

ориентированной на платежеспособный спрос. Это типично как для уже осуществленных инвестиций, так и для инвестиционных намерений предприятий.

В условиях переходного периода плановый горизонт резко сужается, так что основой для предъявляемого спроса на инвестиции со стороны производственных предприятий во многом становятся ранее осуществленные (имеющиеся производственные мощности) или незавершенные инвестиции (незавершенное строительство).

Инвестиционное поведение предприятий направлено на поддержание существующего производственного аппарата: имеющихся мощностей, освоенных технологий. Инерционность системы препятствует формированию новых, эффективных производств.

Полученные результаты позволили выделить ряд особенностей, общих для наблюдаемой группы предприятий, связанных с процессами формирования спроса на инвестиции:

- Низкий уровень идентификации потребности в инвестициях и скромная величина инвестиций – требуемые объемы инвестиций относительно невелики, и составляют по основной группе предприятий от 10 до 50% от уставного капитала.
- Формальный характер потребности, что проявляется, в частности, в отсутствии корректировок во времени однажды разработанных проектов.
- Недостаточное владение информацией о доступных источниках финансирования инвестиций, необходимых для этого условиях, и слабое представление о целях инвесторов.
- Направления использования инвестиций большая часть руководителей предприятий связывает с диверсификацией продукции или производства, при этом ее основой выступают имеющиеся мощности, а не состояние рыночной конъюнктуры.

Для привлечения инвестиций актуальными остаются способы, не связанные с рыночными принципами обязательной возвратности, платности, альтернативности вложений.

Тем не менее нельзя утверждать, что приватизированные предприятия продолжают оставаться инерционным сектором экономики, который склонен воспроизводить ранее сложившиеся механизмы.

Приблизительно с 1996 г. происходит усиление дифференциации между поведением предприятий, ориентированных на активные или пассивные стратегии адаптации, за счет сокращения преобладавшего ранее широкого спектра промежуточных вариантов. Активизация стратегической деятельности подтверждается также усилением влияния инвесторов и акционеров, формированием стратегических союзов и ускорением смены руководителей. Параллельно проявляются стремления взаимного приспособления инвесторов и реципиентов инвестиций – предприятий, в результате которого вырабатываются наиболее удобные и эффективные направления взаимодействия, происходит усложнение форм и методов финансирования инвестиций, увеличение разнообразия их источников. Происходят определенные изменения в мотивах и целях руководителей, стимулом которых становится растущая активность акционеров. Это, по нашему мнению, достаточно длительный процесс, в котором важную роль играют далеко не только экономические факторы.

Стихийное формирование механизмов адаптации предприятий к неустойчивой и слабо прогнозируемой среде функционирования связано с высокими издержками (неэффективное использование ресурсов, утрата квалифицированных кадров, банкротства и т.д.). Выявление и сознательный выбор наиболее успешных стратегий развития предприятий, распространение информации и приобретенного опыта могут

Глава 4. Экономическая политика правительства России – пленница и генератор "институциональной ловушки"

Как экономические, так и политические события последнего времени показывают, что российская экономика продолжает существовать скорее вопреки, чем благодаря проводимой промышленной политике. После достаточно короткого периода безудержного наращивания государственного долга, когда фактически императивом общественного сознания стал принцип "если я должен 100 рублей – это моя проблема, если же я должен 1 000 000 рублей – это твоя проблема", российское общество вернулось к более привычной для себя модели поведения – "будет день, будет и пища". Из того, что объем сегодняшнего потребления предопределен "вчерашними" действиями, в реальности исходят немногие, считая, во многом справедливо, что плодами самоограничения в потреблении, инвестициями в будущее в рамках существующего институционального устройства, скорее всего, все равно воспользуется кто-то другой. В этих условиях практически невозможно бороться со стремлением потенциальных инвесторов направить имеющиеся финансовые ресурсы либо на личное потребление, либо вложить их в развитые экономики других стран, институциональная устойчивость которых не вызывает столь серьезных сомнений, как российская. Задача преодоления подобного стереотипа поведения, собственно, и лежит в основе каждой из модификаций промышленной политики, провозглашаемой очередным российским правительством. Остановимся на некоторых принципиальных свойствах российской экономики, делающих эту задачу столь трудноразрешимой.

Современное состояние производственного аппарата Российской Федерации

Задача создания институциональной среды, побуждающей российские предприятия эффективно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность, стоит перед российской промышленностью едва ли не с момента ее возникновения. "Непреодоляемость" проблемы говорит о том, что причины, препятствующие успешному ее решению, носят долгосрочный и, что представляется важным, системный характер. В настоящее время практически общепризнанно, что известные социально-экономические преобразования начала 90-х гг. только обострили проблему. Действительно, если во времена существования СССР инвестиционный процесс хотя и не в самой эффективной форме, но все же осуществлялся, то в последние годы он постепенно, но устойчиво затухает. Размеры инвестиций в основной капитал российской промышленности в 1998 г. составили менее 27% от уровня 1991 г. (табл. 4.1).

Вместе с тем преподносимые с немалым пропагандистским накалом результаты социально-экономического развития за последние несколько месяцев постепенно создают атмосферу эйфории: "смотрите, уже в течение которого месяца подряд наблюдается устойчивый и быстрый рост промышленного производства". Разделяя точку зрения, что рост производства лучше, чем его сокращение, все же отметим определенные "странности" наблюдаемого подъема.

Прежде всего, следует оговориться, что в 1998 г. промышленной продукции производилось ровно в два раза меньше, чем в 1992 г. Поэтому некоторый рост производства в первом полугодии 1999 г. в лучшем случае "вернул" отечественную промышленность на уровень 1997 г. (53% от 1992 г.). Напомним, что в 1997 г. также наблюдалось "начало экономического подъема", сменившееся в 1998 г. даже более глубоким падением производства, чем в 1996 г. по отношению к 1995 г. (табл.4.2).

Таблица 4.1

Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики и промышленности за счет всех источников финансирования в Российской Федерации (в % к предыдущему году)

Отрасли	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полугодие 1999г. в % к I полугодия ю 1998г.
Инвестиции в основной капитал	60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95	93,3	98,3
Электроэнергетика	104,7	92,7	67,3	105,1	95	119,5		
Топливная промышленность	88,3	82,9	65,2	92,8	85,4	98,7		
Черная металлургия	87,1	81,7	58,3	96,1	76,2	85,8		
Цветная металлургия	82,7	81,4	65,5	80,7	68,6	110,7		
Химическая и нефтехимическая промышленность	78,9	64,8	59,9	91,7	86,1	95,4		
Машиностроение и металлообработка	41,5	79,4	56,8	71,4	106,9	78,4		
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	61,1	30,3	191	129	117,1	58,1		
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	50,7	49	80,7	101	67,8	96,3		
Промышленность строительных материалов	55,4	51,3	88,4	80,8	64,5	81,1		
Легкая промышленность	52,1	62,4	53,3	52,2	77,3	69,3		
Пищевая промышленность	47,1	105	66,8	85,4	87,5	98,9		
Микробиологическая промышленность	32,2	62,1	38	90,5	91,1	107,6		
Медицинская промышленность	43,1	115	71,1	88,7	42,7	150,6		

Отрасли	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полугодие 1999г. в % к I полугодию 1998г.
Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	68	72,6	73	80,5	75,1	85		
Полиграфическая промышленность	51,3	57,2	48,9	85,6	77,9	100		

Источник: Материалы Госкомстата России.

Вопросы статистики, №6, 1998, с. 73.

Между "всплеском" 1997 г. и так называемым "подъемом" 1999 г., нельзя не заметить общей черты: как в 1997 г., так и в первом полугодии 1999 г. инвестиции в основной капитал продолжали сокращаться (как, впрочем, и во все остальные годы рассматриваемого периода). Таким образом, российский инвестор по-своему последователен: не смотря ни на какие заверения в том, что реформы проводятся ради его же блага, он упорно не желает вкладывать деньги в отечественную экономику.

Таблица 4.2

**Динамика выпуска промышленной продукции по отраслям
(в %% к предыдущему году)**

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полугодие 1999г. в % к I полугодию 1998г.
Вся промышленность*	103	99,9	92	82	86	79	97	96	101,9	94,8	103,1
в т.ч.											
Электроэнергетика	103	102	100,3	95	95	91	97	98	97,9	97,5	99,0
Топливная промышленность	99,7	97	94	93	88	90	99,2	99	100,3	97,5	100,7
Черная металлургия	103	98	93	84	83	83	110	98	101,2	91,9	102,0
Цветная металлургия	103	98	91	75	86	91	103	96	105	95,0	107,4
Химическая и нефтехимическая промышленность	105	98	94	78	79	76	108	93	102	92,5	113,6
Машиностроение и металлообработка	107	101	90	85	84	69	91	95	103,5	92,5	105,4
Машиностроение	107	101	90	84	83	67	91	92	102,6	89,0	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	103	99	91	85	81	70	99,3	83	101,2	99,6	110,9
Промышленность строительных материалов	103	99,1	98	80	81	73	92	83	96	94,2	108,6

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полугодие 1999г. в % к I полугодию 1998г.
Легкая промышленность	100,9	99,9	91	70	77	54	70	77,5	97,6	88,5	96,4
Пищевая	102	100,4	91	84	91	83	92	95,8	99,2	98,1	106,6

* С учетом оценки на неформальную деятельность.

Источники: *Промышленность России. М., 1996. С. 13-14,*
Социально-экономическое положение Российской Федерации. М., 1996. С. 17-39,
Россия в цифрах. М., 1997. С. 262.,
Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 330,
Российский статистический ежегодник. М., 1998. С. 379,
Россия в цифрах. М., 1998. С. 162,
Промышленность России. М., 1998. С. 28,
Россия в цифрах. М., 1999. С. 174.
Вопросы статистики, №6, 1998, с.72, Данные Госкомстата России (www.gks.ru).

По-видимому, следует говорить именно об отсутствии желаний, а не возможностей осуществлять инвестиционные программы. Данные таблиц 4.1 и 4.2 свидетельствуют о том, что даже в периоды повышения спроса на продукцию и появления финансовой основы для активизации инвестиционной деятельности, российские предприниматели не склонны осуществлять существенные затраты в обновление своего производственного потенциала.

Вместе с тем потребность в замене имеющегося оборудования огромна. Действительно, глубокий и, по-видимому, еще окончательно не оцененный по своим долговременным последствиям инвестиционный кризис привел к тому, что производственный аппарат бывшей РСФСР, и ранее весьма далекий от идеала, оказался почти непригодным для современных потребностей страны. Сокращение поставок новой техники, а в силу этого и ее выбытие закономерно привело к ухудшению возрастной структуры парка промышленного оборудования России. Большая часть оборудования находится в старших возрастных группах (свыше 10 лет), доля оборудования в средней возрастной группе (5-10 лет) быстро уменьшается, а новое оборудование (до 5 лет), особенно в отраслях обрабатывающей промышленности, уже впору заносить в "красную книгу". Средний срок службы и возраст российского оборудования более чем в twice превышают показатели развитых стран (см. табл 4.3).

В середине 90-х гг. глубокий промышленный спад в какой-то степени давал возможность ограничиться эксплуатацией относительно молодых видов основных средств при фактической консервации старого, изношенного оборудования, но и этот "резерв" быстро истощается.

Продукция, произведенная на таком оборудовании, с трудом находит, если находит вообще, платежеспособного покупателя. Так, постоянно ломающийся, с мутными красками на экране цветной телевизор, каким бы дешевым он ни был, не может заменить качественного импортного аналога. Справедливости ради следует отметить, что продукция, произведенная с применением устаревших технологий, дешевой и не бывает. Не случайно отечественные товары уступают импортным не только в качестве, но и в цене. Поэтому неудивительно, что значительная часть производственного и непромышленного потребления приходится на импортные товары, в то время как имеющиеся производственные мощности редко где используются на уровне свыше 50%.

Таким образом, результаты экономического развития страны за последние годы подтверждают уже почти никем не оспариваемый тезис о том, что сложившаяся система экономических институтов в России не способствует экономическому росту. В настоящее время полемика в основном ведется

Таблица 4.3

Основные фонды промышленности

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличие основных фондов на начало года; по балансовой стоимости, млрд. руб.	0,7	17,4	490,9	1805,8	4802,5	4480,8*	
Износ основных фондов, в процентах от общей	45,9	49,3	47,9	47,9	40,9	50,5	

стоимости фондов на конец года							
К-т обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	0,7
К-т выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,0	1,8	1,5	1,3	1,2	
Средний возраст оборудования, лет ^(**)	10,8 ^(***)			14,1		15,9	
Средний фактический срок службы оборудования, лет ^(**)	21,9 ^(***)			28,6		31,8	

* Без учета переоценки на 1 января 1997 г.

Источник: Россия в цифрах. М., 1998. С. 178;

(**) Водянов А. Ржавая пружина. Эксперт. 1999, 14 июня., N22. С. .20.

(***) – 1990 г.

об основных направлениях реформирования сложившихся экономических отношений. При бесспорной актуальности этой проблемы все же представляется необходимым более подробно остановиться на причинах, которые привели к возникновению именно такого типа отношений. Очевидно, что без четкого понимания природы исследуемого явления нельзя рассчитывать на успешное решение проблем, стоящих перед экономикой России.

Темпы и характер общественных преобразований в России как производная от состояния ее производственного аппарата

Не ставя задачу исчерпывающего описания системы факторов, приведших к известным экономическим последствиям, сосредоточимся на, как представляется, важнейших из них, связанных с особенностями технологической системы, доставшейся России после распада Советского Союза. Конституирующие свойства этой системы хорошо известны: моральная и физическая устарелость, структурное несоответствие системы производственных мощностей современным потребностям страны, несостоятельность систем управления. Такая система могла функционировать только в условиях относительно замкнутой экономики "социалистического лагеря", в которой связи с внешним миром жестко регулировались через государственную монополию внешней торговли. С падением "железного занавеса" исчезла и защита отечественной промышленности от проникновения на российский рынок продукции, произведенной в более эффективных экономиках.

Возникновение конкуренции – явления, знакомого большинству российских граждан скорее из курса общественного воспитания средней школы, чем из жизни, – оказалось для российской промышленности полной неожиданностью. В принципе, динамичное развитие любого общества невозможно без конкуренции производителей. В литературе даже достаточно широко распространена точка зрения, что конституирующее свойство капитализма – не столько частная собственность, сколько конкуренция. Но конкуренция эффективна, когда все производители находятся в более или менее равных условиях. Российские же предприятия оказались в заведомо неравном положении по отношению к своим зарубежным контрагентам (в первую очередь, с точки зрения имеющихся у них технологий и систем управления, не говоря уж о постоянно меняющейся – редко в лучшую сторону – институциональной среде). Неудивительно, что в российских условиях конкуренция быстро выродилась в свою противоположность – монополию западных фирм по отношению к российским производителям, сопровождаемую медленной экономической смертью последних.

Необходимо признать, что развитие по сценарию практически неуправляемого рынка было выбрано российским правительством вполне сознательно. Изначально решив, что "невидимая рука рынка" самостоятельно все расставит по своим местам, российская исполнительная власть сосредоточила основные усилия на сборе налогов для реализации социальных программ.

Однако Россия не та страна, где что-то меняется к лучшему само по себе. Не стал исключением и процесс адаптации российских предприятий к новым условиям. Вместо ожидаемого расцвета частной инициативы, сдерживаемой, как считалось, жесткими ограничениями советской административной системы, раскрытия ранее скрывааемых резервов повышения эффективности производства и на этой основе ускорения

социально-экономического развития, российская промышленность быстро, но по-своему адаптировалась к изменившейся ситуации. Форма приспособления оказалась существенно зависимой от того, предполагалась ли продажа произведенной продукции за деньги или нет.

Вообще, все российские предприятия можно разделить (очень условно) на те, чья продукция имеет покупателя, готового платить за нее деньгами, и те, продукция которых потребляется, но изначально известно, что деньгами она оплачена не будет. В первой группе – представители естественных монополий¹, многие производства пищевой промышленности, ряд предприятий обрабатывающей промышленности с высокоразвитой технологической базой и высоким уровнем управления. Во второй – основной группе – вся остальная промышленность России.

Другими словами, предприятие, потребляющее ресурсы, стоимость которых на мировом рынке составляет 100 долларов (например, металл, топливо), может производить конечную продукцию, цена которой на этом же рынке либо существенно ниже отмеченных 100 долларов, либо ее вообще нет. Так, многие виды отечественной продукции в принципе не могут быть проданы в США или в Западной Европе, так как они не соответствуют сертификационным требованиям, предъявляемым в этих странах к соответствующей продукции.

Данная ситуация была "нормальной" для закрытой советской экономики и никто не строил иллюзий, что с началом рыночных преобразований она в одночасье изменится. Миллиарды марок, вкладываемых Западной Германией в экономику восточных земель, хорошо иллюстрируют масштабы вложений, необходимых для того, чтобы промышленность бывшей Восточной Германии только начала приближаться по основным параметрам к западногерманской. Ситуация в России принципиально отличается от восточногерманской тем, что здесь никто (и прежде всего национальные инвесторы) не предпринимает сколько-нибудь заметных усилий по развитию производственного потенциала отечественной промышленности. При этом в уже открытой экономике России продолжают систематически потребляться ресурсы, имеющие определенную стоимость на мировом рынке, и производится конечная продукция, цена которой меньше, чем стоимость потребленных для ее производства ресурсов.

Очевидно, что данная ситуация не может объясняться такими "простыми" факторами, как ограниченность пропускной мощности экспортной "трубы" или наличием квот на импорт российской продукции в отдельных странах. Так же как никто не отдает свою продукцию даром, невозможно заставить предприятие производить что-либо для внутреннего рынка, если по каким-либо соображениям это для него не выгодно.

Подобная модель воспроизводства возможна только при условии поддержки неэффективных производств государством. Проблема, конечно, не в том, что государство поддерживает национального производителя, было бы странно, если бы это было не так. ***Настоящая проблема в том, что российское государство в первую очередь и в основном заботится о неэффективных производствах. Причем делает это за счет и в ущерб интересам эффективных производителей.***

Этот полусознанный выбор в пользу неэффективного производителя не случаен. Более того, поддержка эффективных производств вообще плохо "вписывается" в систему сложившихся в России институтов. Действительно, основу промышленности России составляют предприятия, продукция которых за редким исключением совершенно не конкурентоспособна с зарубежными аналогами ни по качеству, ни по цене. Так как в рыночных условиях такие предприятия долго существовать не могут, то после известных преобразований начала 90-х годов российская промышленность оказалась перед выбором: либо самой подстраиваться под рыночные законы, либо "перестраивать" эти законы под себя. "Критическая масса" неэффективных производств оказалась достаточной для того, чтобы новые российские экономические институты начали формироваться по второму сценарию.

Российская экономика оказалась заложницей собственной неэффективности. Не обладая такими адаптационными свойствами, как американская экономика², не будучи столь глубоко разрушенной как промышленность Германии после войны³ и, главное, не умеющая функционировать в рыночных условиях ***российская экономика***, быстро разрушив прежние плановые принципы своей организации, ***выработала новые, отнюдь не рыночные законы собственного существования. Их суть – в создании условий для поддержания неэффективных производств в открытой экономике.*** Начав движение по направлению к рынку, российская экономика не смогла избежать тупиковой ветви на этом пути, попав в так называемую ***"институциональную ловушку"***. Суть ее в том, что ***в экономике*** (в данном случае российской) ***возникают условия устойчивого воспроизводства предприятий, существование которых в "классической" рыночной экономике невозможно именно по институциональным причинам.*** Институты ловушки задают систему интересов, противопоставляющих кратко- и долгосрочные цели. Примат краткосрочных интересов ведет к

¹ Например, предприятия связи. В случае отказа потребителя оплачивать предоставляемые услуги деньгами, он просто отключается от сети. Необходимо, впрочем, отметить, что далеко не все потребители обладают равными правами. Если несвоевременный платеж для одних означает отключение в течение 24 часов, то другие без всяких для себя последствий могут не расплачиваться годами.

² Так, накануне войны американцы производили 50 военных самолетов, а спустя год стали производить их 50 тысяч. Скорость перестройки на военные рельсы у них была в 10 раз выше, чем у нас // Эксперт. 1998. № 31, 24 авг С.39.

³ Когда речь шла скорее о создании новой промышленности, а не о воссоздании имеющихся, ориентированных на военные цели производств.

постепенному вырождению экономики, уменьшению ее подобно шагреновой коже. Институциональной формой существования уже не плановой, но еще и не рыночной экономики России стал бартер.

Бартер – форма существования неэффективной экономики⁴

Бартерный товарообмен – явление довольно распространенное в хозяйственной практике многих стран, в том числе высокоразвитых. Но роль его невелика и обычно сводится к одной из форм товарного кредитования. Специфика России в том, что здесь бартерные отношения приняли всеобщий характер. Доля бартера в поставках промышленной продукции быстро возросла: согласно опросам предприятий с 22% в 1996 г. до 42% в 1997 г. и до 52-54% в 1998 г.⁵ По некоторым оценкам, "в мае 1999 г. примерно 70% продукции поставлялось без использования официальных дензнаков"⁶. ***Именно бартер дает возможность продолжать хозяйственную деятельность тем предприятиям, которым в настоящей рыночной экономике места нет.***

Не важно, что продукт, производимый на этих предприятиях, неконкурентоспособен по отношению к импортным товарам, причем почти вне зависимости от размеров налагаемой на них таможенной пошлины. ***Данная продукция все равно в конечном счете будет обменена на другую, столь же неконкурентоспособную продукцию внутри неэффективного сектора экономики России, и цикл его воспроизводства замкнется.***

Если в народном хозяйстве существуют предприятия и даже сектора экономики, которые потребляют больше, чем производят, то, очевидно, должен быть тот, кто *компенсирует* разницу. В конечном счете это эффективно работающий сектор, доходы от продажи природных ресурсов, займы, получаемые российским правительством от различных международных финансовых институтов.

Бюджет вынужден принимать в зачет налоговых обязательств предприятия его собственную или полученную по бартеру продукцию. Руководство же предприятия, помимо частичного решения проблем сбыта собственной продукции, получает возможность снижать реальный уровень налогообложения для своего производства. Таким образом, ***за широким использованием бартерных схем в действительности стоит налоговая дискриминация хорошо работающих предприятий.***

В рассматриваемом контексте проблема налогового бремени вообще приобретает иной смысл. Дело уже не в том, что налоговый пресс тяжел, а в том, что для разных субъектов он различен. Чем эффективнее и честнее ведется хозяйственная деятельность, тем выше реальное налогообложение, и наоборот. Российский директорат быстро уловил странную *суть современной промышленной политики: неэффективные производства находятся под защитой государства, эффективные – защищаются от государства.* Промышленная политика фактически сводится к налоговой политике с крайне ограниченным временным горизонтом – контрольными цифрами текущего квартала. Понятно, что в этих условиях можно решать задачу изъятия средств у сильного и передачу их слабому, но никак не проблему создания долгосрочных условий промышленного роста.

Таким образом, оплата налогов продукцией – одна из форм государственной поддержки неэффективных предприятий, при этом чем выше ставки налогообложения (при неизменной доли бартера в расчетах), тем существеннее эта поддержка, а чем меньше, тем, как это ни кажется парадоксально на первый взгляд, степень поддержки государством неэффективных производств – меньше.

Более того, в конкретных российских условиях снижение уровня налогообложения означает, что величина финансовых ресурсов, перераспределяемых от эффективных предприятий неэффективным и фактически используемых для консервации, а не декларируемого развития этих производств, уменьшится, что, при прочих равных, может только создать дополнительные условия для развития эффективных производств. Иными словами, в рамках проводимой в настоящее время промышленной политики увеличение доли перераспределения ресурсов через государственный бюджет будет только затруднять переход экономики на траекторию подъема. В случае же отказа от промышленной политики в ее современном виде проблема роли и методов государственного регулирования экономики подлежит специальному обсуждению с учетом целевых установок конкретной стратегии развития экономики.

"Коллективное безумие" постсоветской экономической политики

Индивидуальное безумие – исключение.

Коллективное безумие – общее правило.

Ф. Ницше

Система экономических отношений, возникающих в "институциональной ловушке", несмотря на свою внешнюю противоречивость, достаточно устойчива. С одной стороны, российские граждане, еще хорошо помнящие времена Советского Союза, когда последний рассматривался в западном мире не иначе как "Империя Зла", а советское общество, горячо оспаривая термин "Зло", все же гордилось тем, что это была "Империя", хотели бы видеть Россию ее наследницей, если не в военном, то, во всяком случае, в

⁴ Подробнее см.: *Алексеев А., Герцог И.* Бартер и власть (виртуальные законы российской экономики) // Международный журнал "Проблемы теории и практики управления". 1998. №5.- С.109-111.

⁵ *Куранов Г., Михайлов А.* Социально-экономическое развитие страны в 1999 г. (Прогноз). Экономист, №4, 1999, с.23.

⁶ *Макаревич Л.* В ожидании обвала рубля // Эко. 1999. № 8. С. 32.

экономическом смысле. С другой стороны, российское государство не может реализовать эту цель, предварительно не реструктурировав собственную основу – неэффективного производителя.

Нельзя сказать, что реструктуризации неэффективных производств уделяется мало внимания, скорее наоборот – любая из многочисленных современных экономических программ говорит именно об этом. Проблема в том, что необходимыми (хотя и недостаточными) условиями ее решения являются либо наличие крупных финансовых средств и политической воли у правительства направить их именно на создание эффективной экономики, либо доверие национального и внешнего инвестора к проводимой экономической политике и, соответственно, их готовность инвестировать в экономику. Поскольку финансовых ресурсов у российского правительства нет и не предвидится, ожидать политической воли для проведения серьезных экономических реформ со стороны правительства, выражающего интересы неэффективного производителя, который не хочет, а в большинстве случаев и не может стать эффективным, в обозримом будущем не приходится, а появление частного инвестора в этих условиях просто невозможно, реальные пути повышения эффективности российской экономики не просматриваются.

А пока между государственными органами и руководством предприятий действуют не писанные, но жестко выполняемые правила поведения. Суть их сводится к тому, что *промышленная политика, проводимая государством, не ставит руководство предприятий перед необходимостью повышать эффективность своей деятельности, предприятия же, в свою очередь, не производят в массовом порядке сокращения численности занятых*. Собственно, в рамках существующей институциональной модели ни одна из сторон не может вести себя по-другому. Слабое государство, не сумев в более благоприятных условиях создать условия для экономического роста, тем более не способно сделать это теперь. Предприятия же, за редким исключением, не могут устойчиво развиваться *вопреки* проводимой промышленной политике.

Так, повышение эффективности производства, достигаемое при замене устаревших технологий новыми или при реорганизации организационной структуры, ведет к значительному высвобождению занятых. Новые технологии, как правило, капиталоемки, но не трудоемки. Немыслимое же, по стандартам развитых стран, количество управленцев на российских предприятиях общеизвестно.

Высвобождение излишней рабочей силы при реорганизации производства – безболезненный процесс даже в странах с развитой рыночной экономикой. *В России массовое увольнение работников просто невозможно по институциональным причинам*. Действительно, высвобожденные работники должны иметь возможность трудоустроиться в другом месте. Но такой возможности в настоящее время в России нет. Размеры инвестиций в экономику таковы, что о массовом создании новых рабочих мест говорить не приходится. Здесь скорее происходит высвобождение работников в рамках хоть и медленной, но все же ведущейся на ряде предприятий модернизации существующих фондов. Вклад государства в создание новых рабочих мест во всех секторах экономики (кроме разве что органов государственного управления) в основном ограничивается регулярными декларациями о намерениях начать инвестиционные программы в самом ближайшем будущем. Поэтому курс на повышение эффективности производства, ведущий к превращению скрытой безработицы в явную, не подкрепленный массовым созданием новых рабочих мест, нарушает хоть и шаткое, но все же существующее равновесие в обществе.

На практике эта сложная система интересов находит решение в достаточно простых формах экономического взаимодействия между органами государственного управления и руководством крупных и средних предприятий: в обмен на отказ от массовых увольнений последним фактически прощаются недоимки по выплатам в бюджеты всех уровней. Для придания большей устойчивости рассмотренным взаимоотношениям директорату также разрешается решать свои собственные финансовые проблемы вне зависимости от масштабов задолженности предприятия. Необходимо отметить, что речь идет именно о крупных и средних предприятиях. Малый бизнес с небольшим количеством занятых на каждом из предприятий ничего не может противопоставить налоговой инспекции и поэтому вынужден отвечать по налоговым обязательствам в полном объеме.

Возникает специфический российский капитализм для "своих". Его фундаментальное свойство – внутренний конфликт российского общества. Экономически активное население осознанно, а чаще неосознанно ощущает, что единственно возможный путь развития страны – замена существующей морально и физически устаревшей технологической системы на новый, адекватный современным потребностям производственный аппарат с соответствующими изменениями в методах управления и структурой занятости. Однако, помимо обычного выбора между сегодняшним потреблением и инвестициями в будущее, основная проблема заключается в том, что *большая часть российского общества не видит своего места в этом будущем*. Действительно, новые технологии капиталоемки и малолюдны. Ограниченность же инвестиционных ресурсов в стране означает, что лишь немногие могут рассчитывать на работу на высокотехнологичных местах, ожидать же сокращения устаревших рабочих мест есть основания у гораздо большего числа людей.

Отсутствие ясной цели и точного понимания цены, которую придется платить за ее достижение, вынуждает российское общество вести себя подобно страусу в момент надвигающейся опасности. В этой "позиции" общество и власть едины – все понимают, что нельзя все время ничего не делать, но при этом обе стороны стремятся отложить принятие серьезных решений на неопределенное время.

Сложившаяся ситуация не может сохраняться бесконечно долго. Российское общество если и не по собственной воле, то под угрозой своему дальнейшему существованию как социума будет вынуждено

реформировать свои базовые институты. Так что, очевидно, основные изменения в экономической политике еще впереди.

Глава 5. Реальный сектор в "институциональной ловушке": влияние кризиса 1998 г. на предприятия Западной Сибири

С резким снижением курса национальной валюты в августе 1998 года российская промышленность получила весомые преимущества перед иностранными конкурентами и реальную возможность поправить свои рыночные позиции путем вытеснения импорта. Вопреки ожиданиям многих аналитиков, прогнозируемое импортозамещение произошло не по запланированному сценарию и не сразу. Результаты более пристального анализа свидетельствуют о том, что корнями это явление уходит в неэффективную институциональную систему, сложившуюся в России за годы социально-экономических преобразований.

Экономический подъем конца 1998 г. в зеркале статистики и глазами потребителя

В ряде аналитических публикаций в 1999 г. было замечено, что в России с 4-го квартала 1998 г. происходит небывалый экономический рост, основной двигатель которого – импортозамещение.¹

Анализ статистических данных по отраслевым индексам цен и физических объемов на предприятиях Новосибирской области подтверждает наличие экономического роста в этот период (рис 5.1)². *Но можно ли говорить, что его основным двигателем было импортозамещение?*

Как показывают расчеты, по сравнению с 3-м кварталом рост в 4-м выглядит не так уж внушительно. При этом прослеживается закономерность: *чем дольше предприятиям удавалось сдерживать отпускные цены на свою продукцию, тем более значительный рост у них наблюдался*. И наоборот: *чем раньше и резче поднимались цены, тем сильнее страдали физические объемы*. Исключение составляют отрасли, в которых, несмотря на удерживание цен, не было подъема или даже имел место значительный спад. Это *машиностроение*, потребность в продукции которого снизилась к ноябрю до 70% от уровня сентября, главным образом, по причине финансового ослабления большинства основных заказчиков – других предприятий машиностроения; *промышленность стройматериалов*, где сильнее ценового фактора сказался традиционный для Сибири сезонный спад строительной активности; а также отрасль *связи*, на которую решающее воздействие оказали антикризисные мероприятия большинства компаний реального сектора и катастрофическое сокращение реальных доходов населения в этот период³.

Но что касается тех отраслей, которые до кризиса действительно испытывали финансовые сложности из-за иностранных конкурентов – *пищевая промышленность, производство потребительских товаров*, по некоторым видам продукции *полиграфия, легкая промышленность*, то именно в этих отраслях ожидался наиболее существенный промышленный подъем, и именно в этих отраслях объемы производства увеличились

¹ См., например: Эксперт. 1999. №17.

² Дальнейший анализ проводится на примере Новосибирской области.

³ Надо сказать, что процесс общего обеднения населения в этот период сопровождался в Новосибирской области процессом концентрации доходов: доля населения, имеющего душевой доход ниже среднего уровня, увеличилась с 58.9% в июле до 59.1% в декабре, индекс Джини вырос за этот же период с 0.253 до 0.261!