

Глава 2 Национальные особенности российского капитализма

2.1 Реформы и темпы экономического роста

Бурная законотворческая (или правильнее, если только такое слово есть в русском языке, – реформотворческая) деятельность, которой была посвящена предыдущая глава, проходила на фоне беспрецедентного по темпам (по крайней мере, в России последних десятилетий) подъема всех отраслей экономики. Вот несколько цифр, показывающих, как изменялись основные показатели российской экономики (в процентах к предыдущему году):

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Валовой внутренний продукт	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	107,1
Объем промышленной продукции	111,0	111,9	104,9	103,7	107,0	106,1
Инвестиции в основной капитал	104,1	117,4	108,7	102,6	112,5	110,9
Производство сельского хозяйства	104,1	107,7	107,5	101,7	101,5	101,6
Оборот розничной торговли	93,9	108,8	110,7	109,1	108,0	112,1
Внешнеторговый оборот	86,7	129,7	105,4	108,1	124,6	131,1
Реальные располагаемые денежные доходы (показатель жизни населения)	86,4	109,1	108,5	108,8	114,5	107,8
Индекс потребительских цен (показатель инфляции)	136,5	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7

Российская экономика в 2004 г. Тенденции и перспективы, с. 216

Ни в коем случае не следует думать, будто бы благополучная, по всем статьям, картина роста экономики в 1999 – 2001 годах непосредственно связана с начинавшимися в те же годы реформами. Результаты серьезных экономических реформ сразу не сказываются – порою лишь через десятилетия. И некоторое снижение темпов в 2002 году (наделавшее немалый переполох в деловых и правительственных кругах) вовсе не связано с завершением перечисленных реформ – по большому счету, они ведь не прекратились и сегодня.

С другой стороны, не правы некоторые критики правительства, объяснявшие временное замедление роста тем, что оно, правительство,

«убаюканное притоком нефтедолларов», потеряло интерес к реформам. Последнее-то, может быть, и справедливо, но дело все-таки не в том.

Во всех этих экономических зигзагах полностью отразились типовые закономерности восстановительного роста экономики, о чем мы с вами говорили еще во Введении к книге. Бурный подъем производства после глубокого кризиса опирался на дополнительную загрузку свободных мощностей, возвращение на предприятия наиболее квалифицированных работников, к сожалению, ставших на время безработными (почему наиболее квалифицированных, легко понять: выбор у предприятий на этой стадии еще был). А когда лежавшие на поверхности резервы были исчерпаны - рост замедлился, как и полагается восстановительному росту. Вот и все – и ни к чему были сотни аналитических статей в газетах и журналах, где авторы подвергали критике президента и его правительство за ухудшение управления экономикой – против законов этой самой экономики не попрешь! В полухутку – полувсерьез можно, наоборот, высказать предположение о том, что занятому выработкой реформ правительству недосуг было очень-то уж активно заниматься текущим производством – вот в 2000 – 2001 годах предприятия и развернулись, почувствовав свободу! (Вы помните, что подобная ситуация наблюдалась в 1999 году, во время «итальянской чехарды» премьер-министров?)

В 2003 – 2005 годах появились признаки замены модели восстановительного роста так называемой моделью инвестиционного роста. Если читатель помнит, еще в далеких 1995 – 1996 годах можно было найти в газетах статьи типа «Инвестиционные мостки в будущее». Авторы таких статей (в том числе и автор, пишущий эти строки) заблуждались, или если хотите, торопились, выдавая желаемое за действительное. Но теперь ситуация изменилась. Теперь этот важный этап послекризисного подъема экономики, по-видимому, действительно

начался. Ему способствовал, понятно, рост цен на главные товары российского экспорта – прежде всего на нефть. Поэтому понятно и то, что поток инвестиций первым делом пробил себе дорогу на предприятия нефтегазовой отрасли. Но для того, чтобы бурить новые скважины, прокладывать трубопроводы, наконец, строить города для нефтяников и газовиков, потребовались буровые установки, трактора и автомашины, трубоукладчики, наконец, сами трубы и металлический лист, из которого эти трубы свариваются, и так далее. Возросший спрос неизбежно должен был породить возросшее предложение и, строго по законам рынка, фирмы, предприятия *всех этих отраслей* начали вкладывать средства в развитие и расширение производства.

Почему это произошло?

Ученые Института экономики переходного периода ведут с 1992 года регулярные опросы руководителей предприятий о том, как они оценивают конъюнктуру рынка и факторы, которые на нее влияют. Опросы вполне представительные: в них участвуют 1200 промышленных предприятий, на которых работают 20% занятых в промышленности. Поскольку опросы проводятся каждый месяц, полученные данные очень подвижны и анализ их довольно сложен. Но если не вдаваться в подробности и сглаживать кривые, выявляя лишь общие тенденции, то мы увидим, что так называемые *индексы промышленного оптимизма* за прошедшие годы постепенно росли (хотя и были периоды падения – особенно глубокого в 1998 году). При этом в начале рассматриваемого периода главным тормозом к росту производства и продаж был, по мнению руководителей предприятий, недостаточный спрос на их продукцию. В 1996 году более половины – 63% предприятий считали свои мощности избыточными. В первые годы нового века ситуация стала меняться, и в 2003 году таких предприятий осталось только 13%. (Разумеется, тенденция вовсе не была столь прямолинейной, как могло

бы показаться: 2002 год, например, оказался тяжелым для промышленности – рост денежного спроса замедлился и, следовательно, увеличилась доля избыточных мощностей).

Постепенно ссылки на недостаточный спрос как основную помеху росту выпуска продукции в российской промышленности начали сменяться жалобами на недостаток квалифицированных кадров. Кроме того, с 2000 года в среднем около 18-19% предприятий начали утверждать, что увеличивать выпуск им мешает нехватка оборудования; в 2004 году - во втором и третьем кварталах - об этом сообщали уже 21% предприятий.

Все эти процессы и привели к оживлению инвестиционной активности. «На протяжении 2000-2004 гг. наблюдалась тенденция опережающего роста инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП...», пишут авторы издания «Российская экономика в 2004 году»(на с.288), из которого были почерпнуты эти сведения.

Подчеркиваю еще раз: все перечисленное относится ко *всем отраслям*, а отнюдь не только к «нефтянке», как утверждали тогда многие экономисты левого толка, одним из главных тезисов которых, при критике правительства, был тезис о том, будто бы оно стремится сделать из России «сырьевой придаток Запада» и потому весь поток капиталовложений направляет в отрасли топливно- энергетического комплекса.

На самом деле инвестиции, например, в машиностроение, хотя и отставали по объему, но росли в рассматриваемые годы быстрее, чем инвестиции в ТЭК, а инвестиции в такую сферу, как торговля, даже почти сблизилась с последними по объему. Кстати, и сам тезис, будто бы правительство куда-то «направляет» потоки инвестиций, во многом устарел: частными инвестициями правительство никак не может распоряжаться, а доля бюджета в инвестициях в основные фонды из года

в год постепенно, но сокращается. (Хотя, как мы увидим, несвойственные рыночной экономике попытки возродить такую практику, оживить ее, все же не прекращаются до сих пор).

Изменились и источники инвестиций. Прежде это были исключительно собственные средства предприятий – банки в кредитовании реального сектора практически не участвовали (не буду вдаваться в причины этого явления, они подробно излагались выше).

Теперь ситуация иная. Упрочилось финансовое положение предприятий, сократились взаимные неплатежи, даже стандартные жалобы на недостаток оборотных средств, которые, думаю, вообще никогда не прекратятся, пошли на убыль. Инфляция, хотя и остается довольно высокой, из года в год удерживается на уровне 11-12 процентов, - много, но все-таки это не 30 процентов в месяц, как бывало на заре рыночных реформ! Тут уже капиталовложения (пока что только в весьма эффективные производства) становились выгодными, и банки вспомнили о своем основном предназначении: быть финансовыми посредниками, то есть аккумулировать средства для инвестирования в производство, а не только спекулировать ценными бумагами типа ГКО (См. рис. 15 в статистическом Приложении).

Принципиальное значение этого факта преувеличить нельзя. Сколько лет критики ставили в вину российским властям ложную, «спекулятивную» направленность банковского сектора и на этой основе предсказывали очередные «коллапсы» экономики! Теперь и эта карта оказалась битой.

Мы с вами видели, что темпы роста ВВП имели в 2000 – 2002 гг. затухающий характер – сказывалась известная уже нам закономерность восстановительного роста. Но в 2003 году наступил перелом: темп роста ВВП увеличился с 4,7% до 7,3%, а темп роста промышленного производства с 3,7% до 7%. Политика, как мы видели, здесь ни причем. А

ведь 2003 год был предвыборным: предстояли выборы депутатов Государственной думы и Президента. Никто не сомневался, что они выльются в переизбрание В.Путина на второй срок - может быть, здесь и таится разгадка того не вполне обычного факта, что в выборном году не были отмечены характерные для стандартного политико-делового цикла (см. выше, стр...) проявления бюджетного популизма. Значит, выборный процесс никак не повлиял на темпы экономического роста в этот период.

Тут следует напомнить о том, что на протяжении, пожалуй, десятка предшествующих лет в среде экономистов очень бурно и, я бы сказал, со страхом, обсуждалась так называемая «проблема 2003 года». В чем она состояла? В том, что, во-первых, именно на этот год должен был прийти пик обслуживания внешнего долга (так совпали сроки выплаты разных займов СССР и России, а также процентов по ним), а во-вторых, различные расчеты износа и выбывания производственных фондов показывали, что промышленность России в этом году подойдет к опасной черте, после которой – так говорили - оправиться уже не сможет. Политики и экономисты левого толка по привычке даже предсказывали на 2003 год «коллапс российской экономики».

Однако никаких катастроф ни денежного, ни технологического характера в 2003 году не произошло. Проблема пика долгов была снята благодаря продуманным мерам правительства: за предшествовавшие три-четыре года были проведены успешные переговоры с иностранными кредиторами, некоторые долги реструктурированы или отсрочены, некоторые возвращены. Словом, с точки зрения выплат внешнего долга год прошел совершенно спокойно. Что же касается «технологического кризиса», то здесь сказался постепенный переход к инвестиционной стадии послекризисного роста. Как мы видели, инвестиционная активность фирм возросла, и совершенно естественно, что средства на этом этапе поначалу стали направляться не в строительство новых

предприятий, а на возмещение износа существующих. Хотя такая практика и консервирует прежнюю структуру производства – что плохо, она все же на данном этапе была вполне благоразумной. Придет новый этап, начнется в широких масштабах и новое строительство. Причем процесс этот будет происходить неравномерно по отраслям: в некоторых из них, например, в черной металлургии, энергетике, молочной промышленности он уже начался, в других отстает.

2.2 Каковы они, новые субъекты рынка? О формах собственности в российской экономике

За пройденный страной «постсоциалистический» период изменился, если так можно выразиться, сам пейзаж российской экономики – то есть состав и соотношение взаимодействующих в ней экономических субъектов.¹

При социализме почти вся собственность была государственной. В результате массовой приватизации начала 90-х годов и последовавшей «штучной» приватизации отдельных предприятий, *доля государства в экономике страны снизилась, по разным оценкам, примерно до 30 - 40 процентов.* Хочу оговориться: эти цифры очень и очень приблизительны, потому что статистика, которая, по мнению Ильфа и Петрова, знает все, на самом деле понятия не имеет, как считать эти доли: по балансовой стоимости основных фондов или по восстановительной стоимости, или по инвестиционной стоимости, или же – как это делается во многих странах - по рыночной стоимости бизнеса, или, наконец, по доле работающих или числа предприятий в

¹ Экономический субъект (или экономический агент, или хозяйствующий субъект и т.п.) – действующее лицо в экономике (это относится как *физическим, так и к юридическим лицам*), которое может принимать самостоятельные экономические решения, выступая в качестве производителя или покупателя товаров на рынке.

соответствующих секторах экономики. В общем, определять ее у нас пока не научились.

В настоящее время госстатистика учитывает следующие формы собственности в России :

Государственная собственность,
Муниципальная собственность,
Частная собственность,
Собственность общественных и религиозных организаций,
Собственность потребительской кооперации,
Смешанная российская собственность
(Все это вместе составляет *российскую собственность*)

Кроме того:

Иностранная собственность
Совместная российская и иностранная собственность.
(Что в совокупности *не рассматривается как российская*)

Интересны такие цифры:

Инвестиции основной капитал	1995 год	2003 год
Государственная муниципальная собственн (%%)	37,6	25,3
Частная собственность(%%)	13,4	41,2
Иностранная совместная собственн (%%)	2,7	15,9
...
Всего	100	100

Рассчитано по таблице 23.4 Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности. Россия в цифрах – 2005 г.

Очевидно, во-первых, что частный (российский и иностранный) бизнес существенно опережает государство по темпам роста инвестиций, поскольку доля его в общем объеме инвестиций в 1995 году

была в два раза меньше, а в 2003 году – почти в два раза больше, чем доля государства (вместе с муниципалитетами). Можно подумать, что это объясняется итогами приватизации: больше стало частных фирм, больше и доля их инвестиций. Но она, эта доля, росла и в 2000 – 2003 годах, когда, собственно, процесс приватизации был закончен. Более того, он сменился, пожалуй, чем-то вроде деприватизации – она началась процессом ЮКОСа и фактической национализацией основного добывающего подразделения этой компании – Юганскнефтегаза. Затем, как известно, последовали выкуп Сибнефти у олигарха Абрамовича, сложные манипуляции с Роснефтью, а также с некоторыми авиастроительными и военными предприятиями, частичное огосударствление АвтоВАЗа, что, по-видимому, привело к увеличению доли участия государства не только в этих отраслях, но и в российской экономике в целом (насколько – пока вряд ли даже госстатистике известно).

Во-вторых, если считать, что доля государства в общей собственности до последних событий составляла 30-40 процентов, а его доля в инвестициях – всего лишь 25,3 процента, то приведенная таблица свидетельствует еще об одном очень важном факте: *сегодня негосударственный сектор инвестиционно активнее государственного. Иными словами, именно частный сектор стал локомотивом экономического развития России.* Поэтому и трудно понять современную политику Президента Путина, Правительства и поддерживающих их политических сил, направленную, как мы видели, к возвратному расширению государственного сектора. Это может привести к замедлению экономического роста со всеми вытекающими последствиями, тогда как на словах те же политики и то же правительство постоянно добиваются ускорения этого роста. *Президент еще в 2002 году ставил задачу удвоения ВВП за десятилетие; вокруг нее*

и тогда было немало споров, но сейчас уже становится ясно, что выполнить ее не удастся - в частности, и по причине возрастания доли государственной собственности.

Можно считать, что именно в рассматриваемые годы – после трудных, бурных и порой трагических событий времен первоначального раздела государственной собственности и накопления капиталов - частный сектор в России оформился и твердо стал на ноги. Если говорить об экономических субъектах как *физических лицах* (в частном секторе это люди, способные самостоятельно, на свой страх и риск, принимать решения о своих действиях на рынке), то, грубо говоря, этот сектор состоит из нескольких слоев. Разумеется, между ними постоянно происходит так называемая вертикальная миграция: одни богатеют, переходя в более высокую группу, другие – беднеют или даже разоряются, неважно, по чьей вине - своей или, скажем, государственной власти.

Во-первых, это те, кого называют олигархами (см. также выше, в главе 5 части II раздел «Нестандартный взгляд на олигархат»). Это даже не слой, а очень маленькая группа крупнейших бизнесменов, имена которых постоянно на слуху: Потанин, Вексельберг, Абрамович, Алекперов, Пугачев, Батурина, Умаров, Мордашев, Дерипаска ... Каждый из них возглавляет крупнейшие объединения, своего рода «государства в государстве» или «империи», часто даже многоотраслевые. И большинство из них входят в списки («долларовых») миллиардеров, публикуемые в печати.

Во-вторых, гораздо более многочисленная группа представителей крупного бизнеса – «владельцев заводов, газет, пароходов», как говорил поэт. Грубо говоря, это рублевые миллиардеры и миллионеры.

В-третьих, масса представителей так называемого среднего и малого бизнеса (типичные примеры – владелец магазина, ресторатор,

хозяин автомастерской и т.д.). Их доходы исчисляются десятками тысяч долларов (чаще всего - миллионами рублей) в год, и их число составляет сотни тысяч.

И, наконец, в четвертых, - миллионы людей, занятых так называемым «микробизнесом» (часто статистики включают их в один класс с «малым»). Когда-то их предшественников называли бы «кустарями-одиночками без использования наемного труда» или «кустарями без мотора». Или, как в известной песне: «а я несчастная, торговка частная»...- она ведь была тоже, говоря современным языком, «бизнесвумен».

Вне указанных четырех категорий - тоже миллионы людей. Во-первых, это наемные менеджеры и иные работники частных предприятий. Во-вторых, руководители и работники государственных предприятий. В третьих, так называемые бюджетники (люди, получающие зарплату из федерального, регионального или местного бюджетов). Строго говоря, все они экономическими субъектами не являются - кроме, может быть, тех крупных менеджеров (управляющих - инсайдеров), которые имеют собственный капитал и обладают правом самостоятельно принимать решения за свои компании.

Таков примерный срез экономики, если пытаться рассматривать те основные слои экономических субъектов (физических лиц), которые в ней действуют сегодня. По существу, это некая структура населения страны, свидетельствующая о рыночном характере экономики: *в условиях централизованно планируемой экономики она, конечно, была совсем другой.*

2.3 Опыт политического анализа

Политический анализ позволяет объединить эти слои в три обобщенные категории, у каждой из которых - свои экономические

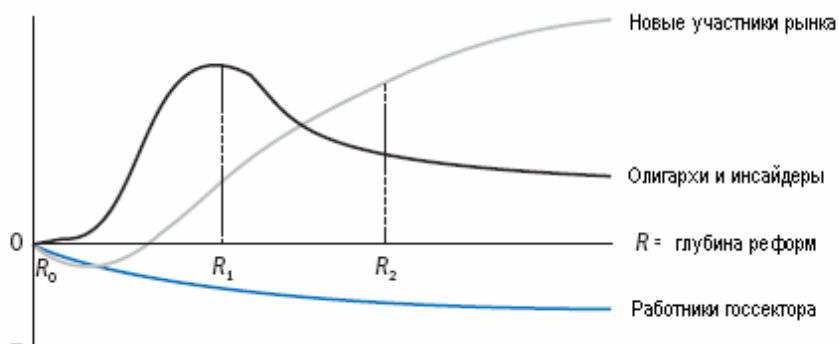
интересы и свои возможности приспособления к рынку. Вот как этот анализ проводится, например, в очень интересном докладе группы экспертов Мирового банка под руководством П.Митры и М. Селовского, включающей и российских ученых – в частности, В.Мау и А.Божкова. По их классификации, первую категорию составляют олигархи и могущественные инсайдеры – то есть, например, директора предприятий или чиновники, исходно располагающие значительной экономической властью. Вторая категория – это потенциальные и реальные новые участники зарождающихся конкурентных рынков, – люди хотя бы в принципе готовые и способные к конкурентной борьбе. Наконец, в третью категорию входят работники государственных предприятий, не имеющие способностей к действиям в конкурентной среде и достаточной власти, которая позволяла бы получать преимущества от рынка вне конкуренции.

Переход к рынку на представителей этих трех категорий действует очень по-разному. Лучше всего это видно на схематическом графике, представленном в докладе.

На начальном этапе единственной выигрывающей категорией оказываются олигархи и инсайдеры, способные (в условиях неизбежного на этом этапе законодательного хаоса и благодаря сохранившимся от прежних времен власти и связям с теми, кто властью располагает) концентрировать собственность, уводить деньги за рубеж и так далее. Они, как это называют авторы, используют «ренду положения».

Выигравшие и проигравшие от реформ

Выигрыши/потери в доходах



Примечание: R_0 — никаких реформ; R_1 — точка, в которой доходы олигархов и инсайдеров достигают максимума; R_2 — уровень реформирования, который позволяет выигрывающим от глубоких реформ (более чем R_1) организовать достаточное политическое давление, чтобы нейтрализовать сопротивление олигархов, инсайдеров и работников государственного сектора.

Работники государственного сектора заведомо проигрывают на всех этапах рыночной реформы, поскольку государственный сектор сжимается и даже рынок государственных рабочих мест становится все более и более конкурентным. Для соответствующей группы населения лучше всего, чтобы никаких реформ не было вообще.

Поначалу испытывают проблемы и те, кто способен войти в рыночный сектор, но не имеет ни значительной власти, ни связей. В начале реформ они терпят урон — их доходы сокращаются. Но эта, потенциально самая массовая группа, по-настоящему выигрывает в том случае, если реформы доведены до конца.

Отсюда следует, что на разных этапах реформ поддержка реформ и противостояние им осуществляется разными комбинациями участников. На начальном этапе реформы поддерживают олигархи и инсайдеры, а сопротивляются реформам практически все остальные. По мере углубления реформ и формирования рынков, доходы олигархов (в точке R_1) достигают максимума, а затем начинают неизбежно сокращаться.

Среда становится всё более конкурентной. Власть и связи начинают играть меньшую роль, чем эффективное управление. Законы становятся более определенными и начинают лучше исполняться. В результате, преимущества олигархов и инсайдеров, опиравшихся на прошлую структуру власти, несовершенство законодательства и отсутствие финансовой дисциплины, исчезают. И они начинают сопротивляться дальнейшим реформам, то есть оказываются в оппозиции к реформаторской власти.

На этом этапе естественными союзниками олигархов оказываются те, кто заведомо проигрывает от реформ, то есть вторая группа. Олигархи, располагающие значительными средствами, начинают инвестировать в политику протеста и дискредитацию реформистской власти.

Хотя в стране постепенно формируется прослойка не-олигархических участников рынка, которая начинает получать выигрывать от реформ, эта прослойка на данном этапе реформ экономически и политически недостаточно сильна, чтобы противостоять объединению олигархов и работников государственного сектора, стремящихся остаться в стороне от рыночных реформ, которые им не нужны «по определению» (поэтому авторы доклада называют их маргиналами).

Что будет, если объединение олигархов и маргиналов добьется политического успеха в противостоянии реформаторской власти? В таком случае, утверждают авторы доклада, ситуация «замораживается на уровне частичных реформ», и страна застревает на некой «безлюдной территории между планом и рынком». А это, добавлю – очень опасно для будущего страны.

Между тем, описанная ситуация явно напоминает то, что происходит в нашей стране в последние годы: оппозиционность части олигархов (или бывших олигархов) - в том числе, общеизвестные

попытки одного из них, Б.Березовского, склонить демократические силы к противоестественному и, я бы сказал, постыдному союзу с наследниками тоталитаризма; замедление реформ или даже отклонение от замысла некоторых из них (как мы видели, это произошло с реформой ЖКХ, а в какой-то степени, и с земельной реформой)...

Все это заставляет задуматься. Но при всей связи экономики и политики (помните: «политика есть концентрированное выражение экономики»?), все же это разные явления. Политические и экономические события вовсе не обязательно хронологически совпадают между собой. А главное, надо видеть общую тенденцию, которая прокладывает себе дорогу несмотря ни на какие зигзаги власти и ухищрения ее противников – дорогу к нормальной рыночной экономике.

2.4 Субъекты рынка, продолжение. Большие проблемы малых предприятий

Обратимся вновь к субъектам экономики, но уже не к физическим лицам, а к юридическим – то есть организациям разного уровня, действующим на рынке. Структура их в чем-то аналогична пирамидальной структуре физических лиц, обрисованной во втором параграфе. Венчают пирамиду громадные компании – иногда государственные, иногда частные или полугосударственные: «Газпром», РАО «ЕЭС», ЛУКОЙЛ, РОСНЕФТЬ, РУСАЛ, и ряд других. Каждая из них объединяет множество менее крупных компаний, представляя собою *холдинг*.

Пояснение. Холдинг, или холдинговая компания – такая, которая контролирует одну или несколько других, «дочерних», компаний, владея пакетами их акций (обычно контрольным, но бывает, что и 100-процентым, а иногда и только блокирующим пакетом). Обладание пакетом акций позволяет холдингу иметь

соответствующее пакету число своих представителей в составе Совета директоров дочерней компании, и, таким образом, влиять на принимаемые им принципиальные (стратегические) решения, оставляя «дочке» достаточную самостоятельность в текущих делах, а также ее название, торговую марку и так называемый «гудвилл»². Во многих случаях холдинговая компания оказывает дочерним компаниям управленческие и маркетинговые услуги, что ведет к повышению общей эффективности бизнеса.

Как и в любой капиталистической стране, холдинги в России расширяются путем так называемых слияний и поглощений. Например, в металлургии последние годы называют «пятилеткой строительства холдингов». Здесь убедились: чтобы быть эффективными производственными единицами, заводы должны стать частью корпораций, возглавляемых наиболее крупными и мощными предприятиями отрасли.

Более того, современная обстановка в мире и в стране говорит о том, что в металлургии выжить сегодня могут только очень крупные компании, способные конкурировать на мировой арене и за доступ к сырью, и за рынки сбыта. Справедливо сказал один бизнесмен: заводы как люди - объединяются, чтобы стать сильнее.

Металлурги с гордостью утверждают: «Менее чем за десять лет на базе полуживых гигантов индустрии страны советов появились корпорации мирового уровня, активно развивающие свое зарубежное присутствие... Страна уже знает своих героев, возглавляющих отечественные меткомбинаты, которые приносят ежегодно около 5

² В рыночной экономике «гудвилл» это увеличение оценки бизнеса (то есть его стоимости) в той мере, в какой этому способствуют репутация, авторитет фирмы, известность ее названия, удачное размещение, постоянство клиентуры и другие подобные трудно определяемые «неосвязаемые» факторы. При учете и оценивании бизнеса «гудвилл» относят к нематериальным активам.

млрд долларов налогов и примерно вдвое больше прибыли своим владельцам.»³.

Все это радует. Но чем крупнее компания, тем больше у нее возможности и соблазна монополизировать тот сегмент рынка, на котором она действует. В свое время, приступив к приватизации нефтяной отрасли, правительство Ельцина поступило мудро: организовало, как мы уже говорили, девять вертикально-интегрированных холдингов, чтобы они между собой конкурировали и сдерживали таким образом цены. (Примерно так, как когда-то, на рубеже XIX – XX веков, поступило правительство США, разделившее нефтяную монополию Рокфеллера «Стандард Ойл» на 33 самостоятельные компании. Тогда оно и начало выстраивать мощное антитрестовское законодательство).

В самом начале российских реформ было создано и очень важное для любой рыночной экономики ведомство – Министерство антимонопольной политики (МАП), ныне это Федеральная антимонопольная служба (ФАС). К сожалению, сейчас очевидно: министерство было, а политики не было; наверное, не случайно это слово и вовсе исчезло из нового названия ведомства. На практике получилось так: нефтяники быстро поделили между собой регионы, и каждая компания в своем регионе стала чем-то вроде естественной монополии. Особенно пагубно это отразилось на сельском хозяйстве, где соотношение цен между горючим и продукцией заставляло крестьян даже свертывать производство. К сожалению, антимонопольное ведомство ничего не сделало, чтобы прекратить произвол. Дальше – хуже: сговариваясь между собой (и не вполне корректно ссылаясь на мировую конъюнктуру), компании стали вздувать цены на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке. В 2005 году повышение цен на

³ Коммерсантъ Business guide, № 172, 2005 г.

бензин вызвало естественное возмущение миллионов автомобилистов. Правительству пришлось вмешаться, оно «уговорило» нефтяников на некоторое время «заморозить» цены. Но ясно, что это не надолго.

Интересно, что в фактическом сговоре вместе с частными компаниями участвовали и государственные, которые после национализации Юганскнефтегаза и выкупа у Абрамовича Сибнефти (она стала дочерней компанией Газпрома) владеют уже третью нефтяного рынка. Если правительство действительно хотело пойти навстречу автолюбителям, почему бы государственным компаниям не удержать цены на прежнем, более низком уровне? Тогда у их бензоколонок выстроились бы очереди, а другие, чтобы не разориться, последовали бы их примеру. Конкуренция – вот что расставило бы все на свои места. Тогда огосударствление, активно проводящееся в последние годы правительством, имело бы смысл: людям стало бы чуть легче. К сожалению, этого не случилось.

В некоторых отраслях концентрация капитала в холдингах достигает опасных для конкуренции размеров и пропорций. Например, в алюминиевой промышленности остались только две гигантские компании. Много лет продолжаются дискуссии о способах реорганизации (или лучше сказать -демонополизации) таких монополий, как РАО «ЕЭС», «Российские железные дороги», «Газпром» и некоторые другие – но воз и ныне там. Дальше дискуссий дело не пошло – правда, кроме руководимого А.Чубайсом РАО «ЕЭС», где первые практические шаги сделаны: в некоторых субъектах федерации созданы самостоятельные генерирующие компании, формируется рынок электроэнергии.

Высокая степень монополизации экономики в России – серьезная проблема. Не этого добивались реформаторы, проводя приватизацию. Они прекрасно понимали, что именно поддержание конкурентной среды

было главным источником экономических успехов и США, и других развитых стран, и пытались перенести этот опыт на российскую почву. Основы конкурентной среды были заложены у нас тогда, когда за немногими исключениями приватизировались отдельные предприятия, а не целиком объединения (выше об этом уже говорилось). Но сменявшие друг друга правительства России слишком мало внимания уделяли этому вопросу. Чрезмерные слияния и поглощения, грозящие монополизацией, не пресекались (как это неоднократно делалось за рубежом, в частности, в тех же Соединенных Штатах).

Сказанное относится и к последнему времени. Например, осенью 2005 года бизнес-сообщество было взволновано так называемым делом компании «ОАО «ЕВРОЦЕМЕНТ групп». Суть дела такова. Жена московского мэра Е.Батурина решила выйти из бизнеса и продать принадлежавшие ей шесть крупных цементных заводов. Их купила названная компания, имевшая уже семь таких заводов и, поскольку она стала полным монополистом на столичном цементном рынке, сразу повысила цену на цемент аж на 65%. Соответственно, строительные организации объявили о предстоящем повышении цен на строящееся жилье, о возможном срыве президентской программы по доступному жилью – и естественно, разразился скандал.

Как поступила Федеральная антимонопольная служба? Провела расследование, доказав, что цены завышены, и обратилась в суд с требованием взыскать крупный штраф с «Евроцемента». Газета «Российские вести» от 3 ноября 2005 г. поспешила заявить, что это дело «знаменует новую эпоху», и что «после него всем должно быть ясно – рыночная экономика не означает, что ты можешь повышать цены безнаказанно, тем более на социально значимые товары».

Здесь все поставлено с ног на голову! Вместо изучения калькуляции цен и принуждения «Евроцемента» к их пересмотру, ФАС

не должна была разрешать сделку, способную привести к монополизации рынка. Тогда конкуренция сама заставила бы заводы не повышать, а снижать цены – и для этого повышать эффективность производства. Так поступают в настоящей рыночной экономике, а не в той, где якобы «наступила новая эпоха». Скорее – очень даже старая...

В пирамиде субъектов рынка – юридических лиц, следующий за крупнейшими холдингами слой занимают крупные самостоятельные частные предприятия. Их существенно больше, чем холдингов, многие из них тоже стремятся стать холдингами, монополистами в своих отраслях и подотраслях. В этом слое многие проблемы аналогичны тем, что характерны для первого слоя. В целом же условия конкуренции здесь, по-видимому, несколько лучше.

Но, как известно, одним из самых острых вопросов российской экономики остается вопрос о третьем слое рассматриваемой структуры: о так называемых *средних и малых предприятиях*.⁴ Правда, к сожалению, больше говорят и пишут о малых, а средние остаются в стороне, не пользуются должным вниманием – что, по-моему, неправильно, особенно если учесть, что предприятие со ста одним работником у нас уже считается средним (в Европе предел для малой фирмы - 300, в США и вовсе 500 работников).

Известно, что современный крупный бизнес обычно не столько создает новые рабочие места, сколько сокращает их путем автоматизации и компьютеризации производства, оптимизации управления, а вот малые и средние фирмы способны создавать миллионы

⁴ Закон о государственной поддержке малого бизнеса относит к "малым" предприятия с численностью сотрудников не более 100 человек, если они действуют в промышленности, строительстве или на транспорте, не более 60 человек – для сельхозпредприятий или научно-технических организаций, не более 50 человек – для организаций оптовой торговли и не более 30 человек – для розничной торговли. Для средних предприятий такие численные пределы не оговорены; наверное, это связано с тем, что всякого рода льготы и поддержка почему-то обсуждаются только по отношению к малому бизнесу.

новых рабочих мест. Надо ли говорить, как это важно для нашей страны, где безработица, хотя и снизилась за последние годы, все еще в некоторых регионах (например, на Северном Кавказе) остается серьезным бедствием? К тому же малые и средние предприятия обычно ориентированы на удовлетворение массового спроса на товары широкого потребления, а значит, именно они способны помочь решению проблемы инфляции.

Как справедливо писал депутат Государственной Думы Александр Лебедев, «Крупные корпорации, промышленные гиганты обеспечивают устойчивость экономики, но малые и средние предприятия толкают ее вперед. Понимание этого - ключ к успеху рыночных преобразований»⁵.

Понимание-то есть. И внимание есть: я не смогу перечислить здесь все законы, программы и постановления по вопросу о «поддержке малого предпринимательства», принятые за последние полтора десятилетия, – места не хватит. Но вот беда: если в развитых европейских странах до 80% трудоспособного населения занято в малом и среднем бизнесе, то в России – всего лишь около 45 %, причем – внимание! - *эта доля последние годы не растет.*

Это – проблема большого социального и экономического значения.

В том, что так происходит, нет ничего удивительного. Прежде всего, малое предприятие наиболее незащищено перед бюрократическим произволом на всех этапах своего существования, начиная от регистрации и кончая уплатой налогов. И может быть, еще важнее другое: несмотря на все законы и предписания, до сих пор не стало реальностью равноправие всех форм собственности. В самом деле, о какой «поддержке» и «заботе», да просто об элементарной справедливости можно говорить, пока ставки кредита, ставки арендной платы за помещения и многое другое для «частников» фактически выше,

чем для государственных предприятий, когда даже установка телефона обходится частной фирме в два раза дороже, чем государственной, или когда посылку специалистов на учебу первая оплачивает за свой счет, а вторая - за счет государства, т.е. налогоплательщиков (кстати, в том числе и за счет частных фирм и их работников!)?

Вспоминается, как в 1994 году мне довелось рецензировать проект Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства. Повторю итоговый вывод: «создается впечатление, что исходной задачей для составителей была не столько поддержка собственно предпринимателей, сколько поддержка тех бюрократических структур, которые очень хотят руководить, управлять ими, как прежде управляли государственной промышленностью».⁶ Между тем, предприниматели вовсе не нуждаются ни в мудром, ни в чутком руководстве, а лишь – при необходимости – в обучении искусству бизнеса. Но главное – они нуждаются в свободе действий. И еще в разумных долговременных и устойчивых правилах игры между ними и государством. Как однажды сказал именно по такому поводу покойный Ролан Быков: если не можете дать денег, так дайте свободу.

За прошедшие с тех пор годы изменилось, конечно, многое. В декабре 2001 года проблему поддержки и развития малого и среднего бизнеса вновь всесторонне обсудил Государственный Совет Российской Федерации. В 2002 году была принята новая Программа поддержки малого бизнеса. В рамках дерегулирования экономики, которая предусматривалась программой Грефа, удалось несколько упростить регистрацию предприятий, упорядочить контроль за их деятельностью (снизить частоту проверок). С 40% до 62% выросла доля малых предприятий, использующих упрощенную схему налогообложения. Но главные требования так и остались не выполненными. Грубо говоря, ни денег не дали, ни свободы...

⁶ Вот интересная деталь. Я прочитал приложенную к проекту программы справку о разногласиях. Самое серьезное из них было одно: между Госкомитетом по антимонопольной политике и Минэкономики. Два уважаемых ведомства оспаривали друг у друга ответственную обязанность «координации деятельности по осуществлению международного сотрудничества и привлечению иностранных инвестиций в малый бизнес». (Деловой мир, 10-16 января 1994 г.) Нужны ли комментарии?...

Что касается денег, то на протяжении всех пятнадцати лет идут дискуссии о налоговом режиме малого бизнеса: о налоговых льготах, налоговых «каникулах» (временном освобождении фирм от налогообложения), о патентах и упрощенной налоговой отчетности. Тут правила игры меняются постоянно. До сих пор раздаются требования ликвидировать льготы: пусть малые предприятия платят, не перекладывают ношу на средние и крупные предприятия. Но это было бы близоруким решением. На самом деле, даже если само малое предприятие не платит налоги, оно создает рабочие места, чем помогает государству собирать дополнительный походный налог с наемных рабочих и служащих, занятых в этой сфере, а также сокращает расходы на пособия по безработице. И это может оказаться даже выгоднее, чем собирать крохи налогов, вынуждая предприятия уходить «в тень».

Перечисленные и не названные мной законы и программы имеют одну общую черту: можно назвать ее «федеральный подход» или, может быть, «взгляд из центра». В связи с этим выскажу, пожалуй, крамольную мысль. Нужна ли вообще *федеральная* программа поддержки малого бизнеса? Малый бизнес – явление сугубо местное. Пусть власти каждого города, района, хорошо знающие потребности и возможности населения, формируют свои фонды и другие организации поддержки малого предпринимательства за счет местных налогов и решают, какие виды деятельности следует поддержать. Поясню: допустим, в городе Н. не хватает сапожных мастерских или зубоучастков, или хлебопекарен, или местные таксисты «задирают» цену, пользуясь отсутствием конкурентов. Москва такие вопросы решать не станет. А местный муниципалитет вполне может объявить конкурсы на аренду соответствующих помещений или на получение стартового капитала, или предоставить налоговые льготы (может быть, даже совсем освободить от местных налогов) и застраховать кредиты. Можно не

сомневаться, в короткий срок проблемы будут сняты: в городе появятся зубокабинеты, новые хлебобулочные кондитерские и автомобильные фирмы «Эх, прокачу»...

2.5 Голландская болезнь экономики, диагноз и лечение

Об этом писать трудно. Когда-то А.К.Толстой в своей «Российской истории от Гостомысла до Тимашева» признавал:

«Ходить бывает склизко
По камешкам иным,
Так уж о том, что близко
Мы лучше умолчим»

Может быть, так и поступить? Но сейчас 2005 год, события которого продолжают нас всех волновать, ушел в историю. Читатель, наверное, уже заметил, что все чаще в изложение вкрапливаются нотки критики, несогласия с какими-то элементами современной экономической политики российского государства. Понимаю, конечно, что в целом-то развитие идет верным путем, в направлении к полноценной рыночной экономике. Но не хотелось бы, чтобы это развитие замедлялось или в чем-то отклонялось от намеченного азимута из-за не вполне продуманных решений, поспешно принятых законов и наоборот, - законопроектов не принятых, но очень нужных. Наконец, из-за произвола недальновидных или просто коррумпированных чиновников, прокуроров или судей.

Поэтому осмелюсь не последовать совету классика.

В самом деле, многие авторы отмечают, что примерно в 2002 - 2003 годах произошел некоторый поворот в экономической политике президента, правительства и законодательной власти (даже как «поворот на 180 градусов» оценил его известный экономист Е.Ясин в газете «Известия» от 24 ноября 2005 года). Отдельные, казалось бы, частные и

разовые решения грозили неблагоприятными долговременными последствиями.

Например, известное всем дело ЮКОСа привело не только к разгрому самой успешной в стране компании и лишению свободы гражданина Ходорковского и гражданина Лебедева. Суд есть суд, и не автору оспаривать его решение, тем более, что многие обвинения были связаны с налоговыми претензиями, а в нашем налоговом законодательстве, как указывалось, даже специалисты не могут разобраться – настолько оно сложно. Однако по некоторым поводам не грех было бы напомнить статью 54 Конституции Российской Федерации, где прямо говорится: *«Никто не может нести ответственность за деяние, которое в момент его совершения не признавалось правонарушением»*. Все знают, что применение трансфертных цен или многократно описанных в литературе схем оптимизации налогов еще несколько лет назад считалось вполне нормальным явлением, а никак *не признавалось правонарушением*. Кстати, нельзя было считать таковым и проведение залоговых аукционов, поскольку на это были прямые официальные решения - Указ Президента и постановление Правительства страны, разве они - *не правовые акты*? А использование подставных фирм, за которыми стоят истинные участники тех или иных коммерческих операций (например, аукционов), и сегодня не считается чем-либо предосудительным. Как-то даже неудобно доказывать это примерами. Но всем известна малюсенькая тверская фирмочка «Байкалфинансгрупп», которая пообещала на аукционе выложить аж 9 миллиардов долларов и таким путем приобрела гигантскую компанию Юганскнефтегаз (это все равно, что червячок проглотил слона!). И выложила миллиарды. И «приобрела», как было ясно с самого начала – для дальнейшей фактической национализации ЮНГ.

Но все это – дела одной компании, хотя и очень крупной. Намного хуже, что история с ЮКОСом привела к заметному падению авторитета России в мире. Она побудила многих зарубежных инвесторов отказаться от инвестиций в страну, где такие дела возможны. Убедила, что правила игры здесь могут произвольно меняться, что даже Президент может отказаться от своих слов (он однажды обещал не допустить банкротства ЮКОСа). Привела к усилению оттока капиталов из страны (любой олигарх или просто богатый человек не мог не подумать: а вдруг завтра моя очередь, следует подстраховаться!). Она, далее, навела склонных к коррупции чиновников налоговой службы на поистине золотую жилу: насчитаю фирме задолженность на пару миллиардов - фирма никаких миллионов не пожалеет, чтобы откупиться! (Такие примеры уже есть – вот что важно).

Все это вместе получило название «Эффекта ЮКОСа». К счастью, он оказался не очень долговечным. По крайней мере, в некоторых своих проявлениях: приток инвестиций после падения восстановился, отток капиталов если не остановился, то замедлился. По-видимому, на такое краткосрочное действие «раскулачивания ЮКОСа» (по меткому выражению одного предпринимателя) и рассчитывали с самого начала организаторы этого нашумевшего процесса.

Говорят, что один положительный результат дело ЮКОСа все же принесло государству: на первых порах после вынесения приговора налоговая служба рапортовала о резком увеличении сбора налогов. С некоторыми крупными компаниями были заключены «полюбовные» соглашения: компании самостоятельно «уточнили» ранее поданные декларации и рассчитались с «новыми» долгами. Но уже примерно через год «эффект ЮКОСа» и здесь перестал действовать - об этом сигнализировала в прессе Счетная палата РФ.

Наша история (не от Гостомысла до Тимашева, а скорее от Горбачева до Путина) подходит к концу. Есть смысл обратиться к тому, с чего мы начинали: к финансовой ситуации. Как разительно она изменилась за прошедшие, без малого, полтора десятилетия! Вспомним конец 1991 года: невиданный в истории дефицит государственного бюджета; валютные резервы, которых хватало на пару часов внешнеторгового оборота, опустошенный запас золота в хранилищах, пустые сберегательные кассы и т.д.

А сегодня: устойчивый профицит государственного бюджета плюс астрономическая цифра - более триллиона рублей в стабилизационном фонде, плюс золотовалютные резервы, приближающиеся к 200 млрд долларов (на начало 2006 года), включая солидный запас золота в хранилищах – один из крупнейших в мире.

Можно ли сравнить проблемы, которые приходилось тогда решать министру финансов России Егору Гайдару (он пробыл в этой должности недолго - до того, как стал исполняющим обязанности премьер-министра), и те, которые решает сегодня министр финансов Алексей Кудрин? Первый искал по всем сусекам, где бы найти лишний рубль (точнее – доллар), чтобы оплатить разгрузку теплохода, прибывшего в Питер с гуманитарными консервами, второй думает о том, как бы совладать с избытком денег...

Еще несколько лет назад, когда все радовались росту мировых цен на нефть и спорили, куда бы лучше потратить неожиданно свалившиеся с неба доллары, некоторые грамотные экономисты (первым из них, по-видимому, был тогдашний советник президента по экономике А. Илларионов), забили тревогу: «стране грозит голландская болезнь!».

Что это такое? Объясняю. Когда в Северном море были найдены газ и нефть, экспорт тюльпанов из Голландии... сократился. Вы спросите, какая связь? Вот какая. В страну потек поток нефтедолларов, в

результате курс национальной валюты, гульдена, существенно вырос, что и привело к сокращению экспорта, в том числе самого массового и традиционного для этой страны – продажи тюльпанов. Тысячи людей остались без работы, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Отсюда и название – «Голландская болезнь экономики». (Кстати, можно прочесть, что она связана только с нефтью и газом, как было в Голландии, а теперь и в России – это неверно. Такая ситуация может возникнуть и в результате открытия новых месторождений иного минерального сырья, и даже в результате крупного технологического нововведения – всегда, когда существенный рост цен и объема экспорта в какой-либо отрасли экономики, приводя к чрезмерному укреплению национальной валюты, угнетает экспорт других отраслей).

С этой проблемой, о которой предупреждали специалисты, Россия столкнулась в полной мере. Мы говорили, что федеральный бюджет 1999 года был впервые сведен не с дефицитом, десятилетиями терзавшим экономику страны, а с профицитом; бюджет на 2000 год уже был запланирован как профицитный, а дальше пришлось принимать меры профилактики против голландской болезни.

По опыту некоторых стран – Норвегии, США (точнее, одного из штатов - Аляски) правительство создало так называемый стабилизационный фонд. Он не только, отсасывая доллары, сдерживал укрепление рубля, но и, что важно, гарантировал страну на случай возможного падения цен на нефть. А это, как известно, в истории случалось не раз и приводило к серьезным экономическим потрясениям: в свое время именно падение цен на нефть явилось одной из основных причин краха СССР; следующее падение цен вылилось в кризис 1998 года в России. Специалисты знают: прогнозирование мировых цен на нефть – дело безнадежное, тут всегда возможны неожиданности.

Был установлен следующий порядок. Все доходы сверх определенной цены за баррель нефти (она называется ценой отсечения) зачисляются в копилку – стабилизационный фонд. Мировые цены на нефть росли, все больше превышая цену отсечения (она, впрочем, не является постоянной, тоже может изменяться), поэтому стабилизационный фонд быстро увеличивался. Как упоминалось, к концу 2005 года он достиг астрономической цифры: более триллиона рублей. Негодование многих вызывает тот факт, что значительную часть стабилизационного фонда правительство вкладывает в ценные бумаги западных банков (в скобках замечу: в самые надежные бумаги, чтобы иметь гарантию от любых случайностей). Но еще более яростно обвиняют правительство в том, что оно, мол, «сидит как собака на сене, держит стабилизационный фонд, а население бедствует».

... И грянул шквал предложений, просьб, требований, Каждое ведомство требует отдать ему часть фонда под неотложные нужды, каждая политическая партия считает необходимым продемонстрировать свою верность народным чаяниям, требуя повысить пенсии, зарплаты и пособия за счет фонда. Сейчас, конечно, не 1992 год, когда депутаты и даже некоторые академики не понимали, что такое инфляция и требовали безоглядно «накачивать» экономику деньгами. Теперь понимают. Предложения куда более осторожные: давайте не просто раздавать деньги, а вкладывать их в развитие инфраструктуры – строительство дорог, дешевого «социального» жилья, покупку медицинского оборудования.

Тут возникают два вопроса. Что касается «собаки на сене», спрошу сразу: а есть ли хоть один депутат или политик, выступающий за раздачу стабилизационного фонда, который бы не имел счет в банке (или просто «кубышку») как неприкосновенный запас «про черный день»? Конечно,

нет. Почему же они отказывают правительству иметь точно такой же «НЗ»?

С инфляцией дело сложнее. Беда нашей экономики, как говорилось в первой части книги, - ее *инфляционная неустойчивость*. Это – наследие искаженной структуры советской экономики, которая в основном работала не для человека, а на нужды ВПК (только седьмая часть производственных мощностей была занята выпуском товаров для населения). Между тем, такая структура экономики, (которую, как мы помним, на заре реформ правительство попытались изменить, сократив оборонный заказ), последние годы усиленно восстанавливается⁷. Но если за пятилетие оборонный заказ увеличивается втрое, то, как минимум, втрое увеличится и объем заработной платы работников как самих оборонных отраслей, так и других отраслей, снабжающих ОПК сырьем, материалами и т.д. Все эти люди получают зарплату и понесут ее в магазины. Спрос увеличится (при том же количестве товаров и услуг) – отсюда и инфляция.

Но ведь это только один пример. Взять ту же инфраструктуру. Вернее - зарплату, которую получают строители дорог, мостов, аэропортов. Даже деньги, выплаченные строителям жилых домов, хотя и вернутся, но далеко не сразу, а лишь через несколько лет. Чем прикажете их «отоваривать» сегодня? Только инфляцией, потому что резервов товаров и услуг на такой случай сегодня нет. Вот это и есть инфляционная неустойчивость экономики.

Можно, конечно, использовать «нефтедоллары» на закупку потребительских товаров за границей (как, кстати, поступала советская власть перед развалом СССР – люди старшего поколения помнят очереди

⁷ В газете «Известия» от 6 декабря 2005 года в статье под заголовком «Оборонно-промышленный комплекс не должен быть обузой для госбюджета» (прямо противоположным содержанию статьи) приведены следующие цифры роста Гособоронзаказа : 2002 г. – 80 млрд. рублей, соответственно : 2003 – 113 млрд., 2004 – 148 млрд., 2005 – 187 млрд., 2006 (план) – 237 млрд рублей.

за итальянскими сапожками или за венгерскими консервами, запись на немецкие телевизоры; не говорю уже о миллионах тонн зерна и мяса, которые импортировались из США, Канады, Австралии и других стран). Но такой импорт неминуемо задавит только-только оперившегося отечественного производителя: в этом она и проявляется - голландская болезнь!

Следовательно, при решении вопроса об использовании полученных от экспорта нефти и газа денег нужна большая осмотрительность и осторожность.

Правительство разумно поступает, стараясь, по возможности, использовать «нефтедоллары» для того, чтобы быстрее расплатиться с внешними долгами. Помимо всего прочего, это прибавляет авторитета стране, улучшает, как сказали бы на Западе, нашу кредитную историю. Ведь чем она лучше, тем меньше рискуют кредиторы, тем охотнее и под менее высокие проценты они готовы давать кредиты. А это очень полезно на будущее – не одним ведь мы днем должны жить...

Наоборот, хотя и очень своевременными, но все же инфляционно опасными представляются предложенные президентом Путиным четыре национальных проекта, смысл которых заключается в финансовой поддержке за счет стабилизационного фонда четырех сфер экономики и культуры страны: здравоохранения, образования, жилищной сферы, сельского хозяйства. Цели – прекрасные. Вообще, раздавать деньги всегда приятно. Но ни в коем случае нельзя допустить, чтобы эта раздача подменила собой выработку и доведение до конца реформ, очень нужных стране на перспективу.