | 88 | 0,6 | 135 | 0,7 | 324 | 1,1 |

*Примечание:* Эти данные приводятся без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков.

Источники: Наши вычисления по PCE-2000. P. 249, 265–266, 594; PCE-2004, табл. 23.15.

эти кредиты начинают резко расти и составляют ежегодно по нескольку миллиардов долларов, в результате чего доля прямых инвестиций падает до 23 процентов от общей суммы иностранных вложений в 2003 году.

Спекулятивная миграция капиталов в 1996–1999 годах была одним из главных дестабилизирующих факторов на мировом финансовом рынке, способствуя финансовому кризису в России.

Но вернемся к прямым инвестициям, которые отличались несравненно большей стабильностью. Тем не менее, и на них отразился финансовый кризис. Если в 1995–1997 годах они росли, причем за один только 1997 год более чем вдвое, то в 1998 они резко сократились, а после этого росли сравнительно медленно, достигнув в 2003 году 6,8 млрд. долл. Впрочем, российская официальная статистика, по-видимому, занижает эти данные. Например, международная организация ЮНКТАД оценивает приток прямых инвестиций в Россию в 2002–2004 годах в 38 млрд. долл., а весь прирост накопленных прямых инвестиций с 2000 по 2005 год – в100,3 млрд. долл., или по 20 млрд. в среднем за год[272].

В масштабах российской экономики это сравнительно небольшая, но с годами растущая часть. Общий объем накопленных прямых инвестиций составлял 12,4 процента от ВВП в 2000 году и 17,3 процента в 2005 году. Ежегодный приток прямых инвестиций к середине 2000-х годов достигал 10–15 процентов от валовых инвестиций в основной капитал[273].

В масштабах мировой экономики эти цифры кажутся сравнительно небольшими. Например, объем накопленных прямых инвестиций в Китае на 2005 год достигал 318 млрд. долл. против 132 млрд. России, то есть в 2,4 раза больше), а годовой приток прямых инвестиций – 55–75 млрд. долл., или в 2–3 раза больше, чем в России.

В литературе можно найти много объяснений того, почему приток иностранного капитала в российскую экономику до сих пор был достаточно скромным. В числе причин называются жалобы зарубежных инвесторов на недостаточно четкое законодательство, касающееся разных аспектов ведения бизнеса иностранными фирмами, многочисленные бюрократические препятствия, необычно широкое распространение нелегальной экономики и организованной преступности, отсутствие необходимой инфраструктуры и т.д. При этом мало кто жалуется на недостаточную рентабельность вложений. По-видимому, норма прибыли иностранных инвесторов вполне устраивает, но главное, что их останавливает, – это высокие специфические риски российского рынка.

Между тем иностранные инвестиции все же делаются, несмотря на все эти обстоятельства, особенно в некоторые отрасли. Проследим, какие именно отрасли и сектора российской экономики стали предметом особого интереса со стороны зарубежных компаний.

За весь рассматриваемый период бесспорными лидерами по объему полученных иностранных инвестиций были – с приблизительно одинаковыми результатами – три отрасли: топливная промышленность (17,3 процента от общей суммы зарубежных вложений), пищевкусовая индустрия (16,3 процента) и торговля (25,2 процента). На эти три сектора приходилось в общей сложности около 60 процентов иностранных инвестиций.

Из главы 2 и отчасти главы 3 мы знаем более конкретно, о каких подотраслях и компаниях идет речь. В топливной промышленности абсолютно доминировал интерес к получению контроля хотя бы над частью нефтедобычи, а также к миноритарным вложениям в газовую индустрию. Эти попытки были только частично успешными. Британской транснациональной корпорации БП (в прошлом «Бритиш петролеум») в 1997 году удалось захватить 10 процентов и права на управление компанией «Сиданко», которая в конце концов попала под контроль российской «Тюменской нефтяной компании» (ТНК), входящей в финансово-промышленную группу «Альфа». После нескольких лет борьбы соперники пошли на компромисс, по которому БП получила 25 процентов акций «Сиданко», но ее право на управление компанией истекало в 2003 году (о слиянии БП и ТНК см. ниже). Американская «Коноко» после долгой борьбы была оттеснена от захваченных было ею нефтепромыслов на севере европейской части России. Однако позднее она стала миноритарным вкладчиком в ЛУКОЙЛе. В рамках российско-американского энергетического сотрудничества иностранным компаниям были предоставлены нефтяные концессии на Сахалине.

Несмотря на разговоры о желательности привлечения иностранного капитала, некоторые российские нефтяные концерны в целом отрицательно относятся к попыткам более мощных транснациональных концернов проникнуть в их святая святых.

Но существует и другая сторона взаимоотношений с зарубежным капиталом. Владельцы отечественных компаний заинтересованы в повышении их капитализации, чтобы иметь возможность в какой-то момент выгодно продать свой контроль транснациональным корпорациям. И, поскольку нефтяная отрасль России в последние годы стала развиваться весьма динамично, такой вариант оказался вполне реальным.

*Таблица 6.4*

**Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отраслям экономики**[274]

| | 1995 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | | 2002 | | 2003 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме | млн. долл. | % к сумме |
| Всего инвестиций | 2 983 | 100 | 9 560 | 100 | 10 958 | 100 | 14 258 | 100 | 19 780 | 100 | 29 699 | 100 |
| Промышленность | 1 291 | 43,3 | 4 876 | 51,0 | 4 721 | 43,1 | 5 662 | 39,7 | 7 332 | 37,1 | 12 330 | 41,5 |
| топливная | 262 | 8,8 | 1 700 | 17,8 | 621 | 5,7 | 1 023 | 7,2 | 1 943 | 9,8 | 5 305 | 17,9 |
| химическая и нефтехимическая | 174 | 5,8 | 103 | 1,1 | 243 | 2,2 | 275 | 1,9 | 334 | 1,7 | 503 | 1,7 |
| машиностроение | 197 | 6,6 | 395 | 4,1 | 470 | 4,3 | 703 | 4,9 | 490 | 2,5 | 769 | 2,6 |
| лесная и целлюлозно-бумажная | 174 | 5,8 | 193 | 2,0 | 257 | 2,3 | 241 | 1,7 | 312 | 1,6 | 599 | 2,0 |
| пищевая | 296 | 9,9 | 1 415 | 14,8 | 1 786 | 16,3 | 1 557 | 10,9 | 1 210 | 6,1 | 1 024 | 3,5 |
| Строительство | 217 | 7,3 | 97 | 1,0 | 86 | 0,8 | 95 | 0,7 | 126 | 0,6 | 255 | 0,9 |
| Транспорт | 11 | 0,4 | 521 | 5,5 | 1 020 | 9,3 | 758 | 5,3 | 174 | 0,9 | 402 | 1,3 |
| Связь | 88 | 2,9 | 386 | 4,0 | 927 | 8,5 | 501 | 3,5 | 436 | 2,2 | 681 | 2,3 |
| Торговля и общественное питание | 507 | 17,0 | 1 622 | 17,0 | 1 954 | 17,8 | 5 290 | 37,1 | 8 800 | 44,5 | 10 516 | 35,4 |

Примечание: Некоммерческие кредиты исключены.

Источники: РСЕ-2003, 2004, табл. 22,165.

В феврале 2003 года была достигнута договоренность о продаже БП половины акций нового холдинга, создаваемого на базе ТНК, «Сиданко», «Русиа петролеум» и ряда других российских нефтяных предприятий. Предполагалось, что новая компания будет добывать около 60–70 млн. т нефти в год, то есть станет третьим по величине концерном отрасли.

Создание нового холдинга поспешили окрестить «сделкой века». Для этого было два повода. Во-первых, по размеру сопутствующих иностранных инвестиций (6,75 млрд. долл.) это действительно крупнейшая сделка за годы новейшего российского капитализма – больше, чем все годовые иностранные прямые инвестиции в Россию начиная с 1993 года. Во-вторых, многие западные эксперты считают, что сделка с БП может открыть двери для более широких иностранных вложений в нашу экономику, так как это первая действительно ведущая транснациональная корпорация, которая решилась по-крупному рискнуть своими капиталами в стране, о которой до сих пор на Западе распространена дурная слава центра беззакония, коррупции и организованной преступности. Сделка такой величины и с такой респектабельной международной компанией должна, как полагают, пробить для России «окно в мир», помочь интегрировать ее в мировую экономику.

Но что на самом деле произошло в результате сделки с БП? Напомним, что главными участниками сделки с российской стороны были даже не сами наши нефтяные компании, а две финансовые группы – «Альфа», возглавляемая Михаилом Фридманом, и «Аксес–Ренова», возглавляемая Виктором Вексельбергом. Это они владели до сих пор контрольными пакетами ТНК и других отечественных нефтяных предприятий, из которых составлен новый холдинг. Так что смысл сделки состоял в продаже ими половины своего участия зарубежному концерну, который согласился заплатить наличными 3 млрд. долл. и еще 3,75 млрд. в течение трех лет своими (то есть БП) акциями. Хотя деньги эти формально представляют собой взнос БП в акционерный капитал холдинга, они вовсе не являются реальными вложениями в нефтепромыслы, нефтеперегонные заводы или другие физические производственные объекты, но только денежный платеж за право управлять этими реальными богатствами. БП получает не только половину акций нового холдинга, но и право назначать его главного менеджера. Реальное управление и распоряжение концерном переходят в руки иностранцев.

Таким образом, никакой немедленной реальной пользы отечественная нефтяная промышленность не получила. Просто сменились владельцы группы нефтяных объединений. Как будут вести

себя новые, иностранные партнеры и сколько они реально вложат в производственный потенциал отрасли, пока неизвестно. Учитывая многолетний опыт БП как одного из ведущих мировых специалистов в нефтяном деле, надо думать, что поведут себя новые владельцы не хуже, чем Фридман и Вексельберг, которые нефтяниками никогда не были[275].

Почему же БП решилась на такой серьезный шаг, хотя до этого ее опыт отношений с ТНК и ее владельцами был не из блестящих? Дело в том, что в 2000–2002 годах прежний долголетний застой в российской нефтяной промышленности сменился бурным подъемом. Главная причина – резкое повышение мировых цен на нефть и соответствующее увеличение ренты от разницы между внутренними издержками производства и внешней ценой. Добыча нефти в России в целом выросла с 305 млн. т в 1999 году до 380 млн. в 2002 году, или на 25 процентов. Экспорт нефти за то же время увеличился почти на треть. Сверхприбыль от добычи и экспорта нефти выросла в несколько раз. По прогнозам наших нефтепромышленников, отражающих их намерения, к 2010 году экспорт должен удвоиться. Приблизительно к этому времени или чуть позже Россия по добыче нефти должна обогнать Саудовскую Аравию. БП, которая уже с 1997 года одной ногой стояла на сибирской нефтяной почве, очень хотела поучаствовать в этой колоссальной новой экспансии. В 1998 году она заплатила 48 млрд. за приобретение американской компании «Амоко», затем еще 20 млрд. за американскую фирму «Атлантик ричфилд». После этого упустить «русский шанс», заплатив за него намного меньшую сумму, было бы стратегической ошибкой.

По заявлениям самой БП, она рассчитывает всего за четыре года вернуть затраченные средства с прибылью, получив от эксплуатации своего российского филиала 7,5 млрд. долл. дохода за счет роста добычи и сверхприбыли от экспорта. Как выразился один западный эксперт, «качать все больше баррелей нефти, конечно, важно, но еще важнее прибыль, получаемая с каждого барреля». Иначе говоря, заинтересованность БП состоит прежде всего в усилении роли России как поставщика нефти на мировой рынок, а не наоборот.

Однако масштабная сделка БП–ТНК не привела к другим аналогичным инвестициям в российскую нефтяную отрасль. Попытка Ходорковского продать существенную часть акций ЮКОСа была решительно остановлена Путиным, который имел собственные виды на компанию.

Что касается газовой индустрии, то здесь вложения до сих пор ограничивались наличием фактической государственной моно-

полии «Газпрома». Тем не менее, наряду с тем, что государство владеет контрольным пакетом (38,4 процента акций), на иностранных инвесторов приходилось (по отчетным данным самой компании) 10,3 процента акций, в том числе около 4 процентов принадлежит германскому концерну «Ругаз», с которым у «Газпрома» налажено тесное сотрудничество и представитель которого состоит членом его совета директоров[276]. Со снятием ограничений на продажу акций «Газпрома» в 2006 году доля иностранных вкладчиков существенно выросла.

Как мы видели в главе 2, главный интерес иностранного капитала в пищевкусовом секторе привлекли табачная индустрия, пивоварение и кондитерская промышленность. Особенно показательно быстрое завоевание иностранными концернами российского табачного рынка, где значительная часть предприятий уже в ранние годы реформ перешла под иностранный контроль и где вместе с импортом зарубежные компании контролируют 80 процентов продаж табачных изделий[277]. Этот пример показателен с двоякой точки зрения. Во-первых, иностранные сигареты оказались весьма выгодной и очень большой нишей, к тому же с тенденцией к росту (в отличие от западных рынков). Во-вторых, отечественный капитал не проявил к этой отрасли большого интереса и не оказал экспансии извне сильного сопротивления. Близкая к этому ситуация сложилась в пивоваренной промышленности.

Наконец, в сфере розничной торговли иностранный капитал вложен главным образом в создание сети супермаркетов и торговых центров, в том числе специализированных, через которые осуществляется продажа импортной продукции (например, шведской мебельной компании ИКЕА). В 1999 году в торговле и общественном питании числилось 3,7 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. В 1993–1999 годах в их основной капитал было вложено инвестиций на сумму 14,6 млрд. руб., что составило 29,3 процента от всех инвестиций в этот сектор. Однако удельный вес этих предприятий в общем обороте сектора был существенно меньше – всего 4 процента[278].

В последние годы иностранные автомобильные концерны стали также создавать в различных районах страны сравнительно небольшие (годовая мощность до 50–100 тыс. машин) сборочные заводы (см. главу 2).

В целом можно констатировать, что иностранные инвесторы, несмотря на их бесконечные жалобы на сложность российских условий ведения бизнеса, подходили к своим вложениям вполне прагматично. Там, где вложения были заведомо выгодны, а со стороны российских фирм не ставились серьезные препятствия,

инвестиции делались довольно успешно (пищевкусовая промышленность, торговля). Там, где для иностранных компаний существовали препятствия в виде сопротивления отечественного капитала или наличия государственных монополий, им пробиваться к контролю, как правило, не удавалось, хотя портфельные инвестиции делались охотно.

Очевидно, что портфельные инвестиции будут расти, когда все больше российских компаний будут котировать свои акции на Лондонской и других мировых биржах. И это касается не только частных компаний, работающих в пищевой промышленности, но и всех компаний, заинтересованных в увеличении своей капитализации, как, например, «Роснефть». Хотя государство и продолжает сохранять контроль над компанией, свободная продажа акций привлекает индивидуальных миноритарных вкладчиков и финансовые институты за рубежом. Распространено мнение, что российские компании недооценены на зарубежных рынках и что либерализация торговли российскими акциями приведет к росту их капитализации. Это и произошло, например, в случае с «Газпромом», который начал свободно котировать свои акции в январе 2006 года, а также несколько позже с «Роснефтью».

Таким образом, в большинстве случаев иностранный капитал отпугивали не столько беззаконие, разгул преступности и коррупция, сколько узость рынка. Возьмем, например, автомобильную индустрию. Иностранные компании внедрились в эту отрасль практически во всех странах Восточной Европы, где они, как правило, покупали контроль над ведущими производителями легковых автомобилей. Но в России за все время капиталистического развития со стороны иностранных концернов не было ни одной попытки купить контроль над существующими предприятиями.

Вновь построенные иностранцами предприятия были маленькими и не играли на рынке заметной роли. Общая мощность всех автомобилесборочных предприятий крупных западных фирм не превышает нескольких сотен тысяч машин в год. Как показано в главе 2, внутренний рынок России предъявлял спрос исключительно на сравнительно дешевые машины, какими были отечественные автомобили, либо на подержанный импорт. Спрос на более дорогие машины зарубежного производства измерялся немногим более 100 тыс. штук в год. Для крупных иностранных вложений такой рынок не представлял интереса. Не было перспектив и для использования существующих предприятий для налаживания экспорта в другие страны.

Как показано в главе 2, отток капитала из России был весьма значительным, превышая за все реформенные годы, по самым минимальным неофициальным оценкам, 150 млрд. долл. (см. таблицу 2.1). Но это отражает скорее первоначальное бегство российского капитала за границу в виде по преимуществу краткосрочных вложений, нежели стремление захватить там долговременные позиции. Вплоть до конца 1990-х годов прямые инвестиции российского капитала за рубежом были небольшими, и их накопленные запасы на 2000 год составляли всего лишь 20,1 млрд. долл. Однако с последующим экономическим подъемом они активизировались и к 2005 году выросли до 120,4 млрд. Их прирост в среднем за год составил 20 млрд. долл. В масштабах мировой экономики это немного, но почти втрое больше зарубежных прямых инвестиций Китая, возможности которого, казалось бы, много шире.

Однако эти данные, взятые из доклада ЮНКТАД, в несколько раз ниже публикуемых российской статистической службой. В данном случае больше оснований доверять ЮНКТАД. К тому же в своих выступлениях 2007 года президент В. Путин приводил близкую цифру – 139 млрд.

Поток прямых инвестиций за рубеж ведет к покупке иностранных предприятий или контролю над ними, то есть превращает компании, которые осуществляют такие вложения, в транснациональные корпорации. Отличительными признаками таких корпораций являются владение сетью зарубежных предприятий, а также участие в производстве и экспорте других стран. Даже если мы выберем наибольшую оценку российских прямых инвестиций из тех, что упомянуты выше, а именно 120 млрд. долл., то и она составляет лишь 1,1 процента от общемирового итога[279]. Это сравнительно малая величина, говорящая о том, что деятельность российского капитала в сфере транснациональных корпораций находится еще в самом начале. В 2000 году в списке 25 крупнейших транснациональных корпораций мира не было ни одной, которая имела бы штаб-квартиру в России. В списке 15 крупнейших ТНК стран Центральной и Восточной Европы, опубликованном в «Мировом инвестиционном докладе» ЮНКТАД за 2002 год, числились четыре российские, из которых три – это пароходства (включение которых определялось различными странами приписки принадлежащих компании судов) и только один – промышленный концерн ЛУКОЙЛ. Список этих компаний приводится в таблице 6.5, но там же приводится и новый список из семи компаний за 2005 год, из которого виден прогресс за это время.

*Таблица 6.5*

**Российские транснациональные корпорации (в классификации ЮНКТАД, в 2001 и 2005 гг.[280]) (млн. долл.)**
(1 – зарубежные предприятия; 2 – в целом по компании)

| | Активы | | Продажи | | Занятость, тыс. | | ТНИ, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | |
| **2001** | | | | | | | |
| ЛУКОЙЛ | 5 830 | 15 859 | 8 771 | 14 892 | 13 | 40 | 35 |
| «Новошип» | 999 | 1 134 | 302 | 392 | 0,1 | 6,9 | 56 |
| Приморское пароходство | 267 | 438 | 115 | 146 | 1,3 | 2,6 | 63 |
| Дальневосточное пароходство | 123 | 377 | 101 | 318 | 0,2 | 5,6 | 23 |
| **2005** | | | | | | | |
| «Газпром» | ... | 104 982 | 24 536 | 36 422 | ... | 388 514 | ... |
| ЛУКОЙЛ | 7 792 | 29 761 | 26 408 | 33 845 | 13 929 | 150 000 | 37,8 |
| «Норильский никель» | 1 413 | 13 632 | 5 968 | 7 033 | 1 777 | 100 786 | 32,3 |
| «Новошип» | 1 296 | 1 413 | 350 | 419 | 55 | 4 032 | 58,9 |
| «Русал» | 743 | 6 544 | 4 442 | 5 436 | 5 490 | 63 458 | 33,7 |
| ОМЗ | 347 | 901 | 271 | 524 | 8 484 | 22 030 | 42,9 |
| «Северсталь» | 174 | 6 584 | 3 954 | 6 664 | 7 098 | 54 597 | 25,0 |
| «Мечел» | 120 | 3 679 | 2 203 | 3 636 | 10 689 | 82 324 | 25,6 |

*Примечание:* ТНИ – Индекс транснациональности, рассчитываемый как средняя от трех соотношений: внешние активы к общим, зарубежные продажи к общим и занятость на зарубежных предприятиях к общему числу занятых.

Если отвлечься от пароходных компаний, чья зарубежная собственность состоит почти исключительно из кораблей, плавающих под иностранными флагами, то в 2000 году ЛУКОЙЛ – единственная по-настоящему крупная транснациональная корпорация со штаб-квартирой в России. По ее собственным данным, она имеет концессии (или участие в них) в Азербайджане, Казахстане, Ливии, Египте и Ираке, нефтеперегонные предприятия в Украине, Румынии и Болгарии, владеет сетью автозаправочных станций в США, Польше, Румынии, Болгарии, Турции и странах СНГ. За рубежом находится 30 процентов ее нефтеперерабатывающих мощностей, свыше 60 процентов розничной сети и 4 процента запасов нефти[281].

Ни одна другая российская нефтяная компания не может сравниться с ЛУКОЙЛом по этим показателям. ЮКОС, который когда-то соперничал с ЛУКОЙЛом по объему добычи нефти, имел за рубежом лишь один нефтеперегонный завод в Литве, нефте-

транспортное объединение в Словакии и сбытовые предприятия в восточноевропейских странах[282]. Кроме того, ему принадлежали две англо-норвежские инжиниринговые компании, которые обслуживали его сибирские месторождения[283].

Правда, международные связи ЮКОСа были крепче, чем могло показаться, и его основной владелец Михаил Ходорковский их специально культивировал. Раньше, чем многие другие российские компании, он перешел на стандартную отчетность, принятую на Западе, проявлял большую открытость. Хотя подавляющее большинство акций концерна было сосредоточено в руках его главного владельца, считается, что 10–12 процентов все же обращались на биржах США в виде «американских депозитарных расписок» (АДР) – специальных долговых расписок, официально зарегистрированных в этой стране в качестве представителей акций этой компании[284]. Среди топ-менеджеров ЮКОСа числилось 50 иностранцев, а в Лондоне этот концерн представлял бывший британский министр иностранных дел лорд Оуэн[285]. Однако никакие иностранные связи не смогли спасти Ходорковского и его компанию от обвинений в мошенничестве с налогами, и он оказался в далекой сибирской тюрьме.

Следует отметить, что критерии классификации ЮНКТАД российских компаний в качестве транснациональных вызывают сомнения. Например, непонятно, почему из этого списка исключен «Газпром», который имел, а в последние годы существенно расширил свои трубопроводы во всей Европе, приобретая иностранные газораспределительные компании. «Газпром» уже тогда по размаху своей деятельности и по размеру активов был сравним с другими крупнейшими энергетическими компаниями мира.

В более позднем списке этот недостаток учтен, и «Газпром» уже занимает подобающее ему место. Из новых российских ТНК выделяются два крупнейших концерна цветных металлов – «Норильский никель» и «Русал», каждый из которых, как и «Газпром», является мировым лидером в своей отрасли. Два концерна в черной металлургии – «Северсталь» и «Мечел» тоже вышли на мировую арену, но их позиции там более скромные.

Между тем покупки российскими компаниями иностранных предприятий, как правило, долгое время ограничивались странами СНГ, Балтии и бывшего СЭВ, с которыми имеются традиционные связи с советских времен и деловая атмосфера в которых ближе по духу российским предпринимателям, не говоря уже о языковой близости таких стран, как Польша, Чехия, Словакия или Болгария. За пределами этой зоны участие в иностранных предприятиях долгое время являлось скорее исключением.

Однако положение начало меняться. Например, в 2002 году появилось сообщение о предполагаемом участии «Русала» в совместном строительстве алюминиевого завода в Австралии. Он действительно приобрел у американской группы «Кайзер алюминиум» 20 процентов акций «Квинсланд алумина». В конце 2001 года группа ОМЗ («Объединенные машиностроительные заводы») купила 30 процентов американской компании «Биолинк текнолоджиз», специализирующейся на производстве внешних устройств для компьютеров. Купленная фирма имела российское происхождение – она возникла из компании, принадлежавшей эмигрантам из России и занимавшейся в США торговлей компьютерами[286].

В 2003 году «Северсталь» купил обанкротившегося детройтского производителя стали «Руж индастри». «Норильский никель» приобрел «Стиллуотер майнинг» – единственного производителя платины в США, а «СУал» заключил соглашение с британской компанией «Флеминг фэмили анд партнерс», чтобы консолидировать операции с алюминием и бокситами (однако в начале 2006 г. соглашение расстроилось). Роман Абрамович до сих пор после продажи своей «Сибнефти» и покупки футбольного клуба «Челси» высказывает намерение инвестировать в больших масштабах на Западе. Эти заграничные приобретения, совершающиеся ускоренным темпом, представляют собой новый тренд, который должен тщательно прослеживаться.

Причина слабой до недавнего времени инвестиционной активности российских компаний за рубежом объясняется, разумеется, не столько нехваткой капитала, сколько отсутствием умения налаживать конкурентоспособное производство и готовности преодолевать незнакомую, часто враждебную среду. Если российские олигархи зачастую не способны создавать конкурентоспособные предприятия, ориентированные на внутренний рынок, и испытывают большие трудности в сбыте готовой продукции на внешних рынках, то тем более им нелегко создавать такие предприятия за границей.

Но, как показывают примеры ЛУКОЙЛа, «Газпрома», «Норильского никеля», «Северстали» и других компаний, российский капитал умеет вторгаться на западные рынки, когда чувствует себя достаточно уверенным. Действительно, покупка ЛУКОЙЛом сети бензоколонок в США у тамошней «Гетти ойл» могла состояться только потому, что российская компания обладала для этого не только необходимым капиталом, но и управленческим опытом.

Другой аналогичный пример – покупка в 2002 году концерном «Норильский никель» контрольного пакета «Стиллуотер майнинг» – ведущей американской компании по добыче металлов

платино-палладиевой группы. Покупка обошлась российскому концерну в 41 млн. долл. Считается, что эта сделка позволит «Норникелю» выйти на крупнейший в мире американский рынок палладия, где доля российского концерна до сих пор была невелика[287].

Однако были случаи, когда готовность российских концернов купить иностранные предприятия наталкивалась на препятствия политического характера. Так, в середине 1990-х годов голландский самолетостроительный концерн «Фоккер», частично принадлежавший германскому капиталу, оказался на грани банкротства. Встал вопрос о его продаже целиком другому иностранному инвестору ради сохранения нескольких тысяч рабочих мест, в том числе и высококвалифицированных специалистов. В числе потенциальных покупателей, готовых приобрести контроль над «Фоккером», было и российское правительство, представлявшее интересы нашей авиастроительной индустрии. Но правительство Нидерландов, у которого был контрольный пакет акций, отказался его продать России по стратегическим соображениям (отказано было и Китаю). В результате подходящих покупателей так и не нашлось, предприятие было закрыто, работники уволены.

Скорее всего развитие связей с международным капиталом пойдет по пути, указанному сделкой финансовых групп «Альфа» и «Аксес–Ренова» с БП («Бритиш петролеум»). В результате этой сделки российские группы стали совладельцами на паритетной основе с БП объединенного концерна, который становится третьей по величине нефтяной компанией России. Хотя капитал совместной корпорации поделен поровну, за БП признано право назначать ее главного менеджера (президента или председателя правления), который и будет ею управлять, опираясь на интернациональный штат. Несмотря на то что председателем совета директоров будет российская фигура, его роль в компании будет скорее наблюдательная, чем решающая.

Таким образом, новая российская нефтяная компания, куда входят бывшие ТНК (Тюменская нефтяная компания), «Сиданко», «Русиа петролеум» и некоторые другие предприятия, практически становится частью, причем отнюдь не самой главной, огромной империи БП, поглотившей в недавнем прошлом (в дополнение к своим другим транснациональным владениям) американские нефтяные компании «Амоко» и «Атлантик ричфилд», а также крупнейшую в Западной Европе германскую сбытовую сеть «Веба». Недаром лорд Браун, верховный глава всей этой империи, назвал российскую компоненту своим «новым шестым центром прибыли»[288].

Операция с БП была названа «сделкой века» не только из-за своих размеров. Еще важнее то, что эта сделка создает прецедент

для продажи российскими олигархами других своих владений – в нефти, никеле, алюминии и т.д. Мы уже отмечали в главе 2, что в тех случаях, когда во главе сырьевых концернов оказываются финансовые группировки, они рассматривают свои компании не только как фундамент для усиления собственного экономического и политического влияния в России, но и как потенциальные объекты для перепродажи иностранным корпорациям и интеграции в систему западных корпоративных связей. Поэтому их усилия направлены в первую очередь на то, чтобы повысить капитализацию своих компаний самыми разными способами и не упустить момент, когда, по их понятиям, рыночная оценка их владений достигнет максимума. Для таких финансистов контроль над компаниями важен не столько сам по себе, сколько для того, чтобы получить прибыль от перепродажи активов.

Дело в том, что для олигархов финансового типа контроль над той или иной компанией – это только этап в их программе обогащения. Им в принципе безразлично, в какую именно компанию или отрасль вкладывать свои капиталы, лишь бы риск от таких вложений был минимальный, а перспектива на прибыль достаточно высокой. Наиболее выгодными становятся для них компании, которые можно купить сравнительно дешево, то есть в несколько раз ниже перспективной рыночной стоимости. Они всегда найдут специалистов-менеджеров, готовых превратить купленный объект в «конфетку», способную принести им желаемый результат. Выручку же они поместят в очередной объект купли-перепродажи.

Как пишет «Нью-Йорк таймс», «захват контроля с последующей перепродажей превратился в стандартную инвестиционную стратегию Михаила Фридмана из группы «Альфа». Например, он перестроил и продал российскую кондитерскую компанию французской группе «Данон», известной изготовлением йогурта. Он перепродал стекольное производство японской компании «Асахи гласс», а производителя цемента – швейцарской фирме «Хольциум». «Всякий бизнес можно продать, – говорит Фридман, – если цена подходящая. Если вовремя не продашь, рынок тебя накажет или Бог, а быть может, они и есть одно и то же»[289].

В отличие от типичных финансистов менеджеры-нефтяники рассматривают контроль над своими компаниями как основу собственной власти и богатства. Они не готовы лишиться этого контроля, так как за пределами своей отрасли чувствуют себя неуверенно. Из мировой практики известно, что такие компании продаются владельцами лишь на завершающем этапе их карьеры в данной отрасли и при отсутствии семейных наследников, способных продолжить дело.

Аналогичная ситуация возникла в алюминиевой промышленности. В начале 2003 года второй по величине концерн этой отрасли «СУал» подписал соглашение с британской компанией «Флеминг фэмили энд партнерс» о создании совместной фирмы, в которой объединяются алюминиевые, глиноземные и другие предприятия, принадлежащие обеим сторонам. Считается, что 77 процентов акций в новом объединении получил «СУал», где господствует Виктор Вексельберг, а «Флемингу» досталось 23 процента. Однако главной задачей российских владельцев в данном случае, согласно их собственным заявлениям, является «выход на западные биржи», то есть в перспективе выгодная продажа компании иностранному инвестору. С этой целью президентом нового объединения назначен британский менеджер Крис Норвал[290].

Однако в 2004 году его заменил другой южноафриканский ветеран Билтон. В начале 2006 года компания распалась. Однако все эти события подтверждают намерения российских олигархов распродавать свои активы, как только представляется возможность и цена кажется им выгодной.

Все это создает некую новую модель дальнейшего развития российского капитализма – ситуацию, при которой олигархами становятся зарубежные ТНК, а не отечественные магнаты. Это предполагает совершенно иной расклад сил в высших сферах российского общества. Согласится ли на это политическая власть? Ведь для нее «равноудаленность», то есть относительная независимость от своих олигархов, – задача архиреальная, нежели балансирование против более мощных транснациональных групп Уолл-стрита или лондонского Сити.

Однако следует признать, что все рассмотренные в данной главе формы интеграции в мировую экономику – это разновидности зависимости – торговой, инвестиционной, финансовой, при которой место России оказывается во всех случаях на периферии мировой капиталистической системы, но никак не в центре ее. Справедливости ради отметим, что эта зависимость пока еще не стала неоколониальной. Главные отрасли, в том числе экспортные, не контролируются пока иностранным капиталом, а размеры прибыли, которые транснациональные корпорации получают в России и выкачивают из нее, пока сравнительно невелики. При нынешних значительных колебаниях сырьевых цен наша страна в течение довольно длительных периодов скорее выигрывает, чем проигрывает от неэквивалентного торгового обмена.

Однако важны преобладающие тенденции, которые порождаются закономерностями развития современного российского капитализма. Сырьевая зависимость есть неизбежный результат

перекоса экономики и нежелания финансово-промышленных групп страны инвестировать капитал в отрасли, не приносящие сверхприбыли. При накоплении большого избыточного капитала и его оттока за границу те же наши группы избегают завоевывать позиции в передовой индустрии развитых стран. Паразитизм, выражающийся в наживе за счет перепродажи легко захваченных активов, созданных государством, и в нежелании развивать собственную независимую индустриальную базу, ведет к передаче контроля за ключевыми отраслями транснациональному капиталу.

Чтобы преодолеть эти тенденции, необходимо коренным образом изменить механизм функционирования российской экономики и, соответственно, экономическую политику государства. Но возможно ли это? Попробуем ответить в заключительном разделе главы и книги.

## 6.2. Инерционная система российского капитализма

Все сказанное в предыдущих разделах и главах сводится к тому, что в российской экономике с переходом к капитализму сложилась инерционная самодовлеющая система, которая движется по спонтанно присущей ей траектории и изменить которую крайне трудно.

Главные институциональные черты этой системы таковы:

- преобладание монополии над конкуренцией;
- доминирующая позиция финансово-олигархических групп при относительно слабом развитии банковского звена;
- тесное сращивание олигархии с государством при крайне слабой регулирующей роли последнего;
- непомерно высокая доля валовой прибыли в национальном доходе;
- непомерно высокая доля теневого сектора, а также национального продукта, поглощаемого коррупцией и организованной преступностью.

Эти особенности системы порождают определенные закономерности как поведения экономических субъектов, так и макроэкономической динамики.

Например, преобладание монополии, точнее олигополистических структур, создает типичную ориентацию компаний на получение прибыли не столько от увеличения объемов производства и продаж, сколько от максимизации разрыва между ценой и издержками производства. Такое поведение сложилось уже в первые капиталистические годы, когда производство находилось в паде-

нии либо застое, при том, что продолжался инфляционный рост цен. В этих условиях пытаться увеличивать производство было бессмысленно, и единственной рациональной тактикой была краткосрочная максимизация прибыли посредством игры на ценах. Практике этих лет не известны случаи, когда компании пытались бы потеснить конкурентов, снижая свои цены. Наоборот, использовались каждый предлог и каждая возможность для повышения цен даже в тех случаях, когда, казалось бы, можно было увеличить сбыт за счет конкурентов. Разумеется, речь идет не о мелких индивидуальных предпринимателях, для которых конкуренция цен была нормой, а о крупных концернах и даже средних предприятиях, игравших доминирующую роль на локальных рынках и заботившихся об устранении соперников неэкономическими, часто силовыми методами.

После финансового кризиса 1998 года общая конкурентоспособность отечественных производителей на внутреннем рынке повысилась за счет резкого внешнего обесценения рубля, и появилась возможность оттеснить продавцов импортных товаров. Это позволило впервые наращивать прибыль за счет объемов производства и продаж, а не только за счет доли прибыли в цене. Но и в новых, более благоприятных условиях производство увеличивалось так, чтобы не снижать рентабельности по продукции. Естественно, что это вызывало более быстрый рост внутренних цен, чем это было оправдано условиями рынка, и вело к сравнительно быстрой потере преимуществ в конкурентоспособности, порожденных девальвацией.

В современных зарубежных экономиках преобладание олигополии и отказ от ценовой конкуренции часто играют роль стимуляторов качественных сдвигов в потребительских свойствах товаров, в поисках новых видов продукции и рыночных ниш, которые приносили бы сверхприбыль, хотя и временно. В России такое поведение так и не стало типичным. В российской практике скорее подтверждалось ленинское указание, что монополия рождает загнивание, то есть тормозит технический прогресс, в том числе и дифференциацию продукции.

Это не значит, что наши компании в принципе отвергают возможность и необходимость эксплуатации новых ниш. Нет, они это охотно делают, но, как правило, лишь том случае, когда новый вид продукции уже создан за рубежом и остается лишь его адаптировать к российскому рынку. Типичными примерами являются бурное распространение мобильных телефонов и компьютерной сети Интернета. Но практически нет примеров внедрения производства новых видов товаров отечественного происхождения. Даже

крупные и, казалось бы, потенциально сильные компании в автомобильной и самолетостроительной промышленности, где постоянное обновление продукции является главным условием конкурентоспособности, оказались не в состоянии наладить выпуск достаточно прогрессивных новых моделей.

Одна из причин – сложившаяся инерция нежелания вкладывать капиталы в модернизацию производства и строительство новых предприятий. Действительно, постоянное обновление продукции, как показывает практика западных компаний, требует больших систематических дополнительных затрат, причем рассчитанных на окупаемость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. У большинства российских компаний, даже крупных и обладающих большими ресурсами, такого рода долгосрочная стратегия попросту отсутствует. За более чем полтора десятилетия своего существования российский капитализм не построил ни одного нового крупного предприятия, довольствуясь лишь загрузкой существующих мощностей и использованием уже разведанных ранее и в принципе освоенных месторождений природных ресурсов.

Даже в таком сверхприбыльном секторе, как нефть и газ, новое строительство практически сводилось к созданию трубопроводов с выходом на экспортные рынки, причем осуществлялось оно государством за свой счет. Только в самое последнее время частные нефтяные компании выразили готовность участвовать в этом строительстве, но опять-таки экспортного направления (на Мурманск – с перспективой выхода на рынок США, Дацин – в северном Китае, Находку – с ориентиром на японский рынок).

К аналогичным последствиям ведет господство в экономике финансово-олигархических групп. В своем большинстве эти группы были созданы капиталистами, сосредоточенными на финансовых и иных спекулятивных операциях. Их главным интересом было не столько развитие и совершенствование производства, сколько захват наиболее прибыльных объектов бывшей государственной собственности и их использование в целях обогащения. В большинстве случаев такими объектами были топливно-сырьевые предприятия экспортного направления, которые, становясь, как мы видели, добычей немногих сильных групп, были организованы строго на началах олигополии. В некоторых группах банки служили главным источником первоначального накопления денежных капиталов для последующего броска к главным нишам устойчивой природной ренты и сверхприбыли. Именно эти ниши становились основой дальнейшего роста финансовых групп и именно туда перемещались их центры.

Постепенно, особенно после финансового кризиса 1998 года, банки теряли свое значение как главный источник получения прибыли от валютных и иных спекуляций и превращались во вспомогательное звено по обслуживанию и координации финансовых потоков близких к ним компаний. Это тормозило нормальное развитие банковского сектора как особой отрасли, которая призвана обслуживать экономику в целом, а не только избранные группы клиентов.

Вот, например, как одно из изданий описывает особенности операций «МДМ-банка», входящего в финансовую группу Абрамовича–Дерипаски (бывшие партнеры до ухода Абрамовича из бизнеса) и близких к ним концернов: «На протяжении многих лет нормальный банковский бизнес в банке отсутствовал. Кредиты выдавались в основном инсайдерам группы, а сам банк зачастую выполнял роль казначейства при предприятиях группы, организуя оптимальные для налогообложения денежные потоки. Впрочем, кто из крупнейших российских банков этим не занимался, пусть первым бросит камень в МДМ»[291].

На каком-то этапе столь узкое назначение банков вполне отвечает интересам главных акционеров соответствующих групп. Однако в дальнейшем оно может войти в противоречие с их интересами, если на первый план выдвигается, например, конкурирующая задача повышения рыночной капитализации с целью выгодной перепродажи иностранным инвесторам. Как закрытое учреждение с ограниченным числом клиентов и узкой депозитной базой банк не может представлять большого интереса для зарубежного покупателя. Поэтому главным акционерам группы приходится подумывать о том, чтобы увеличить сеть местных филиалов банка, расширить розничные операции, повысить прозрачность бизнеса, по возможности отделить нормальную деятельность коммерческого банкирства от офшорных и других операций по отмыванию денег. Без этого трудно рассчитывать на котировку акций российских банков на иностранных фондовых биржах, что является одним из предпосылок повышения их рыночной капитализации.

Казалось бы, нормализация банковского дела в России могла произойти и без его интеграции в мировую систему финансовых учреждений. Сами руководители банков должны быть заинтересованы в том, чтобы развивать кредитование предприятий, не входящих в узкие группировки, в том числе среднего и мелкого бизнеса, расширять потребительский и ипотечный кредит. Но, как видно, это процесс длительный – и не только потому, что узок внутренний рынок и круг достаточно состоятельных банковских

клиентов. Установка на краткосрочную максимизацию прибыли диктует приоритет задач по обслуживанию данной финансово-промышленной группы.

Дело не ограничивается только крупными банками. Региональные и местные банки стараются строить свои операции по той же модели, то есть ориентируясь на интересы контролирующих акционеров и связанных с ними компаний. Это – те же финансово-промышленные группы, но только регионального и местного масштаба. Наличие собственного банка дает им колоссальные преимущества, от которых отказаться трудно, тем более что получить доступ к финансированию в крупнейших столичных банках им практически невозможно. Да и нужно ли, если им живется сносно под собственной крышей.

В том же общем направлении тормозящего влияния на экономическое развитие действует тесное сращивание олигархии с государством на всех уровнях – центральном, отраслевом, региональном и местном при крайне слабой его регулирующей роли. В современной капиталистической экономике действуют две принципиально отличные друг от друга модели. Для одной из них характерна деятельность государства в интересах всего капиталистического класса. Благодаря фактической, а не декларативной равноудаленности от основных финансово-олигархических групп государство может действовать в интересах системы в целом, обеспечивая ее стабильность, возможность пребывать в относительном равновесии. Если система отклоняется от равновесия и попадает в кризисную полосу, государство корректирует возникающие перекосы, даже если это противоречит интересам отдельных групп монополистической элиты, и возвращает экономику в область относительной стабильности.

При второй модели государство находится в прямой зависимости (если не в подчиненном положении) от одной или нескольких олигархических групп. Поскольку условия общей стабильности нередко расходятся с интересами этих групп, роль государства как орудия выправления диспропорций и перекосов в таких условиях неизбежно ослабляется. Ему приходится плестись в хвосте у этих частных интересов, что, как правило, негативно влияет на общую хозяйственную конъюнктуру, не давая экономике развиваться в полную силу.

В действительности ни одна из этих моделей не действует в чистом виде. Существующие в мире конкретные экономики чаще всего представляют собой некие смешения и переплетения обеих моделей. Но во всех случаях можно проследить преобладание одной модели над другой.

В России картина сплетения государства с бизнесом достаточно сложна. Есть сферы, настолько крепко подчиненные местным олигархическим группировкам, что центральной и даже региональной власти трудно или невозможно их контролировать. При Ельцине не только его так называемая «семья», то есть круг особо приближенных бизнесменов и чиновников, была практически куплена несколькими олигархами, но и значительная часть всего бюрократического аппарата была подчинена тем или иным группам и выполняла их волю. Само государство одно время представляло собой сегментированную кормушку для объединенных кланов дельцов и коррумпированных чиновников, переплетенных с преступными группировками.

При Путине был провозглашен принцип равноудаленности власти от олигархов, заявлено о необходимости сделать государство или как минимум президента арбитром над капиталистической верхушкой. С прямым сращиванием высших эшелонов власти с конкретными олигархами, казалось, должно было быть покончено. Но остался неизменным и даже стал более регулярным институт встреч президента с ведущими руководителями бизнеса, то есть с теми же олигархами, и попыток координировать с ними действия высшей власти. Вместе с тем появились признаки близости президента к некоторым новым группировкам, которые находились на вторых ролях при Ельцине и хотели воспользоваться новой обстановкой, чтобы суметь прихватить выгодные, еще не поделенные части государственного пирога. Эти схватки идут с переменным успехом. Группе «Межпромбанка», якобы связанной с президентом, не удалось захватить контроль над «Славнефтью». Но Алексею Миллеру, поставленному Путиным на «Газпром» вместо Рэма Вяхирева, удалось вместе с другими петербуржцами консолидировать свой контроль над газовой монополией. Эта же группа решительно оттеснила соперников от другой кормушки – контроля над экспортом вооружения. Вместе с тем, в схватке за электроэнергетику старые группы оказались в большем выигрыше, чем новые. Так что модель «государства-арбитра» тесно переплетается с соперничеством внутри самого государства за передел собственности и ниш сверхприбыли. Причем вовсе не очевидно, что первая модель берет верх. Возникновение мощной прокремлевской группировки компаний и банков и инициированное Кремлем банкротство ЮКОСа во время второго срока Путина четко показывают, что принцип равноудаленности явно не действует.

Неолиберальная модель провозглашает, что государство должно лишь заботиться о создании благоприятной общей атмосферы экономического развития посредством серии реформ в интересах

бизнеса, но при этом сводить к минимуму свою роль регулятора экономики и прямое участие в ней. Эта модель лежит в основе экономической политики правительства, которое поставлено у власти Владимиром Путиным, и по большому счету предполагает отказ от активного участия государства в восстановлении экономического равновесия.

Вместе с тем, эта модель противоречит реальности, в которой «кремлевская группа компаний» требует вмешательства государства в ключевые отрасли. Кроме того, неолиберальная политика препятствует активному использованию фискальной политики для стимулирования макроэкономического агрегированного спроса и более быстрого роста.

Однако следует иметь в виду, что либеральная модель более или менее успешна только в тех экономиках, которые растут равномерно и не страдают от крупных диспропорций. В таких экономиках регулирующая роль государства может действительно сводиться к минимуму, так как экономический механизм сам спонтанно выправляет диспропорции и перекосы. К российской экономике в ее современном состоянии эта модель не только не применима, но и наносит ей немалый вред.

Вернемся, хотя бы кратко, к топливно-сырьевому перекосу в экономике. Как уже говорилось, в его основе лежит неравномерное распределение валовой прибыли (прибавочной стоимости), которое самовоспроизводится и не имеет спонтанного разрешения. В нормально действующем конкурентном рыночном механизме не должно быть сильных отклонений отраслевой рентабельности (нормы прибыли) от средней для экономики в целом. Если в каком-то секторе рентабельность намного превышает среднюю, капитал из других секторов переходит туда до тех пор, пока отраслевые рентабельности выравниваются. Выравнивания не происходит, когда для этого существуют экономические или природные барьеры. В случае с нефтью и цветными металлами в России существуют оба барьера. Месторождения нефти захвачены узкой группой концернов, которые пользуются их природной и географической ограниченностью, чтобы закрыть доступ туда новым конкурентам. Но существует и обратный эффект: поскольку разрыв в рентабельности сохраняется, излишний капитал, образующийся в топливно-сырьевом секторе, не считает возможным вкладываться в другие сектора, где норма прибыли намного ниже. Создается заколдованный круг, ловушка, о которой мы уже не раз говорили выше.

Конкурентная модель экономики находит выход в принудительном выравнивании норм прибыли через право собственности на природные ресурсы (землю), реализуемое в форме арендной

платы, которая изымает излишек прибыли над ее средним уровнем. В России, как и во многих других странах, частная собственность на землю получила признание, но государство по-прежнему сохраняет право на землю, в которой находятся нефть, газ, руды металлов и т.д. Эксплуатация недр частными компаниями происходит по лицензии государства. Отсюда и право государства на получение соответствующей части природной ренты. В период первоначального накопления права на эксплуатацию недр выдавались по смехотворно низкой цене, фактически бесплатно. Но это вовсе не окончательное решение. Если государство решит изъять значительно бóльшую часть ренты, то будет иметь на это полное право. Какую именно долю изымать, определяется экономической целесообразностью, то есть стремлением по возможности уравнять отраслевые нормы рентабельности. В том, что надо идти по этому пути, не сомневается теперь даже неолиберальное правительство. Препятствуют не столько технические соображения о том, как именно построить налоговое законодательство, сколько сопротивление олигархических групп, которые до сих пор считали себя собственниками природных богатств страны и которые не хотят делиться с другими секторами экономики.

По большому счету отказ от решения этой проблемы задерживает общее экономическое развитие страны. Темп роста ВВП зависит от темпа роста его отраслевых компонентов. Если половина или больше капитальных инвестиций страны будет по-прежнему идти в топливно-сырьевой сектор, то и общие темпы роста ВВП будут определяться темпом роста этого сектора. Поскольку он ориентирован на экспорт, то и темп его роста будет привязан к росту зарубежного спроса, то есть к средним темпам мировой экономики. В этом случае об ускоренных темпах общего роста можно забыть.

Ускоренные темпы возможны только при условии быстрого роста обрабатывающей промышленности страны, темп которого определяется возможностями внутреннего рынка, а он вовсе не ограничен средними темпами роста мировой экономики. Причем единственным средством придания таких темпов обрабатывающей промышленности и экономике в целом является перераспределение капитала, создаваемого в рентных отраслях, в другие сектора. Осуществить такое перераспределение без активной роли государства невозможно. Только оно в состоянии осуществить этот маневр, но при непременном условии, что на деле, а не только на словах освободится от подчинения олигархическим группировкам, оседлавшим ренту.

Но и независимо от решения этой коренной проблемы регулирующая роль государства в современной России очень слаба.

Государство практически отказывается от применения каких-либо активных форм бюджетной политики. Например, совершенно не используются такие опробованные на Западе способы стимулирования роста, как государственные закупки продукции, временно пользующейся низким спросом, государственные инвестиции в развитие инфраструктуры. Даже в сфере налоговой политики – единственной фискальной сфере, где видны признаки какой-то регулирующей деятельности правительства, оно действует крайне нерешительно, ставя краткосрочные фискальные цели выше долговременных задач стимулирования экономического роста. Практически отсутствует активная кредитно-денежная политика. Весьма слаба и инертна деятельность государства в реформировании сфер, играющих ключевую роль в любой нормальной рыночной экономике, например банковской системы и рынка капиталов.

По крайней мере так было до того, как в 2006–2007 годах В. Путин стал совершать поворот к активной промышленности и внедрению государства в некоторые ключевые отрасли промышленности. Но надо констатировать, что в этом направлении сделаны лишь первые шаги и что олигархическая структура экономики и присущая ей инерция в значительной мере сохраняются. Столкновение этих двух и его результат предопределят направление и темпы развития экономики.

Доминирование олигополий и финансовой олигархии в экономике по-прежнему проявляется в устойчиво сохраняющейся чрезмерной доле валовой прибыли (прибавочной стоимости) в национальном доходе и, соответственно, устойчиво низкой доле оплаты наемного труда. Именно отсюда, абстрагируясь даже от структурного перекоса в пользу топливно-сырьевого сектора, подпитывается постоянная проблема узости внутреннего рынка и невозможности полного использования внутри страны всего генерируемого капитала. Даже если бы удалось устранить указанный выше перекос, но при этом сохранилась бы нынешняя диспропорция между валовой прибылью и остальной частью национального дохода, страна все равно не смогла бы реализовать потенциал ускоренного роста экономики в целом.

Дело в том, что при доле валовой прибыли в ВВП, превышающей в последние годы 40 процентов, доля оплаты труда (после вычета чистой суммы косвенных налогов) составляет только 44 процента. Соответственно, доля личного потребления в ВВП едва доходит до 50 процентов. Вместе со средним удельным весом валового накопления основного капитала (17 процентов) это составляет лишь 66 процентов использования ВВП. Иначе говоря, произведенная продукция может быть полностью реализована

при условии, что на государственное потребление и чистый экспорт приходится 34 процента всего национального продукта. Учитывая, что из этой суммы меньше половины приходится на государственное потребление (17 процентов), целых 18 процентов должно приходиться на чистый экспорт. Это возможно лишь в тех крайних случаях, когда на внешнем рынке реализуется искусственно раздутая часть топлива и сырья по высоким мировым ценам.

Рассчитывать на то, что такая ситуация сохранится долго, не приходится. Более правильное решение – постепенно, но неуклонно повышать долю оплаты труда и, соответственно, личного потребления, а также капитальных инвестиций в ВВП, иными словами – расширять внутренний рынок для продукции отечественной обрабатывающей промышленности.

Для наглядности сравним приведенные российские показатели с долговременными пропорциями экономики США.

В США при более нормальных пропорциях прибавочной стоимости и оплаты труда совокупная доля личного потребления и валового накопления в ВВП доходит до 85 процентов. Поскольку доля государственного потребления составляет в среднем 18–19 процентов, то практически весь национальный продукт США (по стоимости) находит реализацию на внутреннем рынке, а весьма значительный экспорт товаров и услуг вполне компенсируется соответствующим импортом.

При повышении доли оплаты труда и соответствующем сокращении доли валовой прибыли динамические пропорции российской экономики могут позволить ей ликвидировать чрезмерную зависимость от внешнего рынка и создать основу для ускоренного роста экономики в расчете на внутренний рынок. При этом нет

*Таблица 6.6*

**Сравнение динамических пропорций экономики России и США, 1998–2005 гг.**[292] (доля в ВВП, %)

| | Россия | США |
|---|---|---|
| Валовая прибыль | 38,9 | 35,4 |
| Оплата труда | 44,3 | 57,7 |
| Личное потребление | 49,1 | 69,3 |
| Валовое накопление основного капитала | 17,0 | 16,2 |
| Личное потребление и накопление | 65,1 | 85,5 |
| Государственное потребление | 16,8 | 18,3 |
| Чистый экспорт | 17,0 | –3,3 |

необходимости снижать долю капитальных инвестиций в национальном продукте. Достаточно того, чтобы более значительная часть валовой прибыли, чем сегодня, расходовалась на модернизацию и рост основного капитала. Это будет способствовать снижению фондоемкости продукции и росту капиталоотдачи, то есть эффективности капитальных инвестиций.

Однако сделать это в рамках неолиберальной модели вряд ли будет возможно либо же, если это произойдет, то не скоро. Поэтому можно легко представить, в каком направлении пойдет дальнейшее развитие российского капитализма при отсутствии указанных коррективов.

1. Рост экономики будет в лучшем случае продолжаться умеренными темпами, которые не позволят сколько-нибудь существенно сократить отставание от индустриальных стран Запада по душевому ВВП и уровню жизни. В худшем случае в случае резкого падения экспортных цен на нефть и сырье темпы экономического роста замедлятся, а отставание от индустриальных стран увеличится.

2. Россия не сможет выйти из положения периферии в мировом хозяйстве и сохранит на перспективу одного-двух десятилетий крайнюю зависимость от капиталистических метрополий. Вполне возможно, что постепенно контроль за ключевыми активами в экономике перейдет под контроль транснационального капитала, то есть внешняя зависимость еще больше увеличится.

3. При средних темпах роста и дальнейшем снижении удельного веса государства в ВВП произойдет относительное сжатие сферы социального перераспределения доходов и, следовательно, ухудшатся условия финансирования системы образования, медицины, науки и искусства.

4. В то же время и по тем же причинам станет невозможным восстановление военного потенциала России до уровня, обеспечивающего ее национальную безопасность, не говоря уже о ее роли как великой державы с глобальными интересами.

Такая перспектива не может вызывать восторга. Поэтому, естественно, возникает вопрос, какие имеются альтернативы.

## 6.3. Какие есть альтернативы?

Найти альтернативы инерционному маховику российского капитализма – значит изменить механизм, который заставляет его действовать таким образом. По максимуму следовало бы разрушить его фундамент, характерные черты которого сформулиро-

ваны в предыдущем разделе, – положить конец господству монополизма и олигархии, сделать государство самостоятельным, независимым и активным центром регулирования долговременных экономических процессов как в различных отраслях, так и во всей экономике в целом. Это предполагает возможную ренационализацию ключевых отраслей и управление большим государственным сектором в рамках смешанной экономики, функционирующей на основе частного предпринимательства в условиях рынка.

Среди российских экономистов существует консенсус, что рынок необходим для поддержания равновесия на микро-, средне- и макроуровне. В равновесной экономике совокупность рынков нужна и для выработки долговременных пропорций, но, как показано выше, даже они не в состоянии корректировать крупные диспропорции и перекосы, если они зашли чересчур далеко. Для этого государство должно играть более активную роль. Однако большинство экономистов считают, что крупная ренационализация в нынешних условиях приведет к экономической, социальной и политической дестабилизации.

Более реалистичный подход состоял бы в том, чтобы, проводя усиление роли государства, не разрушать олигархических и олигополистических групп, а несколько их ограничивать. Это будет возможным лишь в том случае, если государство преобразуется в действительно самостоятельную силу, которая может заставить олигархов подчиняться простым, четким правилам экономического поведения и отказаться от каких-либо попыток пытаться навязать свою политику.

На практике даже этот минималистский подход может подвести к резкой конфронтации с теми силами элиты, которые тесно связаны с олигархами и защищают их интересы. Не секрет, что большинство ведущих газет в стране принадлежат олигархическим группам, а бóльшая часть электронных средств массовой информации находится под их влиянием. Некоторые политические партии финансируются большим бизнесом. Его влияние видно и на уровне местной власти, губернаторов, мэров. В этих условиях исключительно трудно проводить значительные антиолигархические реформы.

Теоретически возможно начать воспитывать элиту и население таким образом, чтобы они были в состоянии увидеть реалистические альтернативы и готовы их принять в национальных интересах. Однако надо помнить, что единства взглядов в правительстве нет. Весной 2001 года Владимир Путин в Послании парламенту о положении страны прямо поставил вопрос о необходимости перераспределения ренты в добывающих отраслях на другие отрас-

ли экономики. Правительство подняло некоторые налоги на нефтяные компании, но изменения были незначительны и не отразились на макроэкономическом балансе.

Одна из неолиберальных догм состоит в том, что государство не должно играть активной роли в экономике. Это, возможно, верно для стран, где частный бизнес присутствует во всех областях, которые являются ключевыми для поддержания здоровой, сбалансированной экономики. Однако в России это не так. Например, никогда не возникли бы такие перекосы между сырьевыми и обрабатывающими отраслями, если бы государство оставило в своих руках добывающие отрасли, вместо того чтобы отдать их практически задаром частным владельцам.

В результате в России возник гигантский разрыв в прибылях различных секторов экономики. Этот разрыв препятствует свободному перетеканию капитала в различных отраслях.

В таблице 6.7 приводятся данные Госкомстата о рентабельности в различных отраслях экономики.

Из таблицы видно, что средняя рентабельность продукции в промышленности в целом в 1999–2001 годах колебалась между 18 и 25 процентами. В большинстве отраслей она была существенно ниже, в некоторых колебалась приблизительно на среднем уровне, и только в двух отраслях – нефтедобыче и цветной металлургии рентабельность намного превышала среднюю (соответственно 46–67 и 34–57 процентов).

*Таблица 6.7*

**Рентабельность продукции в отраслях промышленности, 1999–2001 гг.**
(прибыль в % к стоимости продукции)

| | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|
| Промышленность в целом | 25,5 | 24,7 | 18,5 |
| Нефтедобывающая | 57,9 | 66,7 | 46,5 |
| Газовая | 22,6 | 30,0 | 17,4 |
| Черная металлургия | 28,2 | 25,6 | 12,5 |
| Цветная металлургия | 57,4 | 51,6 | 34,4 |
| Электроэнергетика | 13,7 | 13,5 | 15,7 |
| Машиностроение и металлообработка | 17,4 | 14,1 | 13,6 |
| Химия и нефтехимия | 22,3 | 17,0 | 11,5 |
| Лесная и бумажная | 23,9 | 16,5 | 11,5 |
| Стройматериалов | 8,6 | 9,0 | 9,8 |
| Легкая | 9,5 | 7,2 | 5,4 |
| Пищевая | 13,0 | 10,1 | 11,5 |

Источник: Российский статистический ежегодник, 2002.

Единственный способ освободить экономику от такого перекоса – это государственное вмешательство вопреки неолиберальной догме. В 2004–2006 годах произошли два события, позволившие вырвать экономику из инерции свободного падения. Оба события были результатом действий государства, хотя первое из них было осознанным, а второе произошло волей случая.

Первое – захват государством ЮКОСа, подробно описанный в главе 2, что включало продажу «Газпрому» «Сибнефти» и присоединение активов ЮКОСа к государственной нефтяной компании «Роснефть». В итоге государственные компании получили контроль над четвертью производства нефти вместо 7 процентов ранее. Это означает, что значительная часть нефтяной ренты теперь контролируется, по крайней мере формально, государством, а не частным капиталом, а также что государство может влиять на цены нефти и нефтепродуктов на отечественном рынке и таким образом ограничивать инфляцию.

Однако есть все основания подозревать, что усиление государственных позиций в этих отраслях будет использоваться в интересах не страны, а «кремлевской финансово-промышленной группы», которой они теперь принадлежат. Это означает, что полученная «Роснефтью» и «Газпромом» рента будет использоваться для расширения этих компаний, а не для поддержки обрабатывающих отраслей. Существует также опасность, что эти компании примут участие в олигополистическом заговоре с частными компаниями и повысят цены на нефть и другое жидкое топливо еще в большей степени, чем это было до сих пор. В этом случае государственные компании вольются в общую систему олигархического капитализма, потеряют свою независимость в качестве стабилизирующей роли, которую они могли бы играть в экономике.

Второе событие произошло спонтанным образом. В 2002–2003 годах был введен дополнительный налог на топливные ресурсы, привязанный к мировым ценам. Когда цены на нефть оставались довольно низкими, то есть не превышали 20–25 долларов за баррель, налог оставался сравнительно небольшим и представлял собой незначительную долю нефтяной ренты. Но когда в 2004–2005 годах нефтяные цены возросли более чем в два раза (см. таблицу 6.8), налоговые поступления в соответствии с выбранной формулой резко подпрыгнули.

В течение четырех лет ставка налогового обложения возросла в 6,2 раза, то есть в два раза быстрее, чем внутренние цены. В результате доля налогов во внутренних ценах возросла с четверти до половины, что объясняет, почему цены на нефтяные продукты в России так поднялись. Итак, государство увеличило долю неф-

*Таблица 6.8*

**Средний налог на сырую нефть**
(долл. за баррель)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|---|---|---|---|---|
| Налог | 1,7 | 3,0 | 3,5 | 5,6 | 10,6 |
| Внутренняя цена | 7,4, | 9,5 | 10,2 | 14,5 | 21,9 |
| Налог, % от цены | 23 | 32 | 34 | 39 | 48 |

тяной ренты, но сделала это скорее за счет населения, а не нефтяных компаний. В дополнение государство создало автоматический механизм, который трансформировал рост мировых цен во внутреннюю инфляцию.

Пошлины на экспортируемую нефть также росли в течение всего рассматриваемого периода (см. табл. 6.9). Цель введения этих пошлин – ограничить экспорт топлива и тем самым снизить инфляционное давление на внутренний рынок. Однако, несмотря на введение пошлин, экспорт продолжал расти, а инфляционное давление на внутренние цены усиливалось. Следует отметить, что рост пошлин был прямо связан с мировыми ценами и поквартально адаптировался к ним в соответствии с некоторой конкретной формулой.

В 2001–2005 годах экспортные пошлины возросли в 14,2 раза, в то время как экспортные цены на нефть выросли лишь на 250 процентов. Если мы суммируем налог на добычу ископаемых и пошлину, то их доля в общей цене нефти на мировом рынке выросла с 16 до 66 процентов за четыре года. Если в самом начале нового столетия государство отнимало лишь очень малую долю нефтяной ренты, то уже через четыре года эта доля существенно возросла.

*Таблица 6.9*

**Экспортные пошлины, налог и внешние цены на нефть**
(долл. за баррель)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|---|---|---|---|---|
| Налог | 1,7 | 3,0 | 3,5 | 5,6 | 10,6 |
| Пошлина | 1,8 | 3,0 | 4,1 | 10,6 | 25,6 |
| Налог+пошлина | 3,5 | 6,0 | 7,6 | 16,2 | 36,2 |
| Внешние цены | 22,3 | 23,3 | 26,0 | 35,8 | 54,8 |
| Налог+пошлины, % от цены | 16 | 26 | 29 | 45 | 66 |

То, чему активно сопротивлялось нефтяное лобби в эпоху Ельцина, удалось реализовать при неолибералe Путине. После того как была разрушена империя Ходорковского, а компания Абрамовича попала под государственный контроль, никто уже не отваживался открыто противостоять Путину.

Представляется, что основные цели, поставленные президентом в 2001 году, были достигнуты. Наконец нефтедоллары устремились в государственные закрома. Остается только правильно ими распорядиться. Однако на пути к этой цели возникали трудности. По законодательству, принятому в 2004 году, бóльшая часть полученных государством нефтедолларов уходила во вновь созданный Стабилизационный фонд, минуя бюджет. Эти деньги могли использоваться только на уплату иностранных долгов, возможно, даже с опережением графика и себе в убыток. Расходовать их внутри страны было запрещено. Таким образом, принятый закон зачеркивал все планы перераспределения сырьевой ренты в пользу обрабатывающей промышленности, отраслей высоких технологий или инфраструктуры. Хотя государство за последние годы накопило колоссальные финансовые ресурсы, которые могли бы успешно использоваться для поддержки остро нуждающихся в них отраслей, этого не было сделано. Инерция стагнации, обсуждаемая нами в параграфе 6.2, продолжает сохраняться.

Преодоление этой инерции требует решительного изменения экономической политики государства. Прежде всего, как мы говорили в главе 5, Стабилизационный фонд должен быть разморожен. Его средства должны использоваться для развития отечественной экономики, начиная с важных национальных проектов в ключевых отраслях обрабатывающей промышленности и инфраструктуре.

В то же время необходимо сокращать поток нефтедолларов, омертвленных в Стабилизационном фонде. Государство сделало первые шаги в этом направлении, подняв с 1 января 2006 г. уровень отсечения (уровень экспортных цен, выше которого все поступления иностранной валюты направляются в Стабилизационный фонд) с 20 до 27 долл. В результате только за один год федеральный бюджет вырос на 14 млрд. долл., или почти на 2 процента ВВП. Хотя это и немного, но может внести свой вклад в ускорение роста. Точка отсечения должна была бы регулярно повышаться в будущем.

Министр финансов Кудрин, один из неолиберальных членов кабинета, активно сопротивлялся решению о росте точки отсечения. Он и его единомышленники уверены, что любое увеличение государственных расходов разгоняет инфляцию. Согласно этой точке зрения, приток нефтедолларов в страну сам по себе явля-

ется инфляционным фактором, ибо автоматически увеличивает денежное обращение внутри страны, создавая излишний денежный спрос, который экономика не в состоянии переварить. Бороться с этим инфляционным наплывом денег из-за границы можно, лишь изолируя («стерилизация») эти деньги в Стабилизационном фонде и не разрешая их расходовать.

В этих рассуждениях, повторяющих догмы монетаристских теорий, есть ряд логических ошибок.

Прежде всего, приток долларов в Россию лишь тогда пополняет денежное обращение страны, когда они обмениваются на рубли и поступают на счета в российских банках. Но далеко не весь валютный доход нефтяных и других экспортных компаний возвращается в Россию, так как значительная его часть остается за рубежом и расходуется или сберегается там. Далее, Центральный банк России не эмитирует рубли автоматически под свой валютный резерв, а делает это лишь постольку, поскольку рубли требуются для денежного обращения.

Наконец, далеко не всякие расходы, в том числе государственные, создают инфляционное давление. Если в стране имеются резервные, то есть незагруженные производственные мощности, то рост денежного спроса покрывается в нормальной рыночной экономике соответствующим ростом предложения, то есть производства товаров и услуг. При этом закономерно ожидать даже понижения цен за счет экономии от масштабов производства.

А главное – если расходы идут на капитальные инвестиции в увеличение производственных мощностей, то они по определению не только не могут усиливать инфляцию, а, наоборот, лишь способны ее ослабить в долгосрочной перспективе. Аналогичный характер имеют расходы на создание экономической инфраструктуры – строительство современной сети автострад и других шоссейных дорог (в которых Россия испытывает крайний недостаток), развитие современных средств связи, модернизацию авиационного транспорта, наращивание линий электропередач, портов и т.д. Очевидно, что это должно быть сопряжено с ростом производства в отраслях, производящих необходимое оборудование для оснащения инфраструктуры.

Государство, которое сейчас отнюдь не страдает от недостатка средств, а, напротив, работает в условиях систематического бюджетного профицита, обязано взять на себя часть финансирования национальных инвестиционных программ. Такое финансирование может принимать форму долгосрочных государственных кредитов, что позволило бы подключить к инвестициям частные компании. Для этого государство вместе с частным сектором должно

выработать комплексный план развития экономики, рассчитанный на ряд лет и обеспеченный соответствующими финансовыми и материальными ресурсами. Подобные планы с успехом использовались в ряде стран рыночной экономики для обеспечения ускоренного роста экономики и отнюдь не противоречат рыночным принципам.

Другая актуальная задача состоит в том, чтобы создать условия, при которых излишний частный капитал устремится из топливных отраслей и цветных металлов в обрабатывающую промышленность, и в частности в высокие технологии. Кроме создания дополнительных государственных финансовых институтов, таких как, например, специализированные общественные банки развития, правительство должно принять ряд мер для расширения рынка капитала, который направлялся бы в отрасли, испытывающие его недостаток. Больше внимания должно уделяться реформированию банковской системы, направленной на обслуживание населения, расширению деятельности страховых компаний, различных форм инвестиционных фондов, развитию ипотеки и потребительского кредита. Если частный капитал не хочет идти в эти области, государство должно, по крайней мере временно, заполнить своими институтами возникшие провалы.

Это же относится и к государственным компаниям, которые должны лидировать в конкурентных отраслях обрабатывающей промышленности, в которые частный капитал идет медленно или вообще отказывается участвовать. Это, конечно, прежде всего авиастроение, автомобилестроение, компьютерная промышленность. Совместное государственно-частное владение может оживить эти дремлющие отрасли.

В последнее время наметился некоторый поворот к лучшему. Осенью 2005 года государственный «Рособоронэкспорт» купил контрольный пакет тольяттинского АвтоВАЗа (крупнейшего производителя легковых автомобилей в России), а затем он же установил контроль над КамАЗом (производителем грузовиков). В январе 2006 года было озвучено предложение Бориса Алешина, возглавляющего Федеральное агентство промышленности («Роспром»), о создании единого, подконтрольного государству автомобильного концерна, который объединил бы АвтоВАЗ, КамАЗ и нижегородский ГАЗ. Алешин предложил выделить концерну 5 млрд. руб. (180 млн. долл.) из федерального бюджета на реконструкцию и развитие этих предприятий.

Сообщение о планах нового руководства АвтоВАЗа свидетельствует о более широких намерениях. Оно собирается построить в Тольятти еще один автозавод мощностью 450 тыс. автомобилей

в год, где будут выпускать принципиально новые модели, разработанные с участием иностранных специалистов. Попытаться вписать что-то новое в существующее производство практически невозможно. Речь может идти только о строительстве нового производства. Так считают нынешние руководители предприятия. Выпуск автомобилей на этом заводе обещают начать уже через 2,5–3 года. Существующие мощности АвтоВАЗа также будут модернизированы, фактически планируется их удвоить. На это понадобятся миллиардные инвестиции, а без поддержки государства они невозможны. Но без таких затрат завод обречен.

В феврале 2006 года правительство России приняло решение о создании объединенного концерна самолетостроительных заводов. В прошлом попытки укрупнить многочисленные авиационные предприятия и конструкторские бюро делались не раз, но заканчивались ничем. За свою независимость боролись и «Сухой», и другие лидеры отрасли. Не удалась такая попытка и мультимиллионеру Александру Лебедеву. На сей раз при поддержке президента Путина проект становится реальностью.

Когда наблюдаешь, как нерешительно наше государство распоряжается потоком свалившихся на Россию нефтедолларов, невольно приходит на память уникальный опыт одного из азиатских «тигров» – Южной Кореи. В 1961 году это была по преимуществу аграрная страна, в которой практически не было современной промышленности. Но в том году к власти пришел диктатор Пак Чон И, который решил повторить в своей стране опыт японских «дзайбацу», банковско-промышленных конгломератов, которые еще в конце XIX века положили начало индустриальному развитию Японии. Пак национализировал банки, сделав их источником финансирования собственных конгломератов – «чеболов». А на руководство ими поставил наиболее способных предпринимателей, поручив им в партнерстве с государством создавать заново современные отрасли промышленности.

Так, предприниматель Ли Пун Чал, основатель ныне всемирно известной корпорации «Самсунг», практически с нуля создал в стране производство телевизоров, видеотехники и прочей бытовой электроники. Другой предприниматель – Чун Ю Юн, опираясь на конгломерат «Хундай», по поручению президента Пака сумел в короткое время заново создать современное судостроение, способное спускать с верфей крупнейшие супертанкеры в мире. Еще один предприниматель – Ким Ву Чун основал концерн «Дайву», который опять же на деньги государства стал одним из ведущих мировых производителей автомобилей. Благодаря деятельности «чеболов» в Южной Корее долгое время годовой темп

роста составлял 9 процентов, что вывело ее ныне в число стран с высоким уровнем среднего дохода на душу населения – 12 тыс. долл. в 2003 году (вчетверо больше, чем в России).

Может ли южнокорейский опыт пригодиться в России? Думается, что может, но в условиях, когда государство начинет активизироваться в экономике хотя бы в виде кремлевских «чеболов». Чего нам для этого не хватает?

Прежде всего ясного понимания со стороны президента, что главным движущим механизмом экономического роста должны быть государственное финансирование и его же организующее начало. Надо отказаться от ложной монетаристской догмы, что расходование нефтедолларов на производительные инвестиции рождает инфляцию. Деньги, идущие на создание новых производственных мощностей, не могут вызывать инфляцию.

Лично я всегда был сторонником создания крупных концернов в нашей обрабатывающей промышленности, так как только они могут наладить конкурентоспособное производство, используя экономию на издержках при больших масштабах выпуска продукции для внутреннего и внешнего рынка. В топливно-сырьевых отраслях это стало общей практикой. А в обрабатывающей индустрии государство только сейчас с большим опозданием и как бы нехотя идет на создание таких концернов. Но это правильное направление, и тут надо действовать смелее.

Наконец, главное – России явно не хватает предпринимателей, способных созидать. Точнее, они существуют, но им не дают простора. Кремлевцы отличаются пока главным образом своей лояльностью президенту, но не способностью к экономическому созиданию. У оборонцев, пришедших в АвтоВАЗ, виден размах. Это уже хорошо, но, как в Южной Корее, требуется его дополнить государственной финансовой поддержкой. В авиастроении у нас много способных конструкторов, но мало подлинных организаторов-бизнесменов, которые смогли бы привести этот уникальный потенциал в успешное коммерческое действие. Искать и находить такие редкие таланты – тоже приоритетная задача президента, его окружения и правительства.

До сих пор власть выдвигала в олигархи людей, в худшем случае заботящихся всецело о собственном кармане, а в лучшем – способных удержаться на плаву, не доводя собственный бизнес до деградации. Теперь ей требуется искать и найти подлинный, созидательный предпринимательский талант, как это было в Южной Корее. Тогда и у нас дело, быть может, пойдет на лад. На одной из пресс-конференций Владимир Путин признался, что не видит в себе качеств бизнесмена и потому после 2008 года не хотел бы

возглавить «Газпром». Но для главы государства это и не обязательно. Зато способность отличить талант от посредственности и готовность его выдвинуть – качество для президента очень даже желательное.

В одном из своих телевизионных выступлений миллиардер Владимир Потанин утверждал, что эффективным бизнесменом может быть только частный собственник, так как он лично заинтересован в успехе предприятия. При всем уважении – должен не согласиться. За последнее столетие капитализм в США и других индустриально развитых странах пережил знаменитую «революцию управляющих», которая выдвинула целую плеяду весьма эффективных менеджеров. Именно они сейчас в большинстве случаев – а вовсе не собственники – руководят крупнейшими компаниями мира. Многое зависит от личных качеств бизнесменов. Бывают и бездарные менеджеры, способные лишь на «раздевание» и разграбление своих компаний. А среди собственников кроме «гениев финансовых проделок» встречаются и талантливые созидатели вроде Генри Форда-старшего и Билла Гейтса.

Наши же российские миллиардеры к этой последней категории, как правило, не относятся. И об этом приходится только сожалеть. Когда несколько лет назад Олег Дерипаска купил контроль над ГАЗом, а Алексей Мордашов – над УАЗом, многие полагали, что этим крупным и успешным предпринимателям удастся возродить автомобильную индустрию. Но они оказались немногим лучше бывшего «красного директора» Владимира Каданникова, который, пробыв несколько лет фактическим хозяином АвтоВАЗа (вместе с группой СОК), оставил это предприятие в полукоматозном состоянии.

Но активная финансовая и организаторская деятельность государства по оживлению стагнирующих отраслей обрабатывающей индустрии – лишь часть необходимых конструктивных мер экономической политики. Другое направление альтернативной экономической политики заключается в постоянном выправлении макроэкономических пропорций, с тем чтобы обеспечить нормальное расширение внутреннего рынка и достаточные темпы общего экономического роста. В предыдущей таблице 6.6 приводилось сравнение с США, из которого видно, что чрезмерно низкая доля оплаты труда в российском ВВП неблагоприятно воздействует на способность экономики к росту. Но в США доля оплаты труда отнюдь не всегда была столь высокой, как сегодня. Как видно из таблицы 6.10, она, например, в 1929 году составляла лишь 49 процентов, то есть была на том же низком уровне, что и в России в настоящее время. Тем не менее, за прошедшие с тех пор десятилетия

она выросла до 58–59 процентов и устойчиво поддерживается на этом уровне последние 30 лет. Если это возможно в условиях типичной рыночной экономики США, то, очевидно, это же возможно и в России и не противоречит рыночным правилам.

В США это произошло при весьма умеренном вмешательстве государства в экономику, но в результате значительных структурных и институциональных сдвигов. Прежде всего заметим, что крутой перелом приходится на первые два десятилетия после Второй мировой войны, когда у власти находились по большей части правительства Демократической партии (Г. Трумэн, Дж. Кеннеди, Л. Джонсон), осуществлявшие реформы в духе кейнсианства и экономики всеобщего благосостояния. Это предполагало значительное увеличение доли государственных закупок в ВВП и возрастание роли профсоюзов в регулировании заработной платы. В связи с этим существенно менялись структура внутреннего рынка и источники образования внутреннего макроэкономического спроса.

*Таблица 6.10*

**Макроэкономические пропорции США, 1929–2005 гг.**[293] (млрд. долл.)

| | 1929 | 1937 | 1948 | 1957 | 1966 | 1973 | 1981 | 1989 | 1999 | 2005 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 104 | 92 | 270 | 461 | 788 | 1 383 | 3 116 | 5 439 | 9 248 | 12 479 |
| Оплата труда | 51 | 48 | 142 | 258 | 443 | 813 | 1 828 | 3 152 | 5 332 | 7 119 |
| % от ВВП | 49 | 52 | 53 | 56 | 56 | 59 | 59 | 58 | 58 | 57 |
| Личное потребление | 78 | 67 | 175 | 287 | 482 | 852 | 1 941 | 3 595 | 6 255 | 8 746 |
| % от ВВП | 75 | 73 | 65 | 62 | 61 | 62 | 62 | 66 | 68 | 70 |
| Отношение личного потребления к оплате труда | 1,53 | 1,39 | 1,23 | 1,11 | 1,09 | 1,05 | 1,06 | 1,14 | 1,17 | 1,23 |
| Валовое накопление в основной капитал | 15 | 10 | 42 | 70 | 117 | 225 | 528 | 798 | 1 577 | 2 084 |
| % от ВВП | 14 | 11 | 16 | 15 | 15 | 16 | 17 | 15 | 17 | 17 |
| Государственные закупки | 9 | 13 | 41 | 100 | 174 | 288 | 633 | 1 085 | 1 629 | 2 360 |
| % от ВВП | 9 | 14 | 15 | 22 | 22 | 21 | 20 | 20 | 18 | 19 |
| Чистый экспорт | 0,4 | 0 | 5 | 4 | 2 | 1 | −15 | −80 | −257 | −726 |
| % от ВВП | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | −1 | −3 | −6 |
| Валовая прибыль | 46 | 35 | 108 | 165 | 283 | 455 | 1 056 | 1 897 | 3 226 | 4 513 |
| % от ВВП | 44 | 38 | 40 | 36 | 36 | 33 | 34 | 35 | 35 | 36 |
| Отношение инвестиций к валовой прибыли | 34 | 29 | 39 | 42 | 41 | 49 | 50 | 42 | 49 | 46 |

Выбраны годы, представляющие собой высшие точки в соответствующих экономических циклах.

Источники: National Income and Product Accounts of the United States, 1929–1994. – Wash., 1998. – Vol. 1. – P. 1–54; Economic Report of the President, 2000. – P. 306–336; National Income Accounts, http://www.bea.gov/bea/dn1.htm. Расчеты наши.

Так, в 1929 году на долю личного потребления приходилось 75 процентов ВВП, на валовые инвестиции в основной капитал – 14 процентов и на государственные закупки – 9 процентов. Такая структура соответствует низкому уровню налогов, которые не представляют собой значительного вычета ни из потребительского спроса, ни из затрат фирм на капитальные вложения. Так, в 1929 году налоговые вычеты составляли лишь 2,7 процента от общих личных доходов и 13,5 процента от прибыли корпораций.

Наш большой бизнес считает такую структуру идеальной. Однако именно она привела в 1929 году к Великой депрессии, когда выяснилось, что потребительский спрос не адекватен предложению, а экономика беспомощна в отсутствие антициклической государственной политики и автоматически встроенных стабилизаторов. Этот урок сейчас практически забыт. Однако следует напомнить, что Россия совсем не застрахована сегодня от повторения депрессии, аналогичной американской 70 лет назад.

После Второй мировой войны американцы долгое время оставались начеку, не забывая трагических уроков Великой депрессии, и уже к 1957 году доля личного потребления сократилась до 62 процентов, а доля государственных закупок выросла до 22 процентов, притом что удельный вес капитальных инвестиций остался фактически прежним – 15 процентов. Новая структура конечного спроса соответствовала более активной роли государства и более высокому бремени налогов. Налоговые вычеты из личных доходов повысились в среднем до 11,5 процента, а доля налогов в прибыли корпораций – до 48,7 процента[294]. Итак, за этот сравнительно короткий период (изменения происходили главным образом после 1945 г.) рост налогов на личные доходы на восемь процентных пунктов (или в 4,3 раза) «съел» приблизительно такую же часть потребительского спроса. Но поскольку за это же время доля оплаты труда в ВВП выросла с 49 до 56 процентов, то есть на семь процентных пунктов, то одно в какой-то степени компенсировало другое. Интересно также, что значительный рост налога на прибыль (в 3,5 раза) никак не повлиял на долю капитальных инвестиций в ВВП.

Таким образом, рост внутреннего рынка в эти годы подпитывался главным образом приростом доли труда в ВВП на 7 процентных пунктов и доли государственных закупок – на 13 процентных пунктов. Благодаря этому и несмотря на рост налогов доля конечного потребления (личного и государственного) осталась неизменной – 84 процента ВВП в обоих случаях.

Своего пика – 59 процентов – доля оплаты труда достигла в 1973 году и оставалась на этом уровне до прихода к власти Р. Рей-

гана. После этого, особенно после перехода к неолиберальным принципам минимизации роли государства, доля оплаты труда не росла и, наоборот, показывала некоторую тенденцию к снижению. Этот поворот соответствовал отходу государства от политики сотрудничества с профсоюзами, переходу к политике жесткого давления на них.

В первый из указанных периодов совокупный фонд оплаты труда рос быстрее ВВП. За 1929–1957 годы среднегодовой прирост номинального ВВП составлял 5,5 процента, рост фонда оплаты труда – 6 процентов. В то время профсоюзы добились осуществления принципа, согласно которому денежная оплата труда работника должна была компенсировать рост как производительности труда, так и дороговизны жизни. Это приводило к постоянному росту удельных затрат на труд, создавая определенный инфляционный фон, который, однако, стимулировал рост экономики. Зафиксированный в коллективных договорах, этот принцип обеспечивал также некоторую антициклическую стабильность, противодействуя кризисным спадам и делая их менее глубокими.

В условиях России задачей альтернативной экономической политики было бы законодательное укрепление роли профсоюзов и обеспечение на некоторый, достаточно длительный, период времени более быстрого роста общего фонда оплаты труда по сравнению с национальным продуктом. При этом можно было бы использовать опыт государственного программирования во Франции, при котором государство совместно с профсоюзами и организацией промышленников ежегодно утверждало главные макроэкономические пропорции, в том числе и удельный вес оплаты труда в национальном продукте.

Казалось бы, такая политика должна обязательно вызывать сопротивление бизнеса, для которого рост доли оплаты труда равносилен снижению доли валовой прибыли. Но, как показывает опыт передовых стран Запада, это совсем не так, если выдерживаются пропорции, обеспечивающие быстрый рост экономики в целом. Дело в том, что снижение доли государственных расходов, которого требует российский бизнес ради того, чтобы понизить налоги, чревато дополнительным сужением внутреннего рынка и замедлением общего роста. Компенсировать сокращение государственных закупок можно только ростом личного потребления и, следовательно, ускоренным повышением оплаты труда.

Таким образом, государство должно суметь убедить бизнес в том, что снижение налогов на бизнес никак не связано с уве-

личением государственных расходов. Снижение государственных затрат еще больше сужает агрегатный спрос и замедляет экономический рост. Это также совсем не обязательно ведет к высвобождению ресурсов для инвестиций.

Рекомендации по экономической политике.

Если подвести итоги, то программу-минимум предлагаемых реформ можно свести к нескольким основным пунктам:

- Установление эффективного контроля государства как собственника минеральных ресурсов страны с правом изъятия достаточно высокой доли природной ренты и ее дальнейшего перераспределения в отрасли экономики с хроническим дефицитом собственных ресурсов для капитальных инвестиций.
- Одним из основных принципов налоговой политики в бизнесе должно быть выравнивание прибыльности в различных секторах экономики. Сектора с более высокой нормой прибыли должны платить более высокие налоги.
- Сохранение и развитие сильного государственного сектора в тех отраслях экономики, где частный капитал не проявляет достаточной активности, то есть прежде всего в отраслях обрабатывающей промышленности и высокой технологии, в ключевых звеньях топливно-энергетического комплекса, а также в отстающих сферах инфраструктуры банковского дела и рынка капитала.
- Оказание всяческого содействия государственным и смешанным компаниям в секторах с высокой конкурентоспособностью на внешних рынках.
- Использование механизма государственного регулирования для совместного с профсоюзами и организациями промышленников и предпринимателей выправления макроэкономических пропорций, обеспечивающих устойчивые и достаточно высокие темпы роста экономики. Особое внимание должно уделяться координированию программ повышения доли трудовых доходов в ВВП (до 60 процентов) и сокращению доли населения, живущего на грани нищеты.

Разумеется, в ходе осуществления этих реформ рано или поздно встанет вопрос о дальнейшей судьбе и роли капитализма в нашей экономике. Если окажется, что экономический механизм, вытекающий из таких реформ, обладает несомненными преимуществами перед олигархическим капитализмом, то вопрос о будущем решится сам собой. При всех условиях оптимальное соотношение между капитализмом и другими формами должно решаться в ходе их конкретного и практического соревнования, а не на

основе идеологических споров. Пусть практика, а не идеология будет критерием истины.

---

*Примечания к главе 6*

[256] Народное хозяйство СССР. – 1988. – С. 658.
[257] Рассчитано по: **Maddison Angus.** The World Economy: A Millennial Perspective. OECD. – Paris, 2001 (далее – **Мэддисон Э.** Указ. соч.). – P. 274, 275, 304, 329, 339.
[258] Народное хозяйство СССР. – 1988. – С. 5, наш расчет.
[259] Там же. – С. 8.
[260] РСЕ-01. – Табл. 25.20; RET-2. – 2002. – Октябрь. – Табл. 22.
[261] Народное хозяйство СССР в 1988 г. – С. 381, 637.
[262] Там же. – С. 647–648.
[263] РСЕ-00. – С. 582–583.
[264] Там же. – С. 586, 588; Народное хозяйство СССР в 1988 г. – С. 637.
[265] Рассчитано по: РСЕ-00. – С. 578, 580.
[266] РСЕ-00. – С. 332, 612–613.
[267] См.: Светлое будущее российских автолюбителей // Рбк.ру. – 2001. – 6 июня; Что хорошо для АвтоВАЗа, хорошо для кого? // СМИ.ру. – 2001. – 6 июня; Владимир Путин: нельзя мириться с выпуском автомобилей вчерашнего дня // Страна.ру. – 2002.– 6 июня.
[268] См.: Алексей Мордашов: под эгидой государственной власти договариваться проще // Страна.ру. – 2001. – 7 июня.
[269] См.: Москоу трибюн. – 2002. – 29 марта.
[270] РСЕ-00. – С. 332, 454, наш расчет.
[271] РСЕ-01. – Табл. 22.14.
[272] World Investment Report 2006, UNCTAD. – Geneva, 2006. – Annex Tabls B.1 and B.2.
[273] Ibid. – Annex Table B.3.
[274] См.: РСЕ-01. – Табл. 22.15.
[275] См.: Доля риска // Известия. – 2003. – 12 февр.; ТНК продана британцам // Слово. – 2003. – 21 февр.; Рынок устал ждать информации от БП // Страна.ру. – 2003. – 11 февр.; Крупная инвестиция БП поможет реформам Путина. Сообщение Агентства Рейтер от 10 февраля 2003 г.
[276] См.: Интернет-страницы Газпром.ру и ММНК.ру (Московского международного нефтегазового клуба).
[277] См.: Рост с дымком // Известия. – 2003. – 28 янв.
[278] РСЕ-00. – С. 547, 551, 594: Система таблиц «Затраты-выпуск России за 1998–1999 годы». – С. 161, наш расчет.
[279] World Investment Report 2006. – Table B.3.
[280] Ibid. – 2001, Table 4; 2006, Table A.3.
[281] См.: Интернет-сайт лукойл.ком.ру.
[282] См.: Интернет-сайт юкос.ком.ру.
[283] См.: Известия. – 2002. – 26 сент.
[284] См.: Финансовые известия. – 2002. – 28 февр.
[285] См.: Spiegel. – 2003. – Apr. 24.
[286] См.: Ведомости. – 2001. – 6 дек.

[287] См.: Известия. – 2002. – 22 нояб.

[288] См.: Пионерская сделка или русская рулетка? Лорд Браун из БП возглавляет нефтяной бросок на Восток, – но это не без риска // Индепендент. – 2003. – 12 февр.

[289] Там же.

[290] См.: Известия. – 2003. – 16 и 23 янв.

[291] См.: «МДМ-банк» продается иностранцам // Газета.ру. – 2003. – 15 марта.

[292] Данные по США см.: Экономический доклад президента США. 2000. – С. 306,307, 334, 336, наш расчет.

[293] См.: National Income and Product Accounts of the US, 1929–1994 (далее: Национальные счета США, 1929–1994). – Wash., 1998. – Vol. 1. – P. 1–54; Экономический доклад президента США. 2000. – С. 306–336, наш расчет.

[294] См.: Национальные счета США. 1929–1994. – Т. 1. – С. 65–66, 81–82, наш расчет.

*Глава 7*

# Промышленная политика и поворот к госкапитализму

В экономике России 2007 год стал в известном смысле переломным. Если брать за основу для оценки статистику валового внутреннего продукта (ВВП) в реальном измерении, то на этот год приходится условный рубеж, отделяющий страну от 17-летнего периода глубочайшего кризиса и последующего восстановления и движения вперед – от высшей точки, достигнутой еще в конце советского времени и повторенной только сейчас, почти два десятилетия спустя. После бурного движения по ухабам капитализма Россия наконец догнала саму себя по общем объему годовой конечной продукции товаров и услуг.

Бывшие социалистические страны Восточной Европы прошли этот рубеж еще в конце 90-х годов. Но у нас «реформаторский» кризис – спасибо Гайдару и Чубайсу – был намного круче и длился дольше, а потому и восстановление шло тяжелее. Гордиться тут особенно нечем, и власти воздерживаются от торжественных фанфар, тем более что с точки зрения производства это были потерянные годы. Не пойди Россия на шоковую ломку своей экономической системы и продолжай она движение вперед хотя бы весьма средним ежегодным темпом второй половины 1980-х годов (3–4 процента), как при Горбачеве, она бы в 2007 году выпускала в 1,8 раза больше продукции, чем фактически выпускается в этот год. Потеря огромная и, конечно, невозместимая.

Как это отразилось и еще отразится на позициях страны в мировой экономике, нам придется говорить особо и не раз. Здесь нашим главным предметом является анализ того, как эти процессы сказались на структуре самой российской экономики. Что мы потеряли и что выиграли?

2007 год примечателен и в другом отношении. Именно в этот год президент Владимир Путин провозгласил необходимость перехода к промышленной политике, то есть к активному и прямому вмешательству государства в производственные процессы. Этот факт можно рассматривать как важную победу идеи госу-

дарственного регулирования в длительной борьбе со сторонниками неолиберального направления, для которых высшим принципом является верховенство рынка и минимизация государственного участия в управлении экономикой.

Но почему же неолибералы проиграли именно в тот момент, когда, казалось бы, экономические итоги последних лет и быстрый темп роста ВВП демонстрировали правоту их курса на невмешательство? Как торжественно декларировал их идейный вождь Егор Гайдар, созданный ими рыночный механизм «наконец заработал». И в такой торжественный момент вместо того, чтобы бить в литавры, президент призывает отступать «назад, к госкапитализму». В чем тут дело?

Были возможны два подхода. Один из них – дождавшись, что «двигатель» рыночной экономики после длительных проворотов стартера вхолостую наконец завелся, кричать «ура!» и катить напропалую, не задумываясь о том, нет ли в механизме коренного дефекта. Другой, более разумный и практичный путь, – открыть капот, заглянуть в двигатель и ходовую часть и выяснить, в чем же причина того, что машина долго не заводилась, и что там надо отремонтировать и даже заменить.

И вот такой более внимательный анализ «внутренностей» российской экономики, проделанный где-то в президентском окружении или заимствованный у реалистически, не по-чиновничьи мыслящих, показал, что многое в ней не в порядке и нуждается как минимум в капитальном ремонте.

## 7.1. Что неладно в структуре?

Для начала приглядимся к итоговым данным о ВВП за период с 1991 по 2007 год.

*Таблица 7.1*

**ВВП по использованию, 1991–2007 гг.**[295] (1991 г. = 100)

| | 1991 | 1998 | 2007 |
|---|---|---|---|
| ВВП | 100 | 58,9 | 101,7 |
| Личное потребление | 100 | 67,9 | 129,4 |
| В т.ч. товаров | 100 | 48,6 | 93,9 |
| услуг | 100 | 113,0 | 210,7 |
| Валовые инвестиции в основной капитал | 100 | 30,9 | 72,9 |

Уже из самых общих данных таблицы 7.1 видно, что структурные изменения за эти годы были значительными. Если объем личного потребления товаров и услуг, упав сначала на треть, к 2007 году превосходил уровень 1991 года почти на 30 процентов, то объем валовых инвестиций в основной капитал, рухнув сначала аж на 70 процентов, до сих пор отстает от показателя советского времени почти на те же 30 процентов.

Может создаться впечатление, что российская экономика теперь работает преимущественно на массового потребителя. Но это не так. На личное потребление уходит менее половины (49 процентов) ВВП. Это много меньше, чем, например, в США, где на те же цели расходуется 70 процентов ВВП. Между прочим, небольшая доля тратилась на личное потребление и в советские годы (47 процентов в 1991 г.). Как же это возможно, если доля личного потребления осталась та же, а объем ВВП, на первый взгляд, сравнялся и объем личного потребления в 2007 году должен только подойти к уровню 1991 года, а не превосходить его? Нет ли тут статистического абсурда?

Но секрет расхождения раскрывается просто. В современном ВВП существенная часть приходится на услуги, причем намного больше, чем в советское время. В личном потреблении они составляют почти половину, тогда как в 1991 году – не более трети. А это означает, что объем потребления населением вырос исключительно за счет услуг, главным образом торгово-посреднических, а объем потребления товаров практически не увеличился. При значительном усилении неравенства этот факт маскируется товарным изобилием при высоких ценах, ориентированных на богатое меньшинство покупателей.

Значительное отставание капитальных инвестиций по сравнению с советским временем подчеркивает другую вопиющую слабость современной российской экономики – фактическое отсутствие нового промышленного и инфраструктурного строительства, прогрессирующее старение основных фондов и всеобщий технический застой.

За внешне благополучной статистикой ВВП кроется весьма неблагополучное состояние производственной сферы. Если по общему объему ВВП Россия сравнялась с советским уровнем, то по объему материального производства она все еще серьезно отстает.

Производство товаров включает промышленность, сельское хозяйство, рыболовство, строительство. По всем этим секторам современная Россия далеко отстает от дореформенных показателей – в среднем на треть. Зато по услугам она ее значительно опережает – в среднем в полтора раза. Правда, этот широкий

*Таблица 7.2*

**Сравнительное производство товаров и услуг**[296]
(ВВП 1990 г. = 100)

| | 1991 | 1998 | 2007 (1990 г. = 100) |
|---|---|---|---|
| ВВП | 100 | 101 | 101 |
| Производство товаров, доля, % | 60,5 | 40,7 | 67,3 |
| Производство услуг, доля, % | 32,6 | 50,1 | 153,7 |

сектор включает такие сжавшиеся отрасли, как образование, здравоохранение и значительную часть транспорта, но также сильно выросшие торговлю, гостиничное дело, рестораны и телефонную связь, многократно раздувшуюся финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление других услуг.

Об относительном упадке материального производства в нашей экономической литературе говорится незаслуженно мало, значительно больше внимания уделяется успехам торговли и финансовых услуг. А между тем без быстрого подъема производства рассчитывать на стабильное, сбалансированное развитие экономики не приходится. Для более детального анализа этого явления обратимся к данным об объеме промышленной продукции по основным отраслям.

*Таблица 7.3*

**Индексы объема промышленной продукции по отраслям**[297] (1990 г. = 100)

| | 2003 | 2006 | 2007 |
|---|---|---|---|
| Вся промышленность | 66,7 | 78,0 | 81,1 |
| нефтедобывающая | 93,5 | 105,3 | ... |
| нефтеперерабатывающая | 71,8 | 80,0 | ... |
| газовая | 97,0 | 102,8 | ... |
| угольная | 83,0 | 85,0 | ... |
| электроэнергетика | 77,2 | 76,1 | ... |
| черная металлургия | 81,9 | 98,9 | ... |
| цветная металлургия | 79,4 | 94,6 | ... |
| химия и нефтехимия | 67,1 | 78,1 | ... |
| машиностроение | 60,9 | 72,5 | ... |
| лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 45,9 | 50,1 | ... |
| стройматериалов | 47,2 | 53,0 | ... |
| пищевая | 73,3 | 84,2 | ... |
| легкая | 17,1 | 16,5 | ... |

Из таблицы 7.3 видно, что объем всей промышленной продукции в 2007 году не только не достиг советского уровня, но и отстал от него более чем на 20 процентов. При сложившихся в последнее время темпах прироста понадобится еще 4–5 лет, прежде чем российская промышленность вернется к советскому пику 1990 года. Итак, что касается нашей индустрии в целом, полное восстановление после рыночного коллапса еще только предстоит.

Отраслевая картина, однако, намного более пестрая. На фоне общего отставания выделяется группа отраслей, которая практически уже сравнялась с советским уровнем или чуть превысила его. Это нефтедобывающая промышленность – 105 процентов от 1990 года, газовая – 102,8 процента, либо вплотную к нему приблизившиеся отрасли – черная и цветная металлургия (соответственно 99 и 95 процентов). Всё это отрасли, ориентированные на экспорт и преодолевшие узость внутреннего рынка благодаря своей способности конкурировать с мощными зарубежными соперниками. Заметим, однако, что ни одна из этих отраслей не смогла существенно превзойти рекорды, поставленные в советское время. Это значит, что они все еще питаются потенциалом, созданным при плановой экономике, и заметных прибавлений к нему сделать не смогли. Слава олигархов в этих отраслях основывается больше на их миллиардных состояниях, чем на производственных достижениях предприятий.

Стоит подчеркнуть, что речь идет о лидерах российского олигархического капитализма, его «цвете», унавоженном природной и экспортной рентой, о крупнейших концернах с колоссальными финансовыми ресурсами для капитальных инвестиций, которые при желании могли бы быть вложены как минимум в прирост мощностей, не говоря уже о коренной технической революции.

Но такое желание прирастать и реконструироваться в этих концернах наблюдается далеко не всегда. Обратим внимание, например, на нефтепереработку, которая в отличие от нефтедобычи все еще значительно отстает по продукции от советского уровня. А между тем нефтеперерабатывающие заводы принадлежат тем же концернам, которые безостановочно гонят сырую нефть на экспорт. Контраст этот объясняется более низкой рентабельностью внутреннего рынка, где главным образом реализуются отечественные нефтепродукты. Продвигать же их на зарубежные рынки нефтяным олигархам кажется слишком хлопотным и накладным делом.

Для этого пришлось бы раскошелиться на переоборудование и модернизацию своих заводов, к чему не раз призывал Путин, укоряя за валютные потери государства от продажи сырой нефти

вместо бензина, керосина, дизельного топлива. Но его призывам вняла разве что государственная «Роснефть», другие концерны их проигнорировали.

Такая судьба типична для большинства промышленных отраслей, некоторые из которых в ходе рыночных реформ были поставлены на грань полного разорения, а другим не суждено было восстановиться даже частично в ходе промышленного подъема последних лет.

Сложное переплетение разных тенденций представляет собой такая крупная отрасль, как машиностроение и металлообработка. В 1990 году на нее приходилось 32,2 процента всей промышленной продукции. Сюда входила значительная часть военной промышленности, которая к концу 1990-х годов на 80 с лишним процентов сократила свою продукцию из-за практического свертывания оборонных заказов при Ельцине. Резко сократилось и гражданское машиностроение. Низшая точка для отрасли в целом была зафиксирована в 1998 году – 36,5 процента от уровня 1990 года. После этого кривая продукции пошла вверх, прирастая по 7–11 процентов ежегодно. Это объяснялось отчасти оживлением военных заказов с приходом к власти Евгения Примакова, а затем Владимира Путина, но также ростом внутренних капитальных инвестиций в нефтяную промышленность, железные дороги и некоторые другие сектора. К 2003 году отрасль достигла уровня 61 процента от 1990 года, а в 2006 году – 77 процентов.

Восстановление оказалось далеко не полным. В упадок пришли гражданское авиастроение, выпуск большинства видов промышленного оборудования, сельскохозяйственной техники, потребительской электротехники – отечественных телевизоров, холодильников, бытовой техники. В стагнацию погрузилось отечественное автомобиле- и судостроение. Не удалось наладить массовое производство современной вычислительной, информационной и коммуникационной техники. Доля отрасли в промышленной продукции сократилась до 20 процентов и до последнего времени держится во многом на несколько оживившейся военной продукции.

Но машиностроение, пострадавшее от своей сильной ориентированности на военное производство, не является исключением. На четверть сжались сравнительно с советским уровнем химия и нефтехимия, наполовину упала лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасли, а также промышленность строительных материалов. Печальное общее состояние промышленности отражает электроэнергетика, которая производит почти на четверть меньше продукции, чем в советское время. Над этой незавидной картиной председательствует краснобайствующий

и несменяемый глава РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс, отставки которого общественность ждет уже долгие годы. Как на деятельности по разорению когда-то передовой отрасли можно было составить себе репутацию «блестящего менеджера», приходится только удивляться.

Из приведенных выше данных об опережающем росте личного потребления в составе ВВП могло сложиться обманчивое представление о процветании отечественного производства потребительских товаров. Между тем оно также не избежало упадка. Пищевая промышленность выпускает почти на 20 процентов меньше продукции, чем в советское время, а легкая индустрия (текстильная, швейная и кожевенно-обувная) сжалась на 83 процента, то есть почти полностью уничтожена. Вместе взятые, пищевая и легкая промышленность дают лишь половину того, что давали в 1990 году. Видимое изобилие при высоких ценах в магазинах обеспечивается колоссальным импортом зарубежных товаров, на которые приходится половина современной российской розничной торговли. Исчезнет этот импорт – и изобилие исчезнет. Этого, в частности, больше всего страшится наш обывательский средний класс, и именно этот страх эксплуатируют неолибералы, сопротивляющиеся расходам из Стабилизационного фонда.

Чем объясняется отставание российской промышленности и в особенности некоторых ее отраслей? Общей первоначальной причиной, конечно, послужил шоковый удар, нанесенный экономике реформами и политикой правительства Ельцина – Гайдара – Чубайса в начале 1990-х годов. Хотя после 1999 года производство в целом росло, оно во многих случаях пришло в состояние такого упадка и дезорганизации, что восстановление было невозможно без специальных усилий со стороны государства. А оно, как правило, отказывалось от помощи производству, полагаясь на «животворную силу рынка», на приток иностранного капитала, а в отдельных случаях прибегая к отраслевым программам (например, в автомобильной и авиационной промышленности), которые на поверку оказывались декларативными и потому мертворожденными.

Государство способствовало первоначальному разорению промышленности административными мерами по сокращению до минимума военной индустрии. В нормальной ситуации это высвобождает капитальные и другие ресурсы, которые переключаются в гражданское производство. Так случилось в США, где в 1990-х годах после отхода от «холодной войны» эти ресурсы через механизм финансовых рынков соединились с новыми компьютерными и информационными технологиями, вызвав мощный промышленный бум.

В России этого не получилось по ряду причин. Главное – военно-промышленный комплекс соединял в одном подчинении, а нередко на одних предприятиях продукцию военного и гражданского назначения. Лишив предприятия оборонных заказов и не позаботившись об отделении гражданского производства от военного, «реформаторы» одновременно лишили средств и «гражданку». Долгое время, например, часть авиационных КБ и заводов держалась на плаву благодаря зарубежным военным заказам, тогда как строительство гражданских самолетов приходило в упадок.

Разрушительную роль в судьбах российской промышленности сыграл и преждевременный отказ от государственного протекционизма для многих отраслей отечественной экономики. Вследствие этого в сочетании с другими факторами данные отрасли стали терпеть поражения в конкурентной борьбе с иностранными производителями. Так, практически вытеснены с нашего внутреннего рынка холодильники, телевизоры и другие бытовые электротовары отечественного производства, мебель, многие текстильные и швейные изделия, обувь. Рынок табачных изделий и напитков в большой мере захвачен зарубежными фирмами. Слабая конкурентоспособность индустрии потребительских товаров, выросшей в советское время в изоляции от внешнего рынка, проявилась в полной мере в условиях относительно открытой экономики.

И напротив, там, где сложился государственный и олигархический монополизм: газ, нефть, сталь, алюминий, никель, – защита от иностранной конкуренции и вторжения оказалась действенной, а отрасли эти либо достигли советского уровня производства, либо вплотную приблизились к нему.

Несмотря на эти несомненные свидетельства полезности протекционизма, неолибералы в правительстве неудержимо рвались поскорее войти во Всемирную торговую организацию. Если бы не сопротивление США, вызванное скорее политическими мотивами, уже сейчас были бы сняты последние барьеры, защищающие нашу промышленность от неоправданной иностранной конкуренции.

Ссылаются на пример Китая, который бесстрашно пошел на присоединение к ВТО и от этого только выиграл. Но Китай долго готовился к этому шагу и последовательно наращивал конкурентные мускулы, прежде чем согласился открыть свои рынки. Кроме того, китайский бизнес лишен той анемичности, которой страдает российский, и отличается высокой приспособляемостью к условиям зарубежных рынков.

Другим тормозом промышленного развития России была и остается узость внутреннего рынка, которая ограничивает сбыт товаров отечественных производителей. Заметим, что к дорефор-

менным уровням производства близки только те отрасли, которые много экспортируют и для которых узость внутреннего рынка – не столько ограничение, сколько благо, так как позволяет пользоваться экспортной рентой.

В своих книгах и статьях мы уже не раз объясняли узость внутреннего рынка чрезмерно низкой долей трудовых доходов в ВВП ( 40 процентов в России, 60 процентов в США). Высокая монополизация российской экономики способствует поляризации доходов, при которой доля большинства населения в доходах слишком мала, чтобы поддерживать достаточный спрос на массовую продукцию доступных по цене товаров.

Перечисленные выше успешные отрасли создают сравнительно малую часть общего числа рабочих мест в стране, а следовательно, и слишком малую часть трудовых доходов. На четыре главные экспортные отрасли приходится лишь 8,6 процента общего фонда заработной платы в стране, притом что там создается 15,9 процента валовой прибыли в экономике. Норма прибавочной стоимости в экспортных отраслях – 240 процентов — существенно превосходит ее же в среднем по всей экономике – 140 процентов – и не способствует росту оплаты труда в целом.

Высокая рентабельность экспортных отраслей, естественно, привлекает капитальные инвестиции, что помогает развивать там предложение, а не только спрос. К числу прибыльных отраслей относится также розничная торговля, особенно сети супермаркетов, которые в последние годы растут, как грибы. Чем более, однако, привлекательна эта сфера, тем больше капиталов уходит туда, как и вообще в сферу посреднических и других рыночных услуг, и тем меньше остается для производства товаров, особенно для промышленности. Официальная статистика показывает, что в 2000–2004 годах реальный объем промышленной продукции рос среднегодовым темпом 5,6 процента, услуг розничной торговли – 8,2 процента. Опрос предпринимателей, занятых в обрабатывающей промышленности потребительского направления, показывает, что они систематически прирабатывают в финансово-спекулятивной сфере, чтобы не связывать свои свободные капиталы в производстве, где те приносят лишь небыструю отдачу.

Не менее прибыльны посреднические операции по торговле импортными товарами. Маржа от импорта намного выше, чем от торговли товарами внутреннего производства. Так, известный предприниматель Рустам Тарико первоначально разбогател на торговле импортными элитными напитками, но выбился в миллиардеры, только перейдя к еще более высокодоходным (на грани ростовщических) операциям в сфере потребительского кредита.

Наблюдателей российского бизнеса временами поражает его анемичность и пассивность, когда речь идет о производстве и техническом прогрессе, то есть о том, что требует созидательной деятельности для получения прибавочной стоимости по классической Марксовой схеме – через производство (Т–Д – ...Р.с. + + С.п... – Т'–Д' ). Если есть более короткие и легкие способы, российский бизнес при прочих равных условиях предпочтет их, а не производство. Единственное исключение – когда с неба свалится собственность на нефть и металлы, что и случилось в нашей стране в ельцинскую эпоху.

Могут возразить: ничего, мол, страшного в отставании промышленности нет. Ведь в конечном счете объемы ее продукции отражают реалии рынка: на что есть спрос, то и производится; у кого ниже качество, того и оттесняют. Но, во-первых, как ясно из предыдущего, наибольшее значение в исходе конкуренции имеют не столько цена и качество, сколько порядком искривленная прибыльность. Что еще важнее – отставание промышленности ставит под сомнение способность российской экономики развиваться достаточно высокими темпами в будущем.

В середине июня 2007 года в Москве состоялась очередная, 11-я ежегодная конференция российской инвестиционной группы «Ренессанс капитал». На ней были даны чрезвычайно оптимистические прогнозы развития российской экономики на пару десятилетий вперед. В основе этих прогнозов лежат почти исключительно финансовые показатели – индексы курсов ценных бумаг, рост оборотов фондовых бирж, потоки денежного капитала, вывозимого и ввозимого в страну. В итоге вывод: Россия твердо стоит на пути превращения в один из ведущих финансовых центров мира. Как говорится, вашими бы устами да мед пить. Но только позволим себе напомнить, что ни одна страна мира до сих пор не становилась финансовым центром, не преуспев предварительно в экономическом, особенно промышленном, развитии. Финансовое благополучие практически всегда строится на прочном индустриальном фундаменте. И России, чтобы продвигаться по части международных финансовых услуг, надо крепить свою промышленную конкурентоспособность. Без нее не может быть и финансовой кредитоспособности.

Но, даже если не ставить далеко идущих задач «догнать и перегнать», может ли экономика с нашей структурой удовлетворять сложившиеся потребности населения в продовольствии, одежде, обуви, мебели, других предметах потребления, а также в современной технике для систематического обновления и развития производственного аппарата и инфраструктуры и для система-

тического повышения общественной производительности труда, без чего невозможен постоянный рост реальных доходов и уровня жизни? Ответ неутешительный: без большого импорта практически любых товаров, кроме сырья и топлива, экономика России с такой элементарной задачей справиться не может.

В открытой мировой экономике и системе развитого международного разделения труда многие страны обращаются к импорту того, что им дешевле покупать за рубежом, чем производить дома. Как правило, чем больше страна и чем многочисленнее ее население, тем выше коэффициент самообеспеченности собственным производством, возникающей хотя бы ради сохранения равновесия внешнего торгового и платежного баланса. Даже малые страны предпочитают иметь развитую собственную пищевую и легкую промышленность, лучше приспособленную к местным вкусам и потребностям, и импортируют лишь то, что способны оплатить собственным экспортом.

Что касается России, то ее зависимость от импорта сейчас чрезмерно велика – больше 20 процентов ВВП (у США вдвое меньше). Если бы мы не ограничивали импорт современной технологии и расходование валютных доходов на совершенно необходимые инвестиционные проекты, то активное сальдо торгового баланса исчезло бы если не сразу, то уже в скором времени. Но, экономя на этом, мы сдерживаем рост собственных производственных возможностей и способствуем отставанию производства.

Другая опасность в том, что в случае внезапной изоляции от внешних поставок Россия окажется на краю экономического кризиса. То же самое случится, если внезапно резко упадут экспортные цены на нефть и металлы.

Сравнение промышленных структур России и США дает дополнительное представление о степени развитости или отставания различных наших отраслей.

В колонках 2 и 3 таблицы 7.4 собраны данные о том, как изменились доли продукции промышленных отраслей в России с 1990 по 2003 год. Резко выросла – с 2,5 до 13,1 процента – доля нефтедобычи, черной металлургии: с 5,7 до 9,6 процента. И наоборот, резко упала доля машиностроения – с 32,2 до 20,2 процента, легкой промышленности – с 12 до 1,3 процента. В остальном доли отраслей изменились мало. Вывод, который кое-кому покажется несколько неожиданным: за отдельными исключениями, промышленная структура сохранилась в том виде, в каком сложилась в советское время. Впрочем, удивляться не приходится. Российский капитализм, получив в наследство отстроенную десятилетиями промышленность, кое-что разрушил, что-то раздул, но почти ничего нового не добавил.

*Таблица 7.4*

**Структура промышленной продукции по отраслям России и США**[298] (% к итогу)

| | Россия | | США | США / Россия на душу населения |
|---|---|---|---|---|
| | 1990 | 2003 | 2005 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Вся промышленность | 100 | 100 | 100 | 2,98 |
| нефтедобыча | 2,5 | 13,1 | 0,9 | 0,2 |
| нефтеперерабатывающая | 2,6 | 2,7 | 1,4 | 1,55 |
| угольная | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 2,98 |
| газовая | 1,3 | 8,4 | | |
| электроэнергетика | 4,1 | 6,1 | 11,6 | 2,38 |
| электричество и газ | 5,4 | 14,5 | | |
| черная металлургия | 5,7 | 9.5 | | |
| цветная металлургия | 6,1 | 7,2 | 8,5 | 1,52 |
| вся металлургия | 11,8 | 16,7 | | |
| химия и нефтехимия | 7,9 | 6,2 | 13,0 | 6,26 |
| машиностроение | 32,2 | 20,2 | 32,8 | 4,84 |
| лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 5,9 | 4,2 | 6,3 | 4,48 |
| стройматериалов | 3,8 | 3,2 | 6,3 | 5,87 |
| пищевая | 13,9 | 13,6 | 8,4 | 1,84 |
| легкая | 12,0 | 1,3 | 2,3 | 5,28 |

Собранные в колонке 4 данные по США за 2005 год позволяют сравнить современные структуры двух стран. В них, как это ни странно, много сходного. Главные различия – Россия далеко впереди по нефтедобыче и намного отстает по машиностроению и химии. Это означает, в частности, что США практически в состоянии обеспечить любую свою потребность в технике продукцией собственного машиностроения, а Россия не может на это рассчитывать и, как правило, должна обращаться к импорту. В долгосрочном аспекте это ставит под сомнение способность страны развиваться достаточно быстро, так как материальная база для систематического пополнения и обновления основного капитала ряда ключевых отраслей у нас явно отсутствует.

Колонка 5 таблицы 7.4 приводит коэффициент, показывающий, во сколько раз объем продукции отрасли на душу населения в России отстает или опережает его уровень в США. В среднем по абсолютному уровню ВВП США в 2005 году примерно в 10 раз больше ВВП России, если считать по паритету покупательной силы (ППС). При приблизительно вдвое большем населении

(296 млн. против 143 млн. в 2005 г.) превосходство США по ВВП на душу населения сокращается приблизительно до пятикратного. Но в России промышленность дает 27,1 процента ВВП, а в США – только 18,7 процента, то есть почти на треть меньше. Это значит, что по промышленной продукции на душу населения Россия отстает от США в 2,96 раза, примерно втрое. Всякое отраслевое отставание, превышающее этот средний показатель, указывает на особое неблагополучие данной отрасли.

К числу таких особо отстающих отраслей относятся химия – коэффициент 6,3, машиностроение – 4,8, лесная, деревообработка, производство целлюлозы и бумаги – 4,5, стройматериалы – 5,9, легкая индустрия – 5,3. В отличие от них нефть, газ, металлургия и даже пищевая отрасль не вызывают особого беспокойства: их отставание сравнительно небольшое, если существует вообще.

Такая пестрая картина, естественно, создает почву для противоречивых взглядов в правящих кругах и верхушке бизнеса на состояние экономики и ее перспективы. Те, чей взгляд прикован к финансовым показателям, как мы видели, преисполнены эйфории в связи с быстрым, как им кажется, приближением России к вершинам мирового финансового капитала. Другие, для которых главным мерилом успеха служит быстрый годовой прирост ВВП, видят в этом убедительное доказательство правильности неолиберальной политики отказа от активного вмешательства в экономику. Те, для кого сильнейшими аргументами являются изобилие товаров в супермаркетах и переполненные иномарками столичные магистрали, усматривают в этом свидетельство бурного роста доходов населения и среднего класса как гарантии от социального протеста и надежной опоры высшей власти.

Но в правящей элите присутствуют и реалисты, привыкшие видеть лес за деревьями и напоминать высшему начальству о черных тучах на, казалось бы, ясном небе. Это для них очевидны провалы в обороноспособности, скособоченность экономики, не способной обеспечить саму себя современной техникой, ее нестабильность и крайняя зависимость от нефтегазовой иглы, вредность омертвления нефтедолларов в государственной кубышке, отказ тратить их на скорейшее устранение перекосов и на преодоление критического отставания промышленности.

Именно эти реалистически мыслящие круги в начале правления Путина подсказали мысль о необходимости переключить нефтяную ренту на развитие высоких технологий, постепенно взять значительную часть энергоресурсов страны под высший контроль государства, оттеснив оттуда крупнейших финансово-

промышленных олигархов, а под конец его президентства – взять в руки государства судьбы отечественного машиностроения.

Именно они обратили внимание власти на отставание промышленности – по уровню и по темпам роста; на то, что олигархи игнорируют обрабатывающую индустрию, и, наконец, заставили повернуться лицом к промышленной политике.

## 7.2. Промышленная политика: быть или не быть?

Долгие годы слова «промышленная политика» в наших правящих верхах были практически под запретом. Какое там вмешательство государства в экономические дела, когда рынок сам знает, что и как развивать, какие отрасли наделять ресурсами под предлогом высокой эффективности, а какие, наоборот, лишать элементарных средств к существованию из-за низкой прибыльности. В результате такого идейного головотяпства (если не сознательного вредительства) бóльшая часть российской обрабатывающей промышленности была, как мы видели, разорена, под нож пошли не только связанные с оборонным комплексом сферы высокой технологии, но и другие предприятия, выпускающие самые обычные потребительские товары.

Экономику буквально перекосило. На плаву остались только экспортоемкие сырье и топливо, практически все остальное оказалось в разрухе, кое-как компенсируемой импортом. О гражданской авиации, легковых автомобилях и производственном машиностроении и говорить нечего. Движение вперед этого скособоченного инвалида продолжается лишь при помощи нефтегазового наркотика, но долго так страна спотыкаться не сможет.

В начале февраля 2007 года президент сделал еще одну, последнюю попытку призвать олигархов переключиться с сырья на обрабатывающую промышленность. И, встретив холодноватый прием, решил нажать на другую педаль. В середине февраля в Волгограде на очередном заседании Госсовета Путин объявил о необходимости перехода к активной промышленной политике, обязав правительство разработать перспективный план развития с упором на инновации, сферы высоких технологий и другие отрасли обрабатывающей промышленности. Возглавил эти усилия Сергей Иванов, назначенный в качестве первого заместителя премьера курировать не только военную, но и гражданскую индустрию[299].

С. Иванов и его аппарат принялись за дело. В итоге довольно быстро, в конце апреля 2007 года, В. Путин в своем ежегодном

Послании Федеральному Собранию РФ о положении в стране посвятил бóльшую его часть экономике, конкретизации декларированной в феврале промышленной политики[300].

И это было понятно. Через год главе государства предстояло смениться, а сложившейся экономической политикой Владимир Путин был недоволен. Он явно хотел в оставшееся время своего президентства закрепить задуманный поворот, с тем чтобы после своего ухода новый курс был продолжен его преемником.

Выделим несколько принципиально новых пунктов в Послании. Прежде всего, он дал совершенно новую трактовку принципам расходования Стабилизационного фонда и вообще доходам от нефтегазового экспорта. Раньше действовало утвержденное им же правило, по которому эти средства стерилизовались для борьбы с инфляцией и не могли использоваться внутри страны, кроме как на восполнение недостачи в Пенсионном фонде. Теперь предлагалось крупные суммы выделить на финансирование жилищно-коммунального хозяйства и ряда больших инвестиционных проектов по линии вновь созданных Инвестиционного и Венчурного фондов, а также Банка развития. Это равносильно отказу от прежнего складирования нефтедолларов в кубышку и их фактическому омертвлению при явной нехватке ресурсов для капитальных инвестиций в важнейшие сектора экономики. Без такого поворота нечего было и думать о способности продолжать расти быстрыми темпами в последующие годы и десятилетия. Без крутого поворота к новым капвложениям стране грозит замедление темпов и дальнейшее отставание.

Другим принципиально новым подходом были дальнейшее развитие и конкретизация главных направлений промышленной политики, программы активного воздействия государства на корректировку отраслевой структуры экономики, стимулирования развития отраслей, которые почему-либо растут медленно, хотя представляют первостепенный национальный интерес[301].

Отметим, что это только первые наметки такой программы, которая в дальнейшем может перерасти в среднесрочное государственное индикативное планирование. Путин выделил ряд отраслей, которые требуют специального внимания. Это государственные вложения в жилищное строительство, которое предполагается довести до 130–140 млн. кв. м в год. До сих пор акцент делался на продажу жилищ населению за наличные или за счет ипотечного кредита. Но резкое удорожание жилья из-за спекулятивных и других махинаций сделало его недоступным для большинства населения. Теперь же Путин заговорил о необходимости строительства жилья для бедной части населения и о его переселении

из обветшалых и приходящих в негодность жилищ в новые, благоустроенные дома современной постройки.

Из промышленных отраслей президент сделал особый упор на электроэнергетику. Было признано, что под руководством Анатолия Чубайса эта отрасль «благополучно» превратилась в отстающую и грозит стать серьезным тормозом для роста экономики в целом. Закрыть это узкое место в Послании предлагалось не столько приватизацией существующих электростанций и привлечением в отрасль иностранных инвесторов, как это намеревался сделать Чубайс, сколько государственной программой строительства десятков новых атомных и тепловых электростанций, новым ГОЭЛРО, как выразился Путин.

Похвалив нефтяную отрасль за рост добычи жидкого топлива, президент отметил отставание нефтепереработки и указал на необходимость уделить ей особое внимание. Сложилась парадоксальная ситуация: нефтяные олигархи богатеют, наживаясь на высоких экспортных ценах сырой нефти, но не вкладывают сколько-нибудь значительных капиталов ни в разведку и освоение новых месторождений, ни в реконструкцию и строительство новых нефтеперерабатывающих заводов, ни в улавливание попутного газа в местах нефтедобычи, что Путин подчеркнул особо. Заметим, что в ряду российских нефтяных концернов позитивное исключение составляет «Роснефть», что начисто опровергает досужее утверждение неолибералов, будто государство всегда хозяйствует неэффективно.

В приоритетные отрасли, выделенные в Послании, входят также авиационная промышленность и судостроение, в недавнем прошлом почти целиком ориентированные на выпуск продукции военного назначения. Теперь основной упор будет сделан на гражданскую продукцию, особенно на возрождение гражданского самолетостроения, которое в советское время стояло на одном из первых мест в мире, но претерпело резкое сжатие в период рыночных реформ. Однако благодаря героическим усилиям работников отрасли удалось сохранить ее творческий конструкторский и производственный костяк, который послужит фундаментом для ее восстановления и модернизации. Намечено вернуть отрасль на положение третьего крупнейшего производителя гражданских самолетов в мире с долей 11–12 процентов мирового производства.

Начиная с 2006 года в авиационной отрасли произошли и важные организационные изменения: создана Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК), в которую вошли все главные КБ и предприятия отрасли, что позволит собрать воедино имеющиеся ресурсы, более эффективно их использовать и добавить

новые. Три четверти активов ОАК принадлежат государству, но предполагается постепенно увеличивать участие частного капитала. Похожая концентрация осуществлена в судостроении, где созданы три государственных холдинга.

Более подробно президент затронул другую злободневную тему – капитальные инвестиции в инфраструктуру. Говорилось о необходимости расширенного строительства автомобильных дорог, а также сети современных аэропортов, число которых в России за годы рыночных реформ сократилось втрое. Коснулся он и коренной реконструкции морских портов, и строительства обновленного канала Волга – Дон, который позволил бы создать современную речную трассу для доставки грузов из акватории Каспийского моря в Черное, дав дополнительный выход в Европу странам Центральной Азии, в первую очередь Казахстану и Туркменистану.

Сказано было в Послании о перспективах и лесообрабатывающей промышленности, и рыбной отрасли. Одним словом, в этом Послании президент затронул такой широкий спектр проблем промышленного развития, о котором не говорили руководители государства уже более 20 лет. Что это начало крутого поворота в экономической политике, причем поворота в прогрессивном направлении, сомнений быть не может.

* * *

Решение перейти к промышленной политике было позитивно встречено патриотически настроенной частью экономистов и обозревателей. Некоторые из них даже впали в чрезмерный оптимизм, явно недооценивая препятствия для ее осуществления на практике. Например, как считает известный комментатор Михаил Леонтьев, промышленная политика позволит ускорить темп прироста экономики с нынешних 7 до 15 процентов. Но таких чудесных скачков в жизни не бывает. Ведь для того, чтобы только начать осваивать потенциал такой политики, надо коренным образом изменить менталитет правящей элиты, обновить состав экономического блока правительства, освободиться от засевших в нем неолиберальных министров.

Но готов ли Путин к такой чистке с учетом парламентских и президентских выборов 2007–2008 годов? И как на это посмотрят его преемники, если он не оставит за собой реальных рычагов власти после ухода с президентского поста? Да и вообще, входят ли такие далеко идущие идеи в его замыслы?

Что касается неолиберальной оппозиции планам президента, то она проявилась сразу же и в резкой форме. Уже в начале марта

2007 года Егор Гайдар выступил с докладом руководимого им Института экономики переходного периода, в котором предрекал экономический коллапс России после 2015 года, причем ответственность возлагал на чрезмерное, по его мнению, вмешательство государства. По его словам, эффективность экономики постоянно падает. Государство захватывает один актив за другим, не зная, как ими управлять. В то время как сырьевые компании приватизируются, темп освоения новых месторождений отстает от темпа роста ВВП. Природные ресурсы истощаются. По самым оптимистичным оценкам, добыча нефти начнет падать в 2020-х годах, добыча газа – в 2030-х. Мы имеем дело, продолжал Гайдар, с двумя параллельными тенденциями: постепенное исчерпание источников государственных доходов в сочетании с ростом социальных обязательств[302].

Кризис наступит еще раньше, если обвалятся нефтяные цены. Из неотложных мер Гайдар называл приватизацию естественных монополий. Что касается Стабилизационного фонда, то его ни в коем случае нельзя тратить на капитальные инвестиции, а следует продолжать вкладывать в иностранные ценные бумаги, расходуя проценты от них на пополнение Пенсионного фонда.

Оценки и прогнозы Гайдара, как всегда, могли вызвать только недоумение. Истощение нефтяных месторождений и слабая их разведка – это явление, связанное не с происходящей в последние годы частичной национализацией нефтедобычи, а с ее захватом олигархами в 1990-е годы. Именно частные нефтяные компании стали скупиться по части расходов на разведку новых месторождений, тогда как принадлежащая государству «Роснефть», наоборот, проявила себя пионером в разработке новых месторождений. До сих пор более 70 процентов нефтедобычи остается в частных руках, так что государство ответственности за истощение недр нести не может, разве что повинно в том, что из-за неолибералов не вмешалось раньше в алчные безобразия нефтяных олигархов.

Призыв Гайдара поскорее приватизировать естественные монополии не менее смехотворен. По-видимому, ему по-прежнему мозолит глаза «Газпром», который он порывался приватизировать еще в 1992 году, будучи и.о. премьера. Тогда не удалось, спасибо Виктору Черномырдину, отстоявшему газовый концерн перед Ельциным. Благодаря этому «Газпром» со временем превратился в одну из мощнейших энергетических компаний мира. В 2000 году президент Путин наотрез отказался раздроблять концерн, чего требовали «реформаторы» при поддержке Всемирного банка, и поступил правильно. Будем надеяться, что так оно и останется в будущем.

Гайдар утверждал также, будто государство не знает, что делать со своими активами. Но как это не знает? Взяв под свое крыло самолетостроение, оно консолидирует отрасль и возрождает гражданскую авиацию. Может быть, еще слишком медленно, но ведь частный капитал позорно бежал из этой сферы. Взяв под контроль АвтоВАЗ, государство тут же приступило к созданию нового большого автозавода, привлекая в партнеры иностранные фирмы. В отличие от частников, при которых эта отрасль пришла в упадок, государство как раз знает, что ему делать.

И вообще сдается, что Гайдару, от рук которого со товарищи обвалилось пол-экономики, не пристало давать советы по ее дальнейшему разорению. Чья бы корова мычала... Герострат в роли эксперта по охране храмов от пожаров – карикатура на самого себя, да и только!

Более серьезная попытка прямой полемики с концепцией промышленной политики с использованием аргументов экономической теории была предпринята в том же марте 2007 года анонимным автором в статье «Русские кейнсианцы», опубликованной в «Независимой газете». Эти аргументы требуют обстоятельного разбора. Сам автор сводит их к четырем главным пунктам[303]:

- попытка проведения промышленной политики сверху и из центра заставляет вспомнить об эксцессах советской индустриализации;
- предлагаемые меры включают кейнсианский метод стимулирования экономического роста посредством государственных расходов, компенсирующих нехватку агрегатного спроса. Между тем российская экономика страдает не от недостаточного спроса, а от отстающего предложения;
- акцент делается на государственные предприятия, а не на частный сектор, что противоречит практике современного экономического развития;
- главной движущей силой структурных сдвигов объявлен военно-промышленный комплекс, а также инвестиции в инфраструктуру, напоминающие аналогичные программы, предпринятые в свое время в США и Германии накануне Второй мировой войны.

Все это, пишет автор статьи, ведет к непомерному разрастанию государственно-монополистического капитализма и разбуханию чиновничества с негативными последствиями для экономики. Вместо этого упор следует сделать на поддержание свободной рыночной конкуренции на всех уровнях. Вместо прямого субсидирования тех или иных отраслей из государственного бюджета следует заботиться о создании микроэкономических условий, благоприятствующих приливу частного капитала в эти отрасли.

В целом, как мы видим, излагается теоретическая концепция, которую можно было бы назвать усовершенствованным, то есть не примитивным, неолиберализмом. Ее главный недостаток видится в идеологическом экстремизме, в нежелании признавать возможность использования альтернативных подходов, сочетая их со своими собственными, как якобы взаимно исключающими друг друга. А между тем именно в сочетании различных подходов и кроется позитивный потенциал промышленной политики.

Начнем с первого тезиса об опасности повторения эксцессов планирования «сверху и из центра». Усмотреть такую опасность в волгоградской программе Путина при всем желании невозможно. Максимум, о котором идет речь, – это слабый вариант индикативного программирования, которое широко и успешно применялось рядом индустриально развитых государств в 1950–1970-х годах в сочетании с обычными рыночными механизмами. Эта практика показала эффективность государственного программирования в критических ситуациях, когда рынок сам по себе не справляется с потребностями роста. Так было в свое время, например, во Франции и Японии. То же сочетание во многом объясняет успех быстро развивающихся «тигров» Юго-Восточной Азии, а затем и Китая. Пренебрегать этим опытом просто глупо.

Теперь о кейнсианстве. На Западе оно давно не в моде, и сторонники неолиберализма за рубежом и у нас не упускают малейшей возможности его пнуть, а то и хуже. Но в данном случае их наскок явно не по адресу. Если в путинской программе кейнсианство и присутствует, то в самой минимальной степени. Акцент в ней делается на стимулирование капитальных инвестиций в некоторых отстающих отраслях промышленности, на прямое участие государства в создании конкурентоспособных, модернизированных предприятий, использующих передовые технологии. Тут классическим кейнсианством с его знаменитым мультипликатором спроса и не пахнет. И радоваться этому не следует, так как места для применения кейнсианства в современной России в действительности сколько угодно.

В самом деле, причиной большинства наших экономических перекосов является узость внутреннего рынка потребительских и капитальных товаров, что в конечном счете упирается в крайне низкие доходы и малую платежеспособность большинства населения. Одно тянет за собой другое. Частный капитал избегает делать инвестиции в обрабатывающую промышленность из-за преобладающей там низкой рентабельности, а прибыльность мала из-за недостаточности массового спроса. Российский капитал предпочитает ориентироваться на спрос элиты. По той же причи-

не национальные сбережения систематически превышают национальные капвложения.

Все это – традиционные кейнсианские дилеммы, но в условиях современной России не все из них решаются наращиванием государственных расходов. Например, низкий платежеспособный спрос населения может быть преодолен правильной политикой доходов, выравниванием крайне неравномерного распределения доходов и богатства, повышением доли заработной платы в ВВП. Кстати говоря, об этой стороне дела в путинской программе не говорится ни слова, что является ее слабым местом.

Надо сказать, что исторически проблема рынков всегда была узким местом капитализма. Но ему была присуща высокая динамичность, позволявшая, несмотря на падающую прибыльность, выталкивать производство за узкие рамки потребления. В начале XX века Генри Форд и другие столпы капитализма создали массовое производство, причем раньше, чем появилось массовое потребление. Результатом была Великая депрессия 1930-х годов – крупнейший и глубочайший кризис в истории капитализма. Чтобы избежать его повторения, Кейнс в теории и Рузвельт на практике положили начало обществу массового потребления. Без этого капитализм был бы обречен на новые экономические катаклизмы.

В современной России общество массового потребления еще далеко не создано, но правящая элита не понимает его необходимости. Она застряла на стадии, которую покойный Дж.К. Гэлбрейт в свое время метко назвал изобилием в условиях бедности. В какой-то мере это понимает Путин, но решительных шагов в правильную сторону не делает. Однако рано или поздно на кейнсианскую революцию пойти придется. От этого никуда не денешься.

Но даже нынешние путинские полумеры были шагом в правильном направлении. Их конкретные очертания определялись сугубо практическими соображениями. Начать с оборонного комплекса и отталкиваться от него было вполне закономерно, потому что именно здесь сосредоточен задел новейших технологий и резерв неиспользованных мощностей, еще пригодных для того, чтобы начать бросок вперед. Вполне естествен и сделанный акцент на инвестиции в инфраструктуру, ибо без современных дорог, коммуникаций, аэропортов представить себе дальнейшее нормальное развитие экономики нельзя. Все это вопиюще узкие места и, следовательно, приоритеты для промышленной политики.

Никакой прямой связи с военными приготовлениями тут не просматривается. Напротив, в планах деятельности вновь созданной ОАК (Объединенной авиастроительной корпорации) упор

делается на возрождение гражданской авиации при снижении доли военной. Да и где еще строить новые пассажирские и транспортные лайнеры, как не на уже существующих и модернизируемых авиастроительных гигантах, которые Гайдар с Чубайсом собирались закрыть и которые чудом сохранились благодаря героическим усилиям менеджеров отрасли и зарубежным заказам на военную технику?

Закономерен и другой акцент – на прямое участие государства. Это, конечно, не укладывается в неолиберальные шаблоны, согласно которым только частный капитал имеет право на существование. Можно, конечно, стараться пробуждать частный капитал от спячки микроэкономическими (то есть налоговыми, кредитными и иными) стимулами, но отказываться от прямого государственного участия было бы неразумно.

Отказываться надо от другого – идеологических догм, согласно которым частник всегда лучше государства. Например, никто не мешал частному капиталу вложиться в автомобильную индустрию. Пробовали, но чаще всего безуспешно. Олег Дерипаска в ГАЗе и Алексей Мордашов в УАЗе революции не совершили. В АвтоВАЗе оскандалились сначала Березовский, затем Каданников и еще одна частная группа. Приход туда государственных предпринимателей из «Рособоронэкспорта» отрасль буквально выстрадала. Можно спорить о формах и методах промышленной политики, но что поворот к ней давно назрел, вряд ли можно оспаривать.

Другое дело, не ограничится ли все словесными декларациями, каких в прошлом приходилось слышать немало? Сергей Глазьев в интервью по этому поводу высказал мнение, что так и будет. В конце июня 2007 года на «круглом столе» «Нужна ли России промышленная политика?» директор Института экономики РАН Руслан Гринберг отметил, что большая часть провозглашенных мер все еще «находится на бумаге» и никаких заметных сдвигов не происходит[304].

Но если бы вопрос упирался только в волю президента, то решение было бы сравнительно несложным. В действительности формирование эффективной промышленной политики – задача крайне сложная, требующая не только преодоления саботажа неолибералов в правительстве, но и осуществления комплекса организационных мероприятий, значительной перестройки работы государственного аппарата и методов осуществления экономической политики в целом.

Речь идет прежде всего о создании механизма движения капиталов в ныне отстающие отрасли экономики, направлении туда

части уже накопленного, но пока лежащего втуне государственного капитала. Президент предлагает разделить Стабилизационный фонд на два: Резервный (на случай резкого падения нефтяных цен) и Фонд будущих поколений, функции которого пока не вполне ясны.

О месте и роли созданного ранее Инвестиционного фонда говорится весьма туманно. Таким образом, остается загадкой, сколько именно миллиардов живых денег из своей нефтедолларовой кубышки государство готово выделить на реконструкцию и модернизацию по большей части изношенных мощностей авиационной, судостроительной и других отраслей промышленности, а также на инфраструктурные проекты.

Но это только одна часть задачи. Вторая, не менее важная, состоит в разработке конкретной программы по привлечению государственного и частного капитала в отрасли, требующие возрождения и развития. В отличие от первой части эта работа еще и не начиналась, и далеко не ясно, кто ее будет проводить. Недавно министр финансов прочитал лекцию в Высшей школе экономики, из которой видно, как работает его ведомство. Оказывается, вся его деятельность по стимулированию капвложений заключается в монетарных способах борьбы с инфляцией, то есть в ограничении денежного обращения, – расчет на то, что вместе с инфляцией снизится банковский процент и это сделает частные инвестиции более привлекательными. Но, во-первых, такая стратегия чересчур пассивна и не может дать быстрых результатов. Во-вторых, изъятие из обращения свободного государственного капитала только затрудняет рост отстающих отраслей. И, в-третьих, такая политика вовсе не гарантирует, что частные вложения пойдут в реальный сектор, но не на финансовые спекуляции, а тем более что они пойдут именно в те отрасли, какие надо.

Очевидно, что для оживления частного капитала требуются более активные и действенные способы.

Весьма отрадно, что позитивные примеры партнерства государства и частного бизнеса показывает первый вице-премьер Сергей Иванов, возглавляющий в качестве председателя совета директоров упомянутую выше ОАК, 25 процентов активов которой приходятся на частный капитал. Председателем правления этой корпорации назначен Алексей Федоров, в недавнем прошлом успешный руководитель и совладелец частной авиастроительной компании «Иркут». К сожалению, такие примеры пока скорее исключение, чем правило.

Но перед С. Ивановым стоит и другая непростая задача. Он должен превратить передовой производственный и технический по-

тенциал отечественной оборонки в локомотив инновационного развития всей промышленности. До сих пор гражданское самолетостроение, судостроение, радиоэлектроника и т.д. были по большей части придатком военно-промышленного комплекса. Поломать это наследие – дело не одного года.

Опыт авиационной промышленности говорит и о другом: выживание и возрождение отрасли было бы невозможно без самоотверженных, преданных делу творческих и высококвалифицированных кадров. Без такого специфического и бесценного человеческого капитала один только денежный капитал частника, да подчас и государства обречен на бесплодие. Богатые варяги, у которых на уме лишь прибыль, дело с места не сдвинут. Проблема развития человеческого капитала, подготовки и воспитания нужных кадров становится важнейшей составной частью эффективной промышленной политики.

Чтобы свести все эти компоненты в сбалансированную программу развития экономики, требуется составление обобщающего индикативного среднесрочного плана, где разные отрасли пригнаны одна к другой, предложение согласовано со спросом, капитальные инвестиции обеспечены финансированием и материальным наполнением, деятельность частного сектора скоординирована с государственным. Составление такого плана еще не началось, и неизвестно, когда оно начнется. Задача эта не тривиальная, требующая особого умения, которым обладал старый Госплан и которое, боюсь, утрачено после 16 лет разрушительного неолиберализма. Нынешнему ведомству Минэкономики это скорее всего не по силам.

Переход к бюджетной «трехлетке» на 2008–2010 годы мог бы помочь в этом деле, но работа над ней проводилась без оглядки на решение отраслевых задач, так что ощутимой помощи ждать не следует. Вообще говоря, межотраслевые согласования нынешнему правительству даются с большим трудом. Чего стоит, например, недавний отказ «Газпрома» представить среднесрочные прогнозы добычи газа под тем предлогом, что еще нет всех долгосрочных соглашений о поставках газа в зарубежные страны. Думается, вряд ли в правительстве просчитывали и негативное влияние на электроэнергетику и промышленность в целом предстоящего повышения внутренних цен на газ. При таком подходе большого толка от промышленной политики ждать трудно.

Вызывает вопросы и выбор отраслей, которые государство намерено стимулировать в первую очередь. Так, из всего обширного отстающего комплекса машиностроения выбраны лишь три отрасли – авиационная, судостроение и отчасти автомобильная.

Но за бортом остались практически все подотрасли, создающие промышленное, строительное, сельскохозяйственное и дорожное оборудование, а также самое сердце отрасли – станкостроение и инструментальная промышленность, электротехника и энергомашиностроение. Учитывая упадок этих подотраслей и невозможность подлинного подъема всей экономики без их возрождения, промышленную политику следовало бы расширить за их счет. Российская экономика не сможет и далее поддерживать быстрые темпы роста, продолжая зависеть от импорта более половины ключевого производственного оборудования и чуть ли не всех наиболее современных технологий.

В последнее время поговаривают о создании новых государственных машиностроительных корпораций, например станкостроительной. Пока дело ограничилось созданием в апреле 2007 года Российского союза машиностроителей для координации деятельности отрасли. В ней много таких предприятий, объединение которых в одну государственную корпорацию представляет трудности. Но интересно, что во главе Союза поставлен генеральный директор «Рособоронэкспорта» Сергей Чемезов, компания которого, согласно новому законодательству, преобразуется в государственную корпорацию «Российские технологии», в задачи которой входит содействие разработке и производству новейших производственных технологий. Будем надеяться, что новая госкорпорация станет ядром для возрождения всей подотрасли производственного машиностроения. Чем быстрее промышленная политика начнет обретать плоть и кровь, тем лучше для экономики в целом.

Вызывают сомнение и некоторые цифровые наметки на будущее. Так, в путинском Послании указано, в частности: довести объем годового ввода в действие 130–140 млн. кв. м жилья. Сравним эту цифру с прежними и нынешними объемами. В 1990 году было сдано 62 млн. кв. м. Сейчас эти объемы упали почти наполовину – до 32–35 млн. кв. м. Исключая отдельные города, отрасль находится в упадке. Даже для восстановления советского уровня потребуется воссоздание мощных строительных организаций, оснащение их строительной техникой и рабочей силой, резкий подъем ныне также отстающей промышленности стройматериалов. Для удвоения объема жилищного строительства понадобится не менее десятка лет, а для намеченного Путиным учетверения – целых два десятилетия. Реальных шагов в этом направлении пока не видно.

И тем не менее, даже если прогресс будет медленным, заранее предрекать промышленной политике провал не следует. Дело это новое, трудное, но в принципе правильное, а при удаче способное придать второе дыхание российской экономике.

На данном этапе большинство препятствий для продвижения промышленной политики чинится ее неолиберальными противниками в правительстве. Для этого используются и подвластный им чиновничий аппарат, и рычаги влияния на средства массовой информации. Некоторым политическим и деловым кругам новый курс президента определенно встал поперек горла.

Совершенно ясно, что Путин, который до сих пор постоянно колебался между неолиберальной минимизацией государственного вмешательства в экономику и более активной ролью государства, выбрал наконец именно последнюю позицию, как бы завещая ее своим преемникам. Если этот поворот осуществится на деле, на политике неолибералов будет поставлен крест, а сами они лишатся своих правительственных постов. Их тактика заключалась в том, чтобы в недолгое время, оставшееся до президентских выборов, пользуясь своим положением, ставить палки в колеса новому курсу и по возможности его срывать. Поскольку в их руках находится аппарат министерств экономики и финансов, а отчасти и администрации президента, возможности для саботажа у них немалые. Им противостоит аппарат первого вице-премьера Сергея Иванова, от активности которого зависит реализация нового курса в ближайшие месяцы. Чем закончится борьба между ними, пока сказать трудно.

Но основное препятствие, пожалуй, в другом. Российский капитализм, следуя своим внутренним законам, спонтанно развивается, как мы видели, совсем иным путем. Тон задают стремления олигархов к максимизации прибылей, что чаще всего противоречит национальным интересам России.

И дело тут вовсе не в том, что в результате тех или иных мероприятий промышленной политики те или иные олигархи недополучат какие-то прибыли и контроль над теми или иными активами, хотя и этот мотив для них существен, а в том, что произойдет, как они сами об этом говорят, «новый передел» собственности не в их пользу.

Главное в том, что олигархов вполне устраивает сложившийся путь развития. Во всяком другом направлении, особенно в нежелательном для них вмешательстве государства, они видят смертельную опасность для системы, при которой безраздельно господствуют они – и никто иной.

Для российского олигархического капитализма минимизация роли государства, его превращение в свою послушную служанку – это единственно приемлемый «путь вперед». Для выражающих интересы олигархов неолиберальных противников промышленной политики это «поворот назад, к госкапитализму». Их такти-

ческие мотивы понятны: почему бы не попугать своих сторонников дома и за рубежом призраком грозящей реставрации государственного планирования и ренационализации собственности олигархов в ключевых секторах экономики?[305]

Владимира Путина такая подмена терминов не устраивает, о чем он в июне 2007 года заявил публично. По-своему он прав, так как государственными в России являются лишь немногие концерны и банки – «Газпром», «Роснефть», РАО «ЕЭС России», ОАО «Российские железные дороги» и Сбербанк в их числе. Но значительное меньшинство акций «Газпрома» и «Роснефти» уже продано частным инвесторам, электрическая монополия и железные дороги подлежат скорой приватизации, а вновь создаваемые авиастроительная и судостроительные корпорации лишь консолидируют в крупные объединения прежде самостоятельные предприятия, которые и до того были государственными. Так что президент на «возврат к госкапитализму» и не претендует.

Но в экономической теории госкапитализм понимается не только в узком смысле (применительно к государственной собственности), но и в широком, который включает всю совокупность средств государственного вмешательства в рыночную экономику – от косвенных методов стимулирования деловой активности бюджетными рычагами до координации всей экономики через государственное индикативное программирование. В этом более широком смысле объявленная В. Путиным промышленная политика несомненно является одной из форм госкапитализма. Однако цель ее – вовсе не переход от рынка к центральному планированию и всеобщая ренационализация, но попытка преодолеть недостатки и перекосы рынка методами государственного регулирования. В той или иной форме такой госкапитализм существует во всех индустриально развитых и многих развивающихся странах.

Поэтому утверждение «назад, к госкапитализму» лишено смысла. Поворот к промышленной политике означает лишь признание очень серьезных структурных проблем в российской экономике и факта ее отставания. Угрозы для капиталистического строя она не представляет.

Однако, как мы видим, у промышленной политики в России много врагов, и удастся ли ее довести до конца, отнюдь не ясно. Ответ мы узнаем уже после окончания путинского президентского срока.

---

*Примечания к главе 7*

[295] Источник: Основные показатели национальных счетов; наши расчеты.
[296] Источники: Статистика национальных счетов; наши расчеты.

[297] РСЕ, данные Роскомстата, наши расчеты.
[298] Источники: РСЕ, данные Росстата, Statistical Abstract of US, 2006; наши расчеты.
[299] См.: **Меньшиков С.** Промышленная политика: быть или не быть? // Слово. – 2007. – 16 марта.
[300] См.: **Путин В.** Послание Президента РФ Федеральному Собранию о положении в стране, апрель 2007 года. www.kremlin.ru.
[301] См.: **Меньшиков С., Цаголов Г.** Поворот к госкапитализму // Московские новости. – 2007. – 4 мая.
[302] См.: Новые Известия. – 2007. – 6 марта.
[303] См.: Независимая газета. – 2007. – 22 февр.
[304] См.: Новые Известия. – 2007. – 27 июня.
[305] См.: **Меньшиков С.** Отставание промышленности и поворот к госкапитализму // Слово. – 2007. – 29 июня и 6 июля.

*Глава 8*

# Россия и мир, год 2030

После того как в предыдущих главах были проанализированы основные закономерности и тенденции развития современного российского капитализма, логично задаться вопросом: а где окажется экономика России 20–25 лет спустя? Интересно, что этот же вопрос в 2007 году поставил президент В. Путин перед Министерством экономического развития и торговли, которое в июне того же года выпустило свой долгосрочный, причем достаточно оптимистичный, прогноз.

В числе других обобщающих показателей министерство выделило, в частности, такие на начало и середину 2020-х годов:

- Россия войдет в первую пятерку в мире по объему валового внутреннего продукта (ВВП);
- средний доход на душу населения вырастет вчетверо и составит 27 тыс. долл. 2005 года по паритету покупательной силы (ППС);
- доля так называемого среднего класса во всем населении вырастет с нынешних 20 до 50 процентов;
- в целом по средней производительности труда и уровню жизни страна вплотную приблизится к уровню индустриально развитых стран Европы[306].

Этот прогноз был широко использован в публичных выступлениях руководителей правительства, но, вместе с тем, был подвергнут серьезной критике экономистами, стоящими на достаточно консервативных и открыто неолиберальных позициях. Так, Евгений Гонтмахер обнаружил крупные внутренние несоответствия в социальной части прогноза, которые делают нереалистичными оценки средних доходов и доли среднего класса. Последняя, по мнению Гонтмахера, завышена в 2,5 раза[307].

Приблизительно в то же время появился долговременный прогноз Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, который приходит к еще более оптимистичным оценкам. По его мнению, российская экономика сможет расти темпом 8 процентов не менее двух десятков лет. При этом один из авторов этого

прогноза – академик Виктор Ивантер основывается не столько на количественных оценках, сколько на качественных суждениях:

- российская экономика преодолела отрицательные последствия разрыва хозяйственных связей с бывшими союзными республиками в 1990-х годах; из административно-территориального подразделения СССР она превратилась в самостоятельную единицу, интегрированную в мировую экономику;
- переходный период закончился, и в России сложилась эффективная рыночная экономика;
- переход к рыночным отношениям привел в действие механизмы приспособления, которые позволяют преодолевать проблемы и трудности[308].

Даже если соглашаться с этими доводами, они могут объяснить лишь сам факт роста экономики, но не конкурентные темпы – почему именно 8, а не 6 или 5 процентов.

Андрей Илларионов, бывший экономический советник президента В. Путина, наоборот, отвергает практически все показатели оптимистичных прогнозов. Он считает невозможным достижение Россией 5-го места в мире по уровню ВВП. Правда, при этом он опирается не столько на ее отставание по производственно-экономическим показателям, сколько на недемократичность ее судебно-правовой и государственно-административной систем[309].

Подойдем к этому вопросу с других позиций. В основе наших расчетов также будет прогноз темпов роста и уровня ВВП. Но мы не будем вдаваться в то, как изменится социальная структура российского общества, а следовательно, характер распределения национального дохода. Будем исходить из того, что экономику не ожидают новые глубокие кризисы, а также тектонические социальные потрясения. Это означает, что при сохранении капиталистической системы степень концентрации капитала и олигархического господства расти не будет, во всяком случае существенно. Хотя фундамент олигархического господства в экономике сохранится, силы олигархии и неолиберализма будут в целом уравновешиваться силами государственного регулирования в национальных интересах поддержания обороноспособности и социально-экономической стабильности. Этот баланс сил сложился в годы президентства Путина, и мы исходим из его сохранения в ближайшие десятилетия.

Косвенно о сохранении статус-кво можно судить по результатам распределения ВВП в путинский период. Как видно из таблицы 8.1, доли основных компонентов валового продукта по первичным доходам и видам использования практически не менялись от года к году и в конце периода были очень близки к тем,

*Таблица 8.1*

**Структура ВВП по доходам и использованию, 2002–2006 гг.**[310]
(% к году)

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|
| Оплата труда наемных работников | 46,7 | 47,1 | 46,0 | 43,8 | 44,1 |
| Валовая прибыль | 36,3 | 36,9 | 37,2 | 36,5 | 35,9 |
| Личное потребление | 50,0 | 49,4 | 49,3 | 49,2 | 48,2 |
| Валовые инвестиции в основной капитал | 17,9 | 18,4 | 18,4 | 17,8 | 17,9 |
| Чистый экспорт | 10,8 | 11,3 | 12,2 | 13,5 | 12,7 |

какими были вначале. Доля оплаты труда несколько сократилась, но доля валовой прибыли осталась неизменной.В конце периода, несмотря на широко рекламируемый неолибералами бум в доходах и личном потреблении, доля последнего не только не выросла, но даже немного сократилась. При этом коэффициенты дифференциации доходов населения продолжали расти. Путинский режим стремился противостоять абсолютному падению реальных доходов беднейших слоев, несколько повышая пенсии и доходы бюджетников, но задачу принципиального улучшения жизни населения он скорее декларировал, чем ставил всерьез.

В дальнейшем в этой главе мы будем исходить из предположения, что в наиболее оптимистичном сценарии уровень жизни будет расти параллельно увеличению ВВП и что относительный разрыв в доходах социальных групп останется на нынешнем уровне. Сокращение разрыва будет способствовать ускорению роста экономики, а увеличение разрыва – его замедлению.

Возвращаясь к таблице 8.1, отметим практическую неизменность в путинский период доли валовых инвестиций в основной капитал – она слабо колебалась вокруг 18 процентов ВВП. Это почти совпадает с их долей в США, притом что там экономика растет средним темпом 3 процента, а в России в последние годы – 6–7 процентов. Для поддержания столь быстрых темпов требуется существенно увеличить долю инвестиций, скажем, до 24 процентов. В нашем оптимистичном сценарии провозглашенной Путиным промышленной политике будет сопутствовать успех, и мы предполагаем, что доля инвестиций в ВВП действительно повысится.

Но начнем прогнозные расчеты, как водится, с исходной точки, с каковой нашей стране не повезло. После глубокого и длительного кризиса 1990-х годов и столь же длительного восстановления 2000-х годов мы смогли вернуться к уровню докризисного 1991 года

по объему ВВП только в 2007 году, продолжая значительно отставать по промышленному производству, жилищному строительству и т.д. Потеряно 16–20 лет для развития. Цифра немалая, если сопоставлять с другими странами и с более ранними собственными катаклизмами. В Первой мировой и Гражданской войнах вместе с мучительным восстановлением было потеряно 14 лет, во Второй мировой войне – 9 лет. Годы капиталистических реформ оказались равнозначными третьей мировой войне. Всего же за истекшее столетие потеряно 39 лет экономического роста. Вряд ли какая другая страна, разве что Китай, может сравниться с нами по числу потерянных лет.

Другая наглядная мерка потерь – это наша доля в мировой экономике. В 1913 году, накануне Первой мировой войны, Россия давала 8 процентов всемирного валового продукта, в 1989 году Советский Союз накануне своего распада – 9 процентов, а вместе с социалистическими странами Европы (СЭВ) – 12 процентов. Теперь же, потеряв и территорию, империю, и часть производства, доля России во всемирном валовом продукте составляет всего 2,5 процента.

Россия топталась на месте, пока другие страны росли, и вот результат. Была великой державой, даже второй по ВВП державой, а теперь скатилась на положение второстепенной региональной страны. Делили с Японией 2-е и 3-е места, а теперь скатились на 10-е место (после Бразилии). Если бы не ракетно-ядерный потенциал и унаследованное от прошлого постоянное членство в Совете Безопасности ООН, не котироваться бы России и в «большой восьмерке».

Все это более или менее известно. Но многие не представляют себе, насколько трудно России будет наверстывать свое отставание, даже если ей удастся поддерживать высокие темпы экономического роста на протяжении последующих 20 лет. Как мы покажем ниже, даже при самых благоприятных условиях наши место и роль в мировой экономике будут довольно скромными. Причем именно вследствие огромного отставания последних реформенных десятилетий.

Попутно заметим, что если делать сопоставления с другими странами, пользуясь пересчетом по валютным курсам, а не ППС, то доля России во всемирном ВВП составит всего 1,5 процента. Но мы не будем использовать этот подход, так как получается заведомо искаженный, недостоверный, заниженный результат. ВВП России по курсовому расчету отстает даже от Испании и Нидерландов. Искажаются и результаты по Китаю, Индии и другим странам. Но об этом далее.

Прежде чем продолжить наш прогноз, решим для себя два концептуальных вопроса:

(1) А нужно ли нам стараться поддерживать высокие темпы роста? Может быть, достаточно никуда не спешить, не надрываться, а предаваться воле рыночных волн?

(2) На какие предельные темпы мы можем рассчитывать и что для этого требуется?

Хотя ответ на первый вопрос, казалось бы, очевиден, поскольку требование удвоения ВВП представлено как важнейшая экономическая задача на высшем государственном уровне, есть еще министры-неолибералы, которые в этом сомневаются. Например, министр финансов А. Кудрин как-то заявил, что не следует, как требует В.Путин, делать акцент на ускорение роста обрабатывающей промышленности и тем более создавать для этого крупные государственные корпорации.

Между тем быстрые темпы роста экономики в целом возможны только при опережающем развитии обрабатывающей индустрии, а частный российский капитал, как правило, избегает в нее инвестировать под предлогом недостаточной рентабельности. Отсюда и соответствующая промышленная политика, которая сформулирована Путиным и призвана заполнить вакуум, создаваемый частным капиталом.

Но, думается, надо особо подчеркнуть, что быстрые темпы необходимы не как самоцель, а как одно из непременных условий выживания России в качестве единого государства. Пережив распад Советского Союза менее 20 лет назад, мы не можем не видеть продолжающих действовать сил сепаратизма, в том числе и при активной поддержке извне.

Эти силы достаточно наглядно показали себя на просторах СНГ, поставив Содружество в состояние, близкое к критическому. Но нельзя не замечать центробежных сил и внутри Российской Федерации. На Северном Кавказе они уже вызвали две войны и угрожают третьей. В других регионах России они пока действуют скрытно и только ждут признаков политической слабости в центре, чтобы поднять голову.

В. Путин как президент хорошо чувствовал центробежную опасность, и его политика выстраивания властной вертикали объясняется не столько авторитаризмом, сколько острым ощущением потенциальной угрозы единству России. Этим во многом объясняется и его инстинктивно высокая поддержка в народе.

Но для удержания единства большой многонациональной страны одной политической силы центра может оказаться недостаточно. Исторический опыт показывает, что для этого нужен

высокий уровень жизни, сравнительно равномерно распределенный среди социальных слоев населения и различных национально-этнических групп. Чрезмерно большие социальные контрасты подрывают политическую стабильность общества, а слишком большие различия в уровне жизни национальных групп служат питательной средой для сепаратистского экстремизма.

Экономика России в последние годы растет быстро, но рост уровня жизни большинства населения отстает, а в ряде регионов не растет вовсе или даже деградирует. Быстрое развитие до поры до времени возможно и без выравнивания, но выравнивание без быстрого роста и соответствующей политики просто невозможно. А рост без выравнивания может привести к внутреннему взрыву и распаду.

Быстрый рост экономики требуется и для укрепления обороноспособности. В последние годы она стала восстанавливаться после колоссальных потерь ельцинского времени. Однако восстановление это идет крайне медленно, особенно если считаться с необходимостью держаться на уровне современного военно-технического соревнования. Его масштабы сегодня не сравнимы с гонкой вооружений периода «холодной войны», но это все же достаточно интенсивная мини-гонка.

## 8.1. О наших максимальных темпах

На какие же максимальные темпы может рассчитывать российская экономика? Рассмотрим для начала главные компоненты, из которых складывался рост средним темпом 7 процентов в последние семь лет – с 1999 по 2006 год.

*Таблица 8.2*

**Разложение роста в 1999–2006 гг. по факторам производства**[311]
(% среднегодового роста)

| | **2006/1998** |
|---|---|
| Капитал | 0,69 |
| Труд | 2,40 |
| Капитал + труд | 3,09 |
| Загрузка мощностей | 1,69 |
| Суммарная эффективность | 2,37 |
| ВВП | 7,15 |

Разложение роста на производственные факторы показывает, что целых 4 процента, или больше половины, приходится на привлечение либо рабочей силы, оставшейся без работы после кризиса 1990-х годов, либо свободных производственых мощностей, не загруженных из-за того же кризиса. К 1998 году почти половина основного капитала страны не функционировала, хотя была в работоспособном состоянии. Безработица превышала 15 млн. Это было колоссальным резервом, который питал экономику все последующие семь лет, обеспечивая общий рост производства почти без новых капвложений в большинстве отраслей. Так, на загрузку имеющихся мощностей пришлась почти четверть общего прироста, а на новый капитал – только одна десятая[312].

Из данных таблицы может сложиться завышенное представление о росте суммарной эффективности фактора. В действительности в этот период росла не столько производительность труда, сколько его продолжительность и интенсивность, тогда как производственная техника обновлялась слабо. Дополнительный прирост происходил благодаря эффекту восстановления нормальных масштабов и от описанного в главе 7 структурного сдвига ВВП от товаров к услугам.

Отсюда следует, что целых 3 процента из 7 являются однократным эффектом послекризисного восстановления, который не сможет быть повторен в будущем. Чтобы поддержать среднегодовой рост на уровне 7 процентов, понадобится повысить вклад капитальных инвестиций как минимум втрое – до 2–2,5 процента, а вклад совокупной факторной производительности труда и капитала, то есть технического прогресса, вдвое – до реальных 3,5–4 процентов. При этом надо изыскать возможность приращивать занятость (проработанного рабочего времени) на 1 процент ежегодно при стагнирующем народонаселении.

*Таблица 8.3*

**Варианты будущего роста ВВП (%)**

| | **Медленный 2030/2005** | **2015/2005** | **Быстрый 2030/2015** |
|---|---|---|---|
| Труд | 0,5–1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Капитал | 1,0 | 1,5 | 2,0 |
| Капитал + труд | 1,5–2,0 | 2,5 | 3,0 |
| Дополнительные мощности | 0,5 | 0,5 | 0,0 |
| Совокупная факторная эффективность | 2,0 | 3,5–4,0 | 2,5 |
| ВВП | 4,0–4,5 | 7,0 | 5,5 |

При невыполнении этих условий средний темп роста неизбежно замедлится до 4–4,5 процента. Компоненты этого более медленного роста показаны: 1 процент за счет прироста капитала и 2 процента за счет совокупной эффективности. Судя по утвержденному в 2007 году трехлетнему федеральному бюджету на 2008–2010 годы, правительство готово мириться с замедлением до 6 процентов, и это, быть может, только начало. Такой подход устраивает наших неолибералов, которые утверждают, будто использование дополнительных средств на капитальные инвестиции в отечественную экономику только подстегнет инфляцию.

Между тем объективные возможности для увеличения доли капвложений в ВВП имеются. В последние годы страна систематически использует на внутренние нужды на 13 процентов меньше валового продукта, чем создает. Как минимум половина этого излишка могла бы пойти на капитальные вложения, с тем чтобы их доля была повышена до 24–25 процентов ВВП. Только так можно было бы обеспечить достаточно высокий темп роста и модернизации основного капитала. Напомним, что Китай тратит на эти цели до 40 процентов своего ВВП при темпах роста 10 процентов и более.

Конечно, такое изменение потребовало бы выработки соответствующей промышленной политики и активного участия государства в организации и стимулировании инвестиционного процесса. Президент и правительство стали делать только первые шаги в этом направлении, и результаты пока не дали себя знать.

Но допустим, что неолиберальные преграды сломлены и рост темпом 7 процентов обеспечен как минимум до 2015 года. В последующие 15 лет – с 2016 по 2030 год – мы допускаем некоторое замедление темпа до 5,5 процента. В абсолютном выражении приросты в это время будут продолжать увеличиваться.

*Таблица 8.4*

**Прирост ВВП при быстром и медленном сценариях, 2006–2030 гг.**
(индексы, 2006 г. = 100)

| Сценарии | 2006 | 2015 | 2030 |
|---|---|---|---|
| 1) Быстрый | 100 | 183,9 | 410,4 |
| 2) Медленный | 100 | 145,4 | 271,5 |
| Отношение ВВП во 2-м варианте к 1-му, % | | 79,1 | 66,2 |

Медленный вариант по мере отдаления от начальной точки дает нарастающее отставание – 21 процент к 2015 году и 36 процентов к 2030 году. При замедленных темпах реализовать оптимистичный прогноз Министерства экономики, о котором говорилось в начале главы, невозможно. При продолжающемся увеличении неравенства по доходам рассчитывать на заметное повышение уровня и поддержание социально-политической стабильности можно лишь с большими оговорками. И наоборот, при соблюдении условий быстрого сценария возможно постепенное приближение к уровню жизни стран Западной Европы.

*Таблица 8.5*

**Разложение подъема 1999–2005 гг. по компонентам конечного спроса**

| | % от прироста ВВП |
|---|---|
| ВВП | 100 |
| Личное потребление | 32,4 |
| Гос. потребление | 12,3 |
| Валовые капвложения | 20,4 |
| Чистый экспорт | 25,6 |

Разложение по факторам помогает анализировать предельные, то есть максимально возможные, темпы роста, определяемые производственными возможностями. Поэтому найденный выше интервал 7 и 4 процента означает отнюдь не максимум и минимум, а два альтернативных максимума. К какому из них тяготеет фактический темп роста, во многом определяется конечным спросом, то есть суммой личного потребления, государственного потребления, валового накопления и чистого экспорта. Совокупный спрос реально ограничивает возможности сбыта. Это – результирующий индикатор, который показывает, как конечный денежный спрос во взаимодействии с предложением и механизмом цен вызвал данный прирост продукции. Например, конечный денежный спрос в 1999–2006 годах в среднем ежегодно рос темпом 21 процент. Поскольку этот спрос намного превосходил возможности производства, бóльшая часть его проедалась ростом цен – 13 процентов в год, и только 7 процентов в год приходилось на реальный рост ВВП. Итак, рост производства систематически отставал от роста денежного спроса, что выражалось в постоянной большой инфляции.

Таблица 8.5 показывает, как общий прирост спроса в эти годы разлагался на компоненты. Наибольшая доля – почти треть всего прироста – приходилась на спрос домашних хозяйств, то есть товары и услуги личного потребления. Это понятно: в таком подъеме росла занятость, повышалась заработная плата и еще быстрее – доходы зажиточного меньшинства населения. Как показано в главе 7, отечественное производство сильно отставало от денежного спроса, что наряду с инфляцией резко увеличивало импорт.

И все же не только внутренний рынок питал совокупный спрос. Больше четверти его прироста в эти годы приходилось на чистый экспорт, что означало колоссальный приток иностранной валюты не только в номинальном, но и в реальном выражении – сверх большого притока импортных товаров, покрывавших нехватку отечественной продукции. Приток товаров, дополняя предложение, теоретически сдерживал рост цен, но только теоретически, так как импортные всегда продаются дороже отечественных. Приток же иностранной валюты прямо способствовал инфляции, поскольку доллары и евро, обмениваясь на рубли, добавлялись к денежному обращению и тем самым усиливали инфляцию.

Но главный вывод из таблицы 8.5 – внутренний спрос обеспечивал в то время только 74 процента прироста ВВП, то есть 5,1 из общего годового прироста в 7 процентов. Повторение таких же условий в будущем вряд ли возможно. Ростовый эффект чистого экспорта (почти 2 процента ежегодного прироста ВВП) придется заменять приращением других спросовых компонентов.

В этой главе мы уже указывали на необходимость увеличения доли валовых инвестиций в ВВП с нынешних 18 до 24 процентов. В главе 6 отмечалась также желательность постепенного увеличения доли личного потребления, скажем, с нынешних 50 до 56 процентов. Совместная корректировка этих макроэкономических пропорций исправит нашу тяжелую экономическую болезнь – узость внутреннего рынка, добавив одновременно к производственной и спросовой составляющим экономического роста.

При этом сохранится баланс между производством и использованием валового продукта. Произведенный продукт будет использоваться полностью. Чистый экспорт исчезнет и будет заменен возросшим потреблением и материальным (а не только денежным) накоплением, как сегодня.

Осуществление таких структурных сдвигов в экономике потребует больших концентрированных усилий и затрат в течение долгих лет с неоднозначными последствиями для деловой активности. Например, в 2006–2007 годах начато строительство нескольких автомобильных заводов, которое в ближайшие несколько

лет коренным образом преобразует эту отрасль. В данном случае инвестиции будут частично оплачены государством (второй полумиллионный завод АвтоВАЗа под Самарой) и частично – иностранными инвесторами – крупными мировыми автоконцернами, решившими поставить в Россию серию своих автосборочных предприятий. В обоих случаях речь идет о значительном импорте промышленного оборудования, без которого новые предприятия не могут быть созданы. Помимо частичного использования отечественного оборудования будут задействованы значительные мощности российской строительной индустрии и промышленности стройматериалов. Через несколько лет, когда новые заводы начнут вступать в строй, откроется новый поток продукции автомобильной и сопряженных отраслей с солидным приращением к годовому ВВП. Первоначальные инвестиции в автомобильные заводы отзовутся в кратные многоотраслевые капвложения по всей стране.

Аналогичный толчок волне инвестиций даст программа строительства 20 с лишним атомных и других электростанций, с той разницей, что львиная часть энергетического оборудования, по-видимому, сможет быть поставлена сохранившимися и реконструирующимися отечественными заводами.

Программа возрождения гражданской авиации начнется не только с закупок широкофюзеляжных «Боингов» и «Аэробусов», но и с массового выпуска новых отечественных «Суперджет» средней дальности и новых транспортных самолетов. Но и покупка иностранных лайнеров вольется в общий поток расширения валовых инвестиций в ВВП. Еще бóльших инвестиций потребует программа строительства автомобильных дорог, современных аэропортов, морских портов, реконструкции других видов транспорта. И конечно, – жилищное строительство, если дело не ограничится нынешними декларациями.

Даже если вся эта программа промышленной политики будет осуществляться медленно, повышение доли инвестиций и поддержание достаточно высоких темпов роста производства обеспечены.

Другое дело – повышение доли оплаты труда и личного потребления в ВВП. В США этот процесс был длительным и занял не менее двух десятилетий, явившись итогом совместного действия нескольких факторов:

- усиления роли профсоюзов в повышении ставок оплаты труда;
- сокращения роли безработицы на рынке рабочей силы;
- развития государственных программ социальной защиты;
- активной роли частных инвестиций в повышении производительности труда.

В современной России роль профсоюзов остается незначительной. Не существует ничего подобного, например, долгое время имеющим место быть в США механизмам коллективных договоров, согласно которым рост заработной платы должен покрывать как прирост выработки в человеко-час, так и прирост стоимости жизни. Эта формула, отмененная лишь в годы президентства Р. Рейгана, способствовала автоматическому росту доли оплаты труда в чистом продукте. В России профсоюзы таких требований не выдвигают, хотя со временем размеры безработицы сократились и рабочая сила скорее приближается к дефициту, чем страдает от избытка. Но дефицит рабочей силы ослабляется притоком дешевого труда из бывших союзных республик, часто нелегального. Успешные выступления профсоюзов, как, например, на заводе «Форд» в Ленинградской области, все еще скорее исключение, чем правило.

Как показано в таблице 8.1, в последние годы доля оплаты труда в валовом продукте колебалась в диапазоне 44–47 процентов, не проявляя никакой определенной тенденции к повышению или понижению. Поэтому, когда в первом квартале 2007 года этот показатель впервые за долгое время перевалил за половину, составив 51,3 процента, некоторые аналитики заговорили о возможном начале долговременной тенденции движения к «американской модели». В пользу этого предположения говорят постоянные жалобы предпринимателей на удорожание рабочей силы. Вместе с тем, рост показателя может отражать особенности статистики, а именно: более полное включение скрытой оплаты. Сомнения вызывает и тот факт, что доля личного потребления в ВВП в том же квартале увеличилась незначительно и составила 50,3 процента, оказавшись даже ниже доли зарплаты, что противоречит сложившимся соотношениям: обычно доля личного потребления на несколько процентных пунктов больше доли зарплаты. Время перехода на «американскую модель», по-видимому, еще не наступило. Но если темп роста экономики останется высоким, то этот сдвиг рано или поздно произойдет.

По мере роста долей валовых инвестиций и личного потребления должна уменьшаться доля чистого экспорта. Это происходит оттого, что часть возросших инвестиций и часть потребления материализируются как больший импорт. Например, купленные иностранные самолеты регистрируются в национальных счетах одновременно как инвестиции в основной капитал гражданской авиации и как прирост импорта иностранной техники. Вместе с тем, часть выросшего внутреннего спроса будет удовлетворяться внутренним же производством.

## 8.2. Россия в мире – прогноз

Перейдем к перспективным сопоставлениям с другими странами. Напомним о некоторых проблемах, которые при этом возникают.

*Таблица 8.6*

**Доли стран во всемирном ВВП, 2003 г.**[313]
(% к итогу в методологии валютного курса (ВК) и паритета покупательной силы (ППС))

| Страна | ВК | ППС | Арифмет. средняя | Геометр. средняя |
|---|---|---|---|---|
| Китай | 3,9 | 12,5 | 8,2 | 6,98 |
| Индия | 1,6 | 6,0 | 3,8 | 3,10 |
| Япония | 11,9 | 7,1 | 9,5 | 9,19 |
| Россия | 1,2 | 2,5 | 1,9 | 1,73 |
| США | 29,9 | 21,3 | 25,6 | 25,24 |

Данные таблицы 8.6 показывают, что в ряде случаев разрывы в оценках по разной методологии настолько велики, что пользоваться только одной из них небезопасно. Например, если ориентироваться на пересчет по валютному курсу, то Китай отстает от США в 7,7 раза, а через ППС – всего в 1,7 раза. Если руководствоваться первой оценкой, то Китаю даже при годовом темпе роста в 7 процентов для того, чтобы догнать США, понадобились бы долгие 30 лет, а отталкиваясь от второй оценки – всего 8 лет. В первом случае оценка ВВП Китая представляется сильно заниженной, а во втором случае – завышенной. В нашем прогнозе мы применяем арифметические средние двух оценок, что позволяет избегать обеих крайностей.

Что касается будущих темпов роста зарубежных стран и регионов, то следует выделить, с одной стороны, зону медленного роста, куда входят практически все индустриально развитые страны и регионы – США, Западная Европа, Япония. В отдельные годы их темпы могут колебаться от 0,5 до 3,5 процента, но в среднем за длительные периоды их темпы тяготеют к 2 процентам. Считается, что по мере роста конкуренции со стороны Китая, Индии и других быстро растущих развивающихся государств средние темпы после 2015 года могут сократиться до 1–1,5 процента. Вместе с тем, считается вполне вероятным, что Китай сможет еще долгое время расти темпом 8 процентов (после 2015 г. – 6,5 процента), Индия – темпом 6 процентов (позже – 5 процентов), Южная Корея – 5 процентов (позже – 3 процента и т.д.).

При самых благоприятных условиях доля России во всемирном валовом продукте вырастет с 2,5 до 5,5 процента, передвинувшись по этому показателю с 10-го на 5-е место в мире.

Кому-то может показаться, что это очень мало. Но в действительности это большой скачок вперед – и в абсолютном смысле, и относительно некоторых других стран. Увеличить за 20 лет валовой продукт почти вчетверо – это немалое достижение, которое позволит значительно укрепить оборонный потенциал, а при правильной социально-экономической политике – существенно повысить жизненный уровень большинства населения.

Кроме того, при таких темпах Россия через 20 лет станет крупнейшей экономической державой в Европе, обойдя по размерам ВВП ее нынешних лидеров – Германию, Францию, Велико-

*Таблица 8.7*

**Фактические и прогнозные темпы роста ВВП (%)**

| Страна или регион | 1990–2003 | 2003–2015 | 2015–2030 |
|---|---|---|---|
| Латинская Америка | 2–3 | 3,0 | 3,0 |
| Китай | 8,2 | 8,0 | 6,5 |
| Индия | 5,8 | 6,0 | 5,0 |
| Япония | 1,3 | 1,5 | 1,0 |
| Ю. Корея | 5,5 | 5,0 | 3,0 |
| Россия – сценарий 1 | –1,8 | 7,0 | 5,5 |
| Россия – сценарий 2 | | 4,5 | 4,0 |
| Зап. Европа | 1,5–2,5 | 1,5–2,5 | 1,0 |
| США | 3,2 | 2,5 | 1,0 |
| Остальной мир | 2,9 | 3,0 | 3,0 |
| Мировой ВВП | 2,6 | 3,2 | 3,0 |

*Таблица 8.8*

**Фактические и прогнозные доли во всемирном валовом продукте**[314]
(% к итогу)

| Страна | 2003 | 2015 | 2030 |
|---|---|---|---|
| Китай | 9,5 | 14,0 | 23,3 |
| Франция | 4,9 | 4,0 | 3,0 |
| Германия | 5,5 | 4,48 | 3,35 |
| Индия | 3,8 | 5,2 | 7,0 |
| Япония | 9,5 | 7,7 | 5,8 |
| Россия (быстрый рост) | 2,5 | 3,0 | 5,5 |
| Россия (медленный рост) | 2,5 | 3,1 | 3,3 |
| США | 25,1 | 23,0 | 17,2 |

британию, Италию. Ее возможность противостоять Европейскому Союзу возрастет, хотя он по общей экономической мощи попрежнему будет далеко впереди.

В медленном сценарии Россия тоже продвинется вперед, однако сможет лишь догнать Германию, но не превзойти ее (в этом случае обе страны будут иметь по 3,3 процента от всемирного продукта и делить 5–6-е места в мире).

Сравним эти цифры с данными другого долговременного прогноза мировой экономики, сделанного британским экономистом Эгнусом Мэддисоном[315]. Во многом наши оценки на 2030 год практически совпадают. Например, доля в мировом ВВП Китая у него – 23,8 процента, у нас – 23,2 процента, доля США существенно не отличается – 17,3 и 17,2 процента. Но в оценке доли России мы сильно расходимся: у нас – 5,5, у него – 2,1 процента. Причем доля России с годами даже сокращается, так как заданные ей темпы роста ВВП отстают от общемировых.

Эта недооценка у Мэддисона во многом объясняется заведомо низкими заданными темпами роста. Трудно понять, как можно прогнозировать 3-процентный рост экономики, которая уже восемь лет подряд стабильно ежегодно растет на 6–7 процентов. Мэддисон занижает и темпы роста Китая, но не так сильно, как для России, а исходную долю Китая в 2003 году явно завышает (15 процентов!). По нашему мнению, дело в неправильной методологии. В основу оценки он кладет прогноз темпа душевого ВВП, который затем помножает на прогноз темпа роста народонаселения, чтобы получить прогноз по ВВП. Поскольку, по его прогнозу, население России будет сокращаться на 0,49 процента ежегодно и к 2030 году уменьшится до 126 млн., то это резко понизит и темп роста ВВП.

Этот результат получен экстраполяцией негативных тенденций последних полутора десятилетий. Новейший же официальный демографический прогноз исходит из прекращения этого падения в ближайшие годы и стабилизации численности населения на уровне 145 млн. к 2025 году[316]. Если скорректировать прогноз Мэддисона в соответствии с этими данными, доля России в мировом ВВП к 2030 году у Мэддисона возрастет всего на 0,5 процента. Прогноз Мэддисона по России явно не выдерживает критики.

После распада СССР Россия практически лишена возможности претендовать на роль одной из первых экономических сверхдержав. Догнать США по объему ВВП в XXI веке ей даже теоретически немыслимо при самых реалистически высоких темпах. Кроме того, Россия будет последовательно отставать от Китая, который, развиваясь быстрее и России, и США, выйдет в 2020-х годах

по объему ВВП на 1-е место в мире. Поэтому России заранее придется смириться с ролью второразрядной экономической державы, которая вынуждена маневрировать между более сильными партнерами и не столько навязывать условия таким гигантам, сколько приспосабливаться к правилам игры, которые те устанавливают.

И дело не только в чисто количественном соотношении сил, хотя и это важно. Если сегодня Китай превосходит Россию по ВВП в 3 с лишним раза, то через 20 лет разрыв увеличится до более чем 4-кратно. Весьма важна также качественная структура взаимоотношений. Уже сейчас Россия превращается в поставщика Китаю энергоносителей, сырья и вооружения и в рынок для китайских промышленных товаров. Причем наплыв дешевых китайских товаров объективно препятствует развитию нашей собственной обрабатывающей промышленности. К тому же китайский рынок все больше отвергает наше производственное оборудование, предпочитая ему технику и новейшие технологии из Японии, США и Западной Европы. Возникают опасения, что Россия может с годами превратиться в младшего сырьевого партнера Китая, притом сильно от него зависимого.

Наличие такой опасности несколько раз косвенно признавал президент Путин, но его требование к российскому частному капиталу активнее конкурировать за долю в обработке отечественного сырья пока остается без живого отклика.

Недавние сообщения о намерении китайских фирм строить у нас автосборочные предприятия демонстрируют вопиющую инертность российского капитала. Пока наше неолиберальное правительство годами собиралось оживить гаснущую автомобильную индустрию, Китай сумел в короткое время создать собственную практически на пустом месте, доведя годовой выпуск легковых машин до нескольких миллионов. Тем временем Россия с помощью государства и иностранных фирм мечтает довести отечественное производство еще только до 1,5 млн. штук, притом что строительство автомобильных дорог фактически не сдвигается с мертвой точки. С такими черепашьими скоростями Россия вряд ли когда-нибудь сможет стать ведущей промышленной державой.

Поэтому требуются решительный поворот в экономической политике, отказ от пассивного сидения на кубышке нефтедолларов, замена неолиберальных министров и чиновников энергичными и умелыми хозяйственными кадрами, способными созидать, а не полагаться на спекуляции, эффективное использование дополнительного финансирования для модернизации существующих и создания новых конкурентоспособных предприятий и видов

продукции, осовременивания экономической инфраструктуры и, конечно, изменения самого стиля работы в сторону энергичных созидательных действий. В этом деле для раскачки нет времени, так как уже сегодня конкуренты наступают нам на пятки.

В будущем иностранная конкуренция только усилится, что связано и с предстоящим вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО), и с объективными тенденциями мирового развития. Государство не должно отказываться от разумного протекционизма, защищая в первую очередь отечественные предприятия глубокой переработки. Это касается не только установления соответствующих таможенных пошлин, но и системы государственных заказов, ориентированных на поддержку внутреннего производства.

Например, трудно понять, почему сейчас, после создания Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК), продолжается практика крупных заказов «Боингов» и «Аэробусов», тогда как развертывание производства отечественных моделей идет крайне медленно. При такой практике вряд ли возможно выполнение поставленной задачи: к 2015–2020 годам восстановить, хотя бы частично, роль России как одного из ведущих мировых поставщиков гражданских самолетов. Настораживает и отсутствие планов создания современных морских кораблей на только что созданных трех государственных судостроительных холдингах. Создается впечатление, что вопреки принципам промышленной политики государство охотнее субсидирует миллиардными заказами зарубежных производителей в ущерб своим собственным.

Оно продолжает скупиться с выделением средств на эти цели. Но «скупой рыцарь» современного машиностроения не построит никогда, сколько бы ни тужился. Если бы Южная Корея в 1960-х и 1970-х годах не бросила все свои финансовые ресурсы на создание электронной, автомобильной и судостроительной индустрии мирового уровня, она никогда не смогла бы в столь короткие сроки выбиться в передовые промышленные государства, оставив свое сугубо аграрное и колониальное прошлое далеко позади. Об индустриальных и внешнеторговых успехах Китая за последние 30 лет уже говорилось выше. Они тоже обязаны максимальной концентрации организационных и финансовых ресурсов на главных направлениях развития и их эффективному использованию.

От наших усилий по построению конкурентоспособной промышленности во многом зависит место российской экономики в мире. Но, если исключить роль России как перворазрядного поставщика газа и нефти, большого влияния на мировую экономику она при всем желании сама по себе оказывать не сможет. Если она сумеет добиться сохранения преобладающих позиций своих про-

мышленных товаров на собственном рынке, это можно будет считать большим успехом. Выше (например, в главе 3) было показано, как трудно нашим судостроительным предприятиям на Дальнем Востоке даже при поддержке государства конкурировать с китайскими и южнокорейскими верфями, строящими рыболовецкие суда, у которых более передовая технология. По не вполне ясным причинам наши предприятия не в состоянии оживить производство сравнительно несложных бытовых электроприборов, отдавая этот рынок без особой борьбы иностранным производителям.

Такие производства не требуют применения высоких технологий и должны быть по силам сравнительно небольшим частным предприятиям местного значения. Президент В. Путин на одном совещании приводил пример китайских капиталистов, которые создают на своей территории у российской границы предприятия по переработке нашей сырой древесины, тогда как наши предприниматели готовы мириться с ролью немудрящих лесорубов. Один из критиков промышленной политики как-то заметил: вы, мол, рассуждаете о высоких материях, а сами не можете наладить производство элементарных джинсов, чтобы потеснить с нашего рынка китайский импорт. И критик этот прав, но действительный его адресат – российский частник, а не государство, которое лишь стремится заполнить вакуум, оставленный частником.

В последние годы нередки случаи, когда российские концерны охотно выражают готовность создавать свои предприятия за рубежом или приобрести их там. В. Путин приводил данные о наших инвестициях в других странах – 138 млрд. долл., видя в этом позитивное свидетельство интеграции в мировую экономику. Но когда налицо вопиющее отставание российской промышленности и когда государство отчаянно стремится вдохнуть в нее второе дыхание, возникает закономерный вопрос: а не лучше ли употребить «лишние» капиталы на создание еще одного или нескольких новых предприятий в самой России? С позиций инвестирующего концерна ответ диктуется интересами его прибыли. Но если это противоречит национальному интересу, то не должны ли такие инвестиции регулироваться той же промышленной политикой?

С этих же позиций следует подходить к привлечению иностранных инвестиций. Здесь надо различать формы таких вложений. Есть инвестиции, ведущие к передаче под иностранный контроль уже существующих российских предприятий. Если инвестиция предполагает не расширение мощности предприятия или его реконструкцию, а лишь смену владельца, то она явно не отвечает нашим национальным интересам. И наоборот, если

инвестиция ведет к расширению нашего производственного потенциала и привнесению современной технологии, то ее в принципе следует приветствовать. Многое зависит также от того, как используется вновь создаваемая продукция, и от финансовых условий сделки, от того, например, какова пропорция прибыли, которую иностранный собственник переводит себе за рубеж, сравнительно с размерами вложенного капитала в России.

Особые сложности связаны с инвестициями в добычу полезных ископаемых. Примером невыгодной сделки была концессия «Сахалин-2» на добычу газа, которая, будучи заключенной наспех, оказалась невыгодной для России со всех точек зрения – финансовой, экологической и др. Эту сделку начала 1990-х годов пришлось впоследствии коренным образом пересматривать в пользу России.

Долго рассматривался вопрос о возможном участии западных фирм в разработке огромного Штокманского газового месторождения в Баренцевом море. В этом заинтересованы страны Западной Европы, для которых Штокман – потенциальный источник снабжения газом в течение десятилетий. Западные эксперты считают, что у «Газпрома» нет необходимой технологии для разработки этого труднодоступного месторождения и что поэтому российская сторона рано или поздно согласится на западные условия участия.

Вопрос непростой. Вполне возможно, что участие Запада действительно облегчит значительный рост российской добычи газа. Формально это как будто бы соответствует задачам отечественной промышленной политики. Но не исключено, что в данном проекте таятся скрытые потери для России. Отсюда и осторожная позиция нашего правительства, которое было обязано взвесить все «за» и «против», прежде чем привлечь французскую компанию «Тоталь» и норвежскую фирму, имеющую большой опыт в разработке приполярных месторождений. При этом за «Газпромом» останутся больше половины капитала в совместной компании по разработке Штокмана, полная собственность на само месторождение и распоряжение добытым газом.

Но кроме различных сложных структурных проблем российской экономики в процессе долговременного роста производства возникают аспекты, связанные с геостратегическими сдвигами на мировой арене, которые от России мало зависят, но к которым она волей-неволей вынуждена будет приспосабливаться. Дело в том, что главное место в формировании будущей структуры международных экономических отношений займет исход нарастающей коллизии Китай – США и в меньшей степени Китай – Западная Европа.

Уже сегодня американские и западноевропейские деловые круги высказывают озабоченность прогрессирующим оттеснением своих товаров с мировых рынков под влиянием китайской конкуренции. Тут идут несколько взаимно переплетающихся процессов. За пределы индустриально развитых стран выводятся предприятия экологически «грязных» и других традиционных отраслей. Жертвой этого исхода, получившего выразительное название «деиндустриализация», стали все наиболее трудоемкие отрасли, где дорогая рабочая сила не выдерживает соперничества дешевого труда из так называемого «третьего мира». В США и Европейском Союзе поднимается волна протекционистских пошлин против многих отраслей китайской промышленности, в том числе бумажной, металлургической, текстильной, швейной. США обвиняют Китай в демпинге, требуя от него повышения курса юаня к доллару. Набирает силу так называемой аутсорсинг, когда корпорации в Америке и Европе заказывают детали, комплектующие материалы, программное обеспечение и прочие услуги в странах Восточной Азии, где они обходятся много дешевле.

В результате массового реэкспорта изделий передовых технологий, изготовляемых по лицензиям японских фирм, Китай за последние несколько лет превратился в их ведущего мирового поставщика. Все это происходит, когда по размерам ВВП Китай еще в 2,5 раза отстает от США. Можно представить себе, как изменится конкурентная мощь Китая, когда он обгонит США по объему ВВП.

Как видно из таблицы 8.9, уже в 2004 году доля Китая в мировом экспорте товаров достигла 6,5 процента, отставая от США лишь в 1,4 раза при разрыве по ВВП в 2,5 раза. Причем доля Китая растет на 0,6 процентных пункта в год, тогда как доля США сокращается, а доля Японии, которую Китай обогнал, заняв 2-е место в мире, в лучшем случае остается неизменной. При такой дина-

*Таблица 8.9*

**Доля Китая и других стран в мировом экспорте товаров**[317]
(млн. долл. и % к мировому итогу)

| Страна | 2003 | % | 2004 | % |
|---|---|---|---|---|
| Китай | 438 370 | 5,9 | 593 369 | 6,5 |
| США | 724 006 | 9,7 | 819 026 | 8,9 |
| Япония | 471 934 | 6,3 | 565 490 | 6,2 |
| Россия | 135 162 | 1,8 | 183 185 | 2,0 |
| Остальной мир | 7 479 592 | 100 | 9 122 837 | 100 |

мике Китай может догнать США в течение 3–4 лет, намного раньше, чем по ВВП.

Заметим, что у России и по этому показателю – только 2 процента, то есть в 3 с лишним раза меньше Китая, и резкое отставание также от других индустриальных стран по доле в экспорте продукции обрабатывающей индустрии: 75–80 процентов у Китая и США, 90 процентов у Японии и только 21–22 процента у России. Иными словами, у России, кроме вооружения и продукции металлургии, нет на подходе других видов готовых промышленных товаров, которые она могла бы успешно продвигать на внешних рынках. Это подтверждает сделанный ранее вывод, что ей сначала предстоит отвоевывать и укреплять конкурентоспособность своей промышленности на собственном внутреннем рынке.

Судя по всему, российское правительство не отказывается от попыток осуществить крупный прорыв в одной из передовых сфер научно-технических исследований, который позволил бы раньше других стран наладить производство товаров, не имеющих конкурентов на мировом рынке. Речь идет в данном случае о нанотехнологии и новом классе композитных материалов с заданными свойствами. На эти цели выделены немалые инвестиции, созданы государственные корпорации для осуществления соответствующих проектов. Но никакой конкретной информации о товарах, которые появятся в результате этой деятельности, и когда это может случиться, пока не предано гласности. Все это вызывает законное недоумение.

Между тем Китай уже сегодня способен успешно теснить промышленность США не только в Азии и Латинской Америке, но и внутри самих США.

Как видно из таблицы 8.10, с 2000 по 2006 год импорт в США из Китая вырос (в стоимостном выражении) почти в 3 раза, превысив американский экспорт в Китай в 5 с лишним раз. Отрицательное сальдо США в этой торговле достигло в 2006 году 233 млрд. долл. Пятая часть всего импорта в США имеет китай-

*Таблица 8.10*

**Баланс торговли США с Китаем, 2000–2006 гг.**[318]
(млн. долл.)

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Экспорт | 16 141 | 19 108 | 22 040 | 28 287 | 34 638 | 41 799 | 55,03 |
| Импорт | 100 112 | 102 403 | 125 316 | 152 671 | 196 973 | 243 886 | 288 125 |
| Сальдо | –83 971 | –83 295 | –103 276 | –124384 | –162 335 | –202 087 | –233 087 |

ское происхождение. В этом отношении Китай уступает только Канаде – соседу и традиционному торгово-экономическому партнеру США. Американский протекционизм пока не помогает, и не исключено, что в скором времени Китай обойдет и Канаду.

Дело не ограничивается американским рынком. Отрицательный баланс появился в торговле с Китаем и у Европейского Союза. В 2007 году он впервые превысил 100 млрд. евро. Это пока меньше, чем у США, но тенденция та же. В конкуренции с новым азиатским гигантом США и ЕС быстро сдают позиции, и дальнейшие изменения в том же направлении могут негативно сказаться на производстве и занятости в старом индустриально развитом мире.

Глобальные сдвиги такой интенсивности и такого масштаба не могут происходить безболезненно для мировой экономики в целом. Они подобны разрушительным последствиям сдвигов земной коры. Так было и в прошлом, в первой половине XX века, когда волна массового производства, разогнавшаяся сначала на просторах Северной Америки, обрушилась затем на Старый Свет, вовлекая чуть ли не весь мир во всеобщий кризис перепроизводства невиданных ранее масштабов. Так и теперь, в начале XXI века, мир как бы переворачивается вверх ногами: бывшие колонии с древним Китаем во главе внезапно становятся новыми индустриальными центрами планеты. Если сегодня почти 40 процентов китайского экспорта направляется в США, то что будет, когда эта доля превысит половину? На каком-то этапе процесс деиндустриализации США и Западной Европы может принять катастрофические размеры, угрожая повторением мирового кризиса масштаба 1930-х годов.

Многое зависит от того, когда завершится очередной подъем долголетнего «кондратьевского» цикла, начавшийся в США и Западной Европе в середине 1990-х годов и основанный на массовом внедрении новейших компьютерных, информационных и коммуникационных технологий. Этот подъем был прерван среднесрочным циклическим спадом 2001–2002 годов, после чего он еще не возобновился с прежней силой. Его сдерживают не только финансово-кредитные ограничения, но и неясные перспективы агрегатного спроса в старом индустриальном мире в связи с азиатской, в частности китайской, конкуренцией. Если эти ограничения будут преодолены, наступление большого кризиса отложится до начала 2020-х годов.

Возникает вопрос: не будучи на этот раз глобальным лидером, кого из противоборствующих сторон держаться России? До сих пор Москва поддерживала идею «треугольника» Китай – Индия – Россия как центра, противостоящего претензиям США на одно-

полярный мир под своим главенством. Однако эта идея имеет значение преимущественно в политической сфере (Шанхайская организация сотрудничества – ШОС), в сфере же экономики она себя пока никак существенно не проявила. Экономические отношения внутри «треугольника» развиваются скорее на двусторонней основе, но о каких-то совместных согласованных действиях России и Китая или России и Индии речь пока не идет. А возможны ли в принципе такие экономические союзы?

Например, недавно Китай создал финансовую корпорацию, которая будет использовать огромные валютные запасы страны для прямых инвестиций в зарубежные компании. У России подобных замыслов на государственном уровне пока нет, а средства ее Стабилизационного фонда используются только для портфельных инвестиций в западные ценные бумаги, не преследуя цели контроля и участия в управлении. России увлекаться экспортом капитала пока не следует, учитывая ее острую потребность в капитале для внутреннего развития. Но если уж экспортировать капитал, то лучше это делать в форме прямых инвестиций, которые приносят более высокий доход. И совместные инвестиционные проекты такого рода с Китаем заслуживают внимания.

Что касается внешней торговли, то структура российского и китайского экспорта настолько различна, что даже рассуждать о совместных действиях здесь пока преждевременно.

Существующие сегодня долголетние проекты перестройки и модернизации евразийской инфраструктуры (например, проект «евразийского моста», выдвинутый американским экономистом и политическим деятелем Линдоном ла Рушем) могли бы коренным образом изменить ситуацию, сплотив в совместных многомиллиардных капиталовложениях усилия России, Китая, Западной Европы и даже США. Финансовые и другие ресурсы для этого есть, но проект этот на государственном уровне даже не обсуждается.

Между тем было бы разумно рассматривать предложенный В. Путиным проект всестороннего развития инфраструктуры не только как национальный проект, но и как часть международного плана интегрированного строительства евразийской инфраструктуры.

Один из таких проектов, осуществление которого может начаться уже в 2008–2009 годах, – это проект «Берингов пролив», предусматривающий соединение железных дорог Евразии и Северной Америки благодаря строительству якутской железной дороги и тоннеля под Беринговым проливом. Российская часть проекта входит в государственный план строительства железных дорог и будет осуществлена, так как от этого зависит освоение

труднодоступных районов Дальнего Востока. Американская часть пользуется пока поддержкой влиятельных кругов Аляски, но не более того. И хотя проект позволяет освоить кратчайший сухопутный маршрут доставки грузов между США и Китаем, эти страны пока не рвутся участвовать в его осуществлении.

Современные правительства мыслят скорее в терминах конкуренции и соперничества, нежели в духе международного сотрудничества. Видимо, только крупная катастрофа типа мирового финансово-экономического кризиса может заставить правящие круги коренным образом изменить свой образ мышления.

Пока же России надо больше думать о минимизации для себя негативных последствий политики других участников глобальной драмы. Да, существуют некоторые опасности со стороны Китая, о них сказано выше. Но ни Китай, ни Индия не ставят под сомнение активную роль государства в экономике России и не видят в ее быстром росте угрозу для себя. Со своей стороны, продолжение быстрого роста азиатских экономик выгодно России как экспортеру нефти и газа, так как увеличивает мировой спрос на энергоносители и цены на них.

У Запада, прежде всего у США, прямо противоположная позиция. Для них Россия неизменно видится как возрождающийся соперник и оппонент – не только военно-политический, но и экономический.

Поэтому нам скорее по пути с азиатскими гигантами, которые не видят в нас соперника и потенциального оппонента. Россия также должна энергичнее искать средства превращения «треугольника» в активную экономическую силу на мировой арене. Сегодня его совместная доля во всемирном валовом продукте составляет 16 процентов, а к 2030 году она превысит 30 процентов. Это будет больше США и больше ЕС. Не использовать такую мощь в своих интересах было бы непростительно. И готовиться к этому времени надо уже сегодня. Вместе с тем, Запад долгое время будет оставаться для нас крупнейшим рынком сбыта нефти и газа, а также важнейшим источником получения современных технологий. Поэтому наше естественное место – между двумя будущими глобальными гигантами.

---

*Примечания к главе 8*

[306] См.: Ведомости. – 2007. – 26 мая.
[307] См.: Российская газета. – 2007. – 28 июня.
[308] Обзор РИА «Новости». – 2007. – 6 июля.
[309] Ежедневный журнал. – 2007. – 27 июня.

[310] Источник: Основные показатели национальных счетов.
[311] РСЕ, Российские национальные счета; наши расчеты.
[312] Факторы роста в перспективе рассмотрены также в нашем докладе на международной конференции в Гронингене (Нидерланды) в октябре 2006 г.: **Menshikov S.** (2006), 'Analysis of Russian Performance since 1990 and Future Outlook', paper presented to workshop on World Economic Performance; 'Past, Present and Future' University of Groningen, 27 October.
[313] Источники: World Development Report 2005, World Bank; наши расчеты.
[314] Источник: Наши расчеты.
[315] **Maddison Agnus.** Contours of the World Economy 1-2030 AD. – Oxford University Press, 2007. – Chapter 7. – Table 7.3.
[316] Интерфакс. 10.09. 2007.
[317] Источник: World Development Report. World Bank. 2005, 2006.
[318] Источник: US. Bureau of Economic Analysis (BEA).

*Монография*

**Станислав Михайлович Меньшиков**

# АНАТОМИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

*Издание 2-е, дополненное*

Редактор *И.Е. Рыбалкин*

Оформление художника *В.П. Григорьева*

Художественный редактор *И.А. Горбунова*

Технический редактор *З.Д. Гусева*

Корректор *Л.А. Суркова*

Компьютерная верстка *Е.А. Надиной*

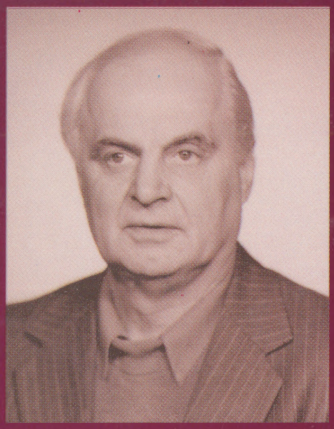
Подписано в печать 16.06.2008.
Формат 60x90$^{1}/_{16}$. Бумага офсетная.
Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная.
Уч.-изд. л. 33,0.
Изд. № 178/2007. Тираж 2000 экз.
Цена договорная. Заказ №9530.

Издательство «Международные отношения»
107078, Москва, Садовая-Спасская, 20
Тел. отдела реализации:
8(499)975-30-09, 607-67-93
E-mail: info@inter-rel.ru
Сайт: www.inter-rel.ru

Отпечатано с оригинал-макета
издательства «Международные отношения»
в ОАО ордена «Знак Почета»
«Смоленская областная типография им. В.И. Смирнова»
214000, Смоленск, проспект Ю. Гагарина, 2
Тел.: 38-01-60, 38-14-17, 38-46-20

ISBN 978-5-7133-1228-2





# АНАТОМИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

**Профессор Станислав Меньшиков, автор фундаментальных исследований по проблемам мировой и отечественной экономики. Среди его книг последних лет — монографические работы о крахе советской экономики («Катастрофа или катарсис?») и путях перехода к рынку («Экономика России»).**

**В своей новой книге он рассматривает процесс становления и развития российского капитализма в постсоветский период в целом. Анализируя отличительные особенности капиталистического уклада в стране, автор делает вывод, что российский капитализм стал олигархическим, перекошенным в сторону подавляющего господства узкой группы банковско-промышленных монополистических группировок с неизбежными при этом фундаментальными макроэкономическими диспропорциями, которые препятствуют нормальному развитию страны. Избавление от этих перекосов, считает автор, невозможно без коренной ломки олигархической структуры.**

Станислав МЕНЬШИКОВ АНАТОМИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА