

FEDERAL RESERVE NOTE



Gerasimov

АЛЕКСАНДР СОКОЛОВ

**КРЕМОЛЁВСКИЕ
«ИНСАЙДЕРЫ»**

**КТО УПРАВЛЯЕТ
ЭКОНОМИКОЙ РОССИИ**

Экономика для русских

Александр Соколов

**Кремлевские «инсайдеры». Кто
управляет экономикой России**

«Алисторус»

2016

УДК 330.3(470)

ББК 65.9(2Рос)

Соколов А. А.

Кремлевские «инсайдеры». Кто управляет экономикой России /
А. А. Соколов — «Алисторус», 2016 — (Экономика для русских)

ISBN 978-5-906817-01-3

Александр Соколов — талантливый публицист, экономист, журналист РБК. В книге, предоставленной вашему вниманию, он показывает механизм действия российских госкорпораций от «Роснано» до «Ростеха» на примерах самых известных «мегапроектов»: здесь и «Олимпстрой», и производство российских «супергаджетов» и «супермониторов», и строительство различных заводов с применением высоких технологий, и т. д. Автор утверждает, что основную роль в деятельности этих корпораций, а также в экономике России в целом играют «инсайдеры», которыми он называет людей, имеющих привилегированное положение в государстве и поэтому полностью контролирующих крупные компании. Последствия инсайдерского контроля для российской экономики плачевны, о чем свидетельствуют приводимые Соколовым цифры. Летом 2015 года А. Соколов был арестован вместе с известным писателем и публицистом Ю. Мухиным за «расшатывание обстановки в РФ в сторону нестабильности». Злые языки поговаривали, что истинной причиной ареста стали экономические расследования Соколова.

УДК 330.3(470)

ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-906817-01-3

© Соколов А. А., 2016

© Алисторус, 2016

Содержание

Предисловие	7
Россия как периферия мирового капитализма	8
Корпорации и «захват государства»	14
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Александр Соколов
Кремлевские «инсайдеры». Кто
управляет экономикой России

© Соколов А.А., 2016

© ООО «ТД Алгоритм», 2016

Предисловие

Поиск путей выхода из тупика экспортно-сырьевой модели зависимого развития российской экономики является важнейшей проблемой нашего общества. Наша страна, по существу, все больше превращается в периферийное государство в мировом сообществе со всеми вытекающими негативными последствиями. Особенность такого положения в том, что неравномерное распределение власти и ресурсов в мире воспроизводится в отраслевом, региональном, социальном, институциональном и других аспектах экономической жизни самой России. Сырьевые экспортно-ориентированные отрасли и обслуживающий их финансовый сектор оказываются в привилегированном положении, а высокотехнологичное промышленное производство, сельское хозяйство и другие отрасли – в ущербном. Ресурсы перераспределяются в пользу мегаполисов и выводятся из сельских районов. Уровень олигархичности российской экономики (соотношение совокупного состояния 100 самых богатых россиян и объема ВВП страны) достиг 20,5 %, что в разы выше показателя США, ЕС и Китая. На этом фоне весьма неэффективной оказывается система управления экономикой. Государство, отойдя от общенационального планирования, занимается не развитием всей экономики, а «точечно» вкладывает средства в отдельные ее субъекты. Происходит своего рода анклавизация хозяйства, усиливающая диспропорции и препятствующая позитивному планомерному развитию.

Ситуация осложняется перманентной, длящейся уже более 25 лет институциональной перестройкой экономики России. Нестабильность и внутренняя противоречивость правового обеспечения хозяйственной деятельности, несовершенная правоприменительная практика порождают серьезные проблемы в осуществлении экономическими агентами своих имущественных прав. В этих условиях на локальных уровнях формируются неформальные институты, замещающие отсутствующие или неэффективно функционирующие формальные институты. К таким неформальным институтам относится, в частности, институт инсайдерского контроля над хозяйственной деятельностью, активами и финансовыми потоками экономических субъектов. Еще одним негативным последствием нестабильности институционального обеспечения хозяйственной деятельности является краткосрочная ориентация экономических агентов, порождающая перенос центра тяжести их интересов на извлечение ренты положения.

Между тем в последние 5—10 лет у российского государства появились значительные ресурсы, которые можно было бы использовать для реализации масштабных экономических задач и решения ключевых проблем развития. Для достижения жизненно важных для страны целей был, в частности, создан такой новый институт, как государственные корпорации (далее госкорпорации или ГК). В экономической литературе под этими организациями часто понимаются все виды корпораций, находящиеся в государственной собственности или под государственным контролем. В данном исследовании используется юридическое понимание термина «госкорпорация» как экономического субъекта, по поводу создания которого был принят специальный закон. В период их учреждения на госкорпорации возлагались большие надежды. Они должны были не просто собрать раздробленные промышленные активы, реализовать важные проекты и как-то сгладить кризисные явления, а еще и осуществить прорыв в высокотехнологичных отраслях и стать успешными конкурентами транснациональных компаний на мировом рынке. Однако, не просуществовав и два года, госкорпорации уже были признаны людьми из высшего руководства страны неэффективными и бесперспективными, а также подлежащими либо приватизации, либо ликвидации по достижении некоторых задач. По нашему мнению, вопрос о неэффективности сложившейся системы управления экономикой и, в частности, структур, прямо отвечающих за развитие, заслуживает подробного исследования.

Россия как периферия мирового капитализма

Цивилизационная экономика

Одной из ключевых проблем современной России является нахождение нашей страны в статусе периферии мирового капитализма со всеми вытекающими негативными последствиями. Вхождение в мировое капиталистическое хозяйство сопровождалось радикальными неолиберальными реформами, ликвидацией единого советского государства, сломом плановой системы управления народным хозяйством, захватом власти и национальных богатств небольшой группой оппортунистически настроенной бюрократии и буржуазии. Такая цивилизационная катастрофа максимально ослабила некогда грозного соперника Запада. В результате отказа от национально ориентированной модели развития Россия была отброшена на много лет назад.

В теории империализма Д. Гобсона, а также В. Ленина, Н. Бухарина, Р. Люксембург и ряда других, в т. ч. современных марксистов, мировой капитализм предстал как система, в которой группа развитых западных государств господствует над всеми остальными странами. Так, британский экономист в труде «Империализм» отмечал, что под маской осуществления цивилизаторской миссии происходит паразитирование на зависимых странах [Гобсон, 1927]. В.И. Ленин описывал, как переход капитализма в стадию империализма сопровождается господством финансовой олигархии и монополий, вывозом капитала и борьбой за передел мира [Ленин, т.27, с.299–426]. Этот процесс является следствием стремления капитала к непрерывному расширению, отмеченному классиками [Маркс, Энгельс, т.23, с.244].

Эти представления получили свое развитие в концепции зависимого развития и теории центра-периферии в работах Р. Пребиша, П. Барана, С. Амина, Г. Франка, И. Валлерстайна и др. Суть заключается в том, что отсталость и нестабильность многих развивающихся стран стали результатом их интеграции в мировую экономику под давлением развитых стран. Мировая капиталистическая экономика четко разграничена на «центр» и «периферию», из которой ресурсы, капитал и лучшие кадры утекают в богатые страны. Если происходит приток капитала из развитых стран на периферию, то только с целью установления экономической зависимости, и ни о каком равноценном обмене речи не идет. П. Баран показал, что производство, организуемое иностранным капиталом в союзе с компрадорской буржуазией, способствует двойной эксплуатации, и очень малая часть прибыли используется для накопления [Vernengo, 2006]. Это является следствием закономерности распределения прибыли по силе капитала, свойственной буржуазному строю. Как итог, отставание только увеличивается, и догнать развитые страны становится принципиально невозможно. Как отмечал Самир Амин, производственная система в странах периферии не воспроизводит то, что было в центре на предыдущем этапе развития, эти системы различаются качественно [Кара-Мурза, 2002]. Зато усиливается неравенство и поляризация центр-периферия [там же]. Этому активно способствует глобализация. На рубеже 70—80-х гг. мирохозяйственные процессы стали доминировать над народнохозяйственными [Дзарасов, 2009, с.33]. Транснациональные корпорации выстраивают глобальные производственные сети, а процесс производства расчленяется на отдельные звенья с разной величиной добавленной стоимости [Дзарасов С., 2012, с.224]. Высокоприбыльная деятельность (услуги, финансы) сосредотачиваются в головных компаниях «центра», а трудозатратная (производство) – в периферии [там же]. С помощью патентов западные корпорации стараются укрепить свою власть над рынком.

А. Франк развивает мир-системный анализ [Семенов, 2003, с. 205–221]. В своих трудах он показывает, как неэквивалентный обмен способствует «развитию недоразвитости» (development of underdevelopment) и на более низких уровнях внутри страны [Миرونюк, 2001]. Внутри периферийных стран, как отмечали С. Амин и Ф. Кардозу, усиливается

социальная и политическая неустойчивость, а также разрастается компрадорская бюрократия, подавляющая недовольство [Tausch, 2003]. И. Валлерстайн в рамках мир-системного анализа относил Россию к странам-полуперифериям, видя фактор «ядра» в наличии военной мощи и особом географическом положении [Семенов, 2003, с.574]. Есть основания полагать, что наша страна все дальше закрепляется в качестве периферии. Многие специалисты (см. С. Карамурза, Ю. Мухин, Р. Дзарасов, С. Дзарасов, М. Делягин, Б. Кагарлицкий, Ю. Семенов) отмечают, что Россия в результате уничтожения СССР обрела все признаки периферийной, зависимой страны, о которых писали теоретики зависимого развития: вывоз капитала, деиндустриализация, экспортно-сырьевая ориентация, недоинвестирование, высокий уровень коррупции и теневой экономики и т. д. Развивая мысль А. Франка о воспроизводстве периферийности зависимой страны, можно выделить следующие уровни неравномерного распределения власти и ресурсов внутри страны: региональный, отраслевой, институциональный, социальный, военный и т. д. [Соколов, 2011 а]. Так, отрасли, ориентированные на экспорт, находятся в более привилегированном положении. Усиливается региональный контраст, который особенно заметен при сравнении жизни в столицах и в остальной России. Социальное расслоение достигло уровня африканских колоний, а основные национальные богатства находятся под контролем небольшой группы лиц. Примечательно, что при попытках развития государство дает предпочтение отдельным связанным с группами бюрократии институтам (оазисам благополучия развития), которым предоставляются большие привилегии и ресурсы в надежде, что они-то и вытянут страну вперед. То есть происходит анклавизация экономики на фоне деградации всего хозяйства в целом, примером чего являются и рассматриваемые в данной работе государственные корпорации.

Оценка потерь экономики

До сих пор Россия не достигла хотя бы даже советского уровня 1990 года по большинству показателей экономического развития. Советскую экономику принято критиковать за отсталость, однако даже при сохранении средних за период в 20 лет (1970–1989 гг.) «низких» темпов роста (4,4 % ежегодно, по данным ЦСУ РСФСР) к концу 2011 года ВВП страны должен был составить 236 % от уровня 1990 г. [Народное хозяйство... 1987; Соколов, 2011 а; Соколов, 2012]. А в реальности ВВП России в 2011 году, по данным Росстата, оказался лишь на 12 % выше, чем в 1990 году [там же]. То есть потери экономики за 20 лет составили 55 % ($112/247 - 100 \% = -55 \%$). Аналогичные расчеты показывают, что потери в промышленности составили 70 %, в инвестициях – 80, в сельском хозяйстве – 54, в реальных доходах населения – 28 % [там же]. Примечательно, что спад по промышленному производству и инвестициям был наиболее существенным.

Что касается качественной структуры экономики, то экспортно-сырьевая зависимость образовалась именно в 90-х гг. в результате реформ. Доля нефти и нефтепродуктов в экспорте в страны дальнего зарубежья составляла в 1990 году 27,1 % и выросла до 36,4 % в 2000 году и до 57,3 % в 2010 году [Соколов, 2012]. А доля машин и оборудования упала с 18,3 % в 1990 году до 7,5 % в 2000 г. и продолжала сокращаться до 4,6 % в 2010 г. [там же]. При этом значимость самого экспорта была невысокой – 6 % при СССР. Сейчас этот показатель вырос до 23 % [там же]. Оживление экономики в период 1999–2008 гг. и далее связано с ростом цен на энергоносители на мировом рынке. Цена на нефть подскочила с 13\$ за баррель в 1998 году до более чем 100–110\$ в 2011-м, то есть почти в 8 раз [там же]. При сохранении средних за 1970–1989 гг. темпов естественного прироста населения (+5,72 чел./1000) в России бы сейчас жило 172,7 млн чел. без учета миграции [Народное хозяйство... 1987]. Однако, по данным переписи, численность населения на конец 2011 г. составила всего 143,06 млн чел. [ЕМИСС, 2012] Таким образом, совокупные потери населения – 29,6 млн чел. Доходы 80 % населения

России без богатых выросли по сравнению с 1990 г. всего на 19 %. Совокупные потери доходов всего населения за 21 лет – 9,55 трлн \$ (в ценах 2011 г.) [там же]. В целом потери страны за 20 пореформенных лет превышают потери от Великой Отечественной войны. Все это говорит о гигантской цене, которую заплатила Россия за эксперимент по построению капитализма и включению в мировое хозяйство на условиях периферии.

Проблемы модернизации российской экономики

Россия по-прежнему находится в десятке стран-«лидеров» по уровню износа основных фондов. Российские федеральные ведомства оценивают данный показатель в 45–65 %, а ученые – минимум в 60–65 % [Чичкин, 2011]. Причем в машиностроении уровень достигает более 70 %, в то время как по группе БРИКС уровень износа ОПФ не превышает 35 % [там же]. В 1970 году 40,8 % мощностей имело возраст до 5 лет, а в настоящее время – лишь 9,6 % [Заславская, 2011]. Рентабельность активов российской экономики достигает порядка 7 %, в то время как банки готовы предоставлять кредиты крупнейшим заемщикам по ставкам в среднем не менее 8–10 %, причем на срок не более 1,5–2 лет [там же]. Запустить полноценный инвестиционный проект в таких условиях становится невозможным.

Технологически отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня, поэтому они не разрабатываются. Доминирующие собственники не заинтересованы в долгосрочном развитии. Уровень финансирования науки до сих пор в 3 раза ниже советского уровня [Соколов, 2012]. Если в СССР доля инновационно активных предприятий составляла около 50 %, то сегодня в России она не превышает 9,4 % [там же]. Общая доля стран СНГ на мировом рынке наукоемкой продукции по мере перехода к рыночной экономике уменьшилась, как минимум, в 20 раз – с 8 % (1990 год) до 0,3–0,4 % в последние годы [там же]. Большинство технологий и инноваций, создаваемых в России, имитационные, то есть являются результатами копирования зарубежных технологий [Полтерович, 2008, 2009]. По данным Росстата, доля принципиально новых технологий среди созданных составляет всего около 10 %. Россия ежегодно вынуждена выплачивать технологическую ренту за импорт разработок, который более чем в 2 раза превышает их экспорт [ЕМИСС, 2012]. Значительная часть средств, выделяемых формально на инновации, используется без всякого полезного эффекта с целью оптимизации налогов или ради личной выгоды. Доля таких фиктивных инноваций в России весьма высока.

В то время как развитые страны переходят к 6-му технологическому укладу, основу которого составляют информационные, нано – и биотехнологии, гелио – и ядерная энергетика и т. д., в России продолжается процесс архаизации производства. Зачатки 5-го технологического уклада, основу которого составляет микроэлектроника, в результате реформ в России погибли первыми. Попытки государства создать анклавные «институты развития» и сразу войти в 6-й уклад, учитывая выбранную модель зависимого развития экономики и отсутствие необходимой базы, могут оказаться неудачными. Так, несмотря на значительные затраты по «Стратегии развития науки и инноваций в РФ до 2015 г.», плановые показатели Стратегии достигнуты не были. Например, хотя доля инновационной продукции в производстве выросла с 5,4 % в 2006 г. до 6,1 % в 2011 г., доля технологически инновационной продукции в экспорте сферы производства сократилась с 12,5 % в 2003 г. до 4,9 % в 2011 г. [Индикаторы инновационной... 2007–2013]. По показателям инновационной деятельности Россия в разы отстает даже от стран Восточной Европы, и существенного сокращения отставания не наблюдается, несмотря на затрачиваемые государством огромные средства [там же]. Это говорит о низкой эффективности управления экономикой и низких шансах модернизировать экономику в условиях периферийности.

Олигархичность российской экономики

Полноценное сбалансированное развитие вряд ли возможно в условиях высокого уровня социального неравенства и высокой концентрации власти и капиталов у небольшой группы лиц. По данным Росстата, коэффициент дифференциации доходов населения в 1990 году составлял 4,4 раза, в 2010 году достиг уже 16,5 раза, а с учетом теневых доходов – более 40 [Соколов, 2012 д. л; ЕМИСС, 2012]. По расчетам академика РАН Д.В. Львова, около 15 % населения России незаконно присвоили практически все национальные богатства России [Львов, 2006].

Количество долларовых миллиардеров в России, по данным журнала Форбс, увеличилось с 8 на начало 2001 года до 96 на начало 2012 года, или в 12 раз [The World's Billionaires, 2013; Соколов, 2012]. Их общее состояние составило в 2011 году 376,1 млрд \$, или 20,3 % ВВП (55 % расходов бюджета, 102 % всех инвестиций), что в разы превышает аналогичные показатели США, Китая, ЕС и др. стран [там же; ЕМИСС, 2013]. Из этих 96 миллиардеров 2/3 разбогатели в результате приватизации и благодаря покровителям среди высших чиновников России [The World's Billionaires, 2013: Рейтинг российских... 2011; Соколов, 2012]. Только 28 миллиардеров создавали свой бизнес с нуля. Бизнес 57 топ-олигархов связан с экспортно-сырьевым сектором [там же]. Примечательно наличие в списке 10 членов партии власти.

Чтобы сравнить концентрацию богатств у элиты разных стран, можно подсчитать уровень олигархичности экономики [Балацкий, 2008]. Коэффициент олигархичности мы будем рассчитывать как отношение суммарного состояния топ-100 (или топ-40) богачей страны к ее ВВП. Согласно оценке автора данных строк, в России этот показатель составил в 2012 году 20,5 % (в США – 6,7, в Китае – 4,9, в мире в целом – 2,5 %) [Соколов, 2012]. Самым олигархичным регионом в мире является СНГ: состояние топ-40 богачей СНГ – 16 % ВВП, в Африке – 3,5 % [там же]. При этом в подавляющем большинстве стран используется прогрессивная шкала налогообложения [там же]. По данным ВЦИОМа, 67 % граждан России убеждены, что олигархи нанимают высших государственных чиновников для решения собственных проблем [Самые богатые... 2006]. Так, в 2008–2010 гг. средства Резервного фонда активно тратились на помощь частным структурам олигархов [Киселева и др., 2008]. Вероятно, без подобных денежных вливаний контролируемые ими через офшоры российские предприятия могли бы встать, ведь олигархи скорее урежут рабочих, чем собственное потребление. Однако возникает множество сомнений по поводу рациональности расходования выделенных средств, а главное, в целом эффективности модели олигархического капитализма и способности «эффективных менеджеров» справиться с управлением крупными секторами экономики.

Утечка капитала и офшоризация экономики России

Под предлогом необходимости повышения инвестиционной привлекательности российской экономики для западного капитала продолжают проводиться неолиберальные внешне-экономические реформы. Однако по-прежнему наблюдается картина, обратная заявленным целям, – утечка капитала из России за рубеж. Даже государственные корпорации порой вывозят активы на Запад или в офшоры. Правительство практиковало размещение Резервного фонда в западную экономику вместо российской. Объясняется это не только неблагоприятными климатическими условиями, предполагающими повышенные расходы, которые могут оказаться невыгодными инвестору [см. Паршев, 2007]. Дело также не только в недостаточной политической стабильности, высоких рисках неопределенности, коррумпированности чиновников и т. д. Все это играет определенную роль, однако главная, принципиальная причина вывоза капитала в том, что это неизбежное следствие встраивания в мировую систему в каче-

стве страны-периферии. По данным Росстата, за 1995–2011 гг. отток капитала из России составил \$721,7 млрд [рассчитано по: ЕМИСС, 2012].

Приток финансовых ресурсов в основном носит краткосрочный и спекулятивный характер и часто связан с активностью фирм, зарегистрированных в офшорах. Офшор является особой территорией, в которой иностранным компаниям предоставляются налоговые и прочие льготы и обеспечивается высокая финансовая скрытность их деятельности. Офшорными территориями могут быть «налоговые гавани» (островные государства), льготные юрисдикции (льготы для определенных видов деятельности, например, Швейцария, Нидерланды) и офшорные территории (образования в каком-либо государстве) [Хаймович М., Хаймович Д., 2012, с. 387–389]. По данным исследования Global Financial Integrity, в число стран с наибольшим объемом нелегальной утечки финансов в 2000–2008 гг. входят: Китай – \$2,18 трлн, Россия – \$427 млрд, Мексика – \$416 млрд и развивающиеся страны [Kar, Curcio, 2011, с. 19]. С 1994 по 2011 г. из России нелегально было вывезено \$211,5 млрд, а легально – еще \$782,5 млрд [Kar, Freitas, 2013, p.13]. Таким образом, общий отток капитала за 18 лет составил около \$1 трлн, большая часть покинула страну в 2007–2011 гг. [там же]. Основным методом нелегального вывода денег из России – учреждение российскими коммерческими структурами дочерних компаний в Европе и в офшорах, создание российскими корпорациями собственных «карманных банков», которые совершают крупные денежные трансферты, и др. [там же].

Financial Secrecy Index оценивает уровень финансовой скрытности. Доля стран со средним и высоким уровнем финансовой скрытности (51–100 баллов: Швейцария, Австрия, Кипр, Нидерланды, Великобритания, Сент-Китс и Невис, Виргинские о-ва и др. офшоры) в общем объеме потоков иностранных инвестиций из России в 2011 г. равна 73 %, а в Россию – 72 % [рассчитано автором по: ЕМИСС, 2012]. Причем капиталы не задерживаются в офшорах и быстро мигрируют. Часто капитал возвращается обратно в Россию из солидной юрисдикции как иностранный. Тем самым бизнес старается запутать следы теневых схем, уклониться от налогов, избежать ответственности и при этом выглядеть респектабельно. По словам депутата ГД, 95 % российской промышленности принадлежит офшорам и другим иностранным компаниям [95 % российской промышленности... 2010]. 40–50 % бюджета Россия теряет за счет того, что существенная часть прибыли уводится от налогов с помощью офшорных схем [Кому принадлежит... 2011].

Использование офшорных схем является очень распространенным способом вывода средств из российских корпораций [Дзарасов, Новоженев, 2009, с. 204]. Т. Долгопятова отмечает, что сложившаяся в России модель неформального контроля над высококонцентрированными капиталами характеризуется непрозрачностью прав собственности, сокрытием истинных владельцев за многозвенной (5–6 и более уровней) цепочкой аффилированных лиц, фирм, офшоров, а также многоступенчатыми системами управления компаниями. Причем ощутимого сокращения числа этих уровней пока не наблюдается [Долгопятова, 2003, с. 28]. Во-первых, инсайдеры часто используют цепочки офшорных и фиктивных фирм для вывода активов, концентрации доходов, отмывания денег и прочих махинаций. Во-вторых, тем самым обеспечивается защита от риска посягательств извне со стороны конкурентов и государства.

Отработаны различные офшорные схемы, позволяющие контролерам бизнеса избегать уплаты налогов и максимизировать личные выгоды: а) торговая схема (продажа продукции по заведомо заниженной цене), б) строительная схема и схема оказания услуг со сверхзатратами, в) кредитная схема (выдача займа, возврат которого заведомо не планируется), г) схема с предоплатой (аналогично), д) схема с дочерними фирмами, е) лизинговая схема с арендой оборудования и др. [Хаймович М., Хаймович Д., 2012, с. 389–392]. С извлечением и выводом средств тесно связано уклонение от уплаты налогов и «отмывание» теневых доходов. Для этого используются: а) сделки без документального подтверждения; б) необоснованные изъятия средств, скидки, штрафы; в) искажение экономических показателей; г) занижение налогооблагаемой

прибыли путем неправомерного отнесения на себестоимость затрат, неправильной переоценки и т. д.; д) занижение стоимости реализованной продукции; е) невыгодный заем, аренда, лизинг; ж) экспорт с занижением налогооблагаемой базы; з) необоснованные дивиденды и бонусы; и) трансфертное ценообразование и др. [там же, с. 368–377]. Выделяются и другие механизмы вывода средств [Устюжанина, 2008, с. 636–652]. «Отмывание» доходов связано с сокрытием источника их получения, для чего используются различные пути: а) распыление рентных потоков на более мелкие в разных банках; б) массовая контрабанда денег; в) вложения наличности в бизнес с интенсивным денежным потоком; г) использование трастовых фондов и компаний-«пустышек»; д) выкачка средств в офшоры; е) вложения в недвижимость; ж) черная зарплата; з) фиктивные сделки, кредиты и др. [Хаймович М., Хаймович Д., 2012, с. 380–381].

А. Скоробогатов отмечает, что на обслуживание процессов перераспределения и сокрытия инсайдерской ренты ориентирована значительная часть российских финансовых институтов [Скоробогатов, 1998].

Неинвестиционный рост финансовой системы был реакцией на открывшиеся широкие возможности извлечения крупных рентных доходов. А поскольку банки не кредитуют производство, а, прежде всего, ищут трансферты, их деятельность является не только бесполезной с точки зрения общества, но и вредной [там же].

По мнению главы страны, офшоризация препятствует нормальному деловому климату и привлечению серьезных инвестиций. Как мы убедимся в дальнейшем, инсайдеры госкорпораций также используют офшорные схемы, причем практически в открытую.

Корпорации и «захват государства»

Экономический оппортунизм

Конфликт нормальной хозяйственной деятельности и стремления к наживе был отражен еще в работах Аристотеля. Он противопоставил экономике (искусству ведения хозяйства) так называемую «хрематистику», для которой накопление богатств является самоцелью. Синонимом этого термина у Маркса был капитализм с его стремлением к безудержной наживе. М. Вебер отмечал, что экономический авантюризм направлен не на нормальное хозяйствование и принесение в конечном итоге общественной пользы, а на получение максимально возможной наживы любым путем: с помощью насилия, обмана, спекуляций, подкупа представителей властей и др. [Вебер, 1990, с. 47–53, 79–78]. В экономической литературе все чаще уделяется внимание аспектам этой проблемы. Используются такие термины, как экономический оппортунизм, рентоориентированное поведение, захват государства и т. д. В неолиберальной теории основной акцент делается на оппортунизме бюрократии и менеджеров, которые ущемляют права собственников, в то время как институционалисты и посткейнсианцы склонны считать, что акционеры ориентированы на краткосрочную прибыль. Марксистская школа заостряет внимание на эксплуатации труда и проблеме рентных отношений при капитализме, полагая, что присвоение прибавочной стоимости происходит по силе капитала.

В теории транзакционных издержек оппортунизм рассматривается как стремление к личной выгоде при отсутствии каких-либо моральных ограничений. С точки зрения классика нового институционализма О. Уильямсона, экономический оппортунизм является примитивной и безудержной формой эгоизма, т. е. следования экономического агента своим личным интересам [Уильямсон, 1993]. Причем оппортунисты следуют своим интересам часто обманчивым путем, далеко не ограничиваясь только его явными формами. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться до заключения сделки и после (*ex ante* и *ex post*). «В общем случае оппортунизм означает *предоставление неполной или искаженной информации*» (курсив мой. – А.С.) [там же]. Это обуславливает возникновение асимметрии информации, которая существенно усложняет задачи экономической организации. В результате заинтересованные стороны могут быть ущемлены в своих правах, понести потери от неполного или некачественного выполнения работ, нарушения явных и неявных контрактов и т. д. С точки зрения макроэкономического эффекта, оппортунизм ведет к росту транзакционных издержек, т. к. экономические агенты вынуждены закладывать в стоимость сделки риск оппортунистического поведения и тратить средства для оценки степени оппортунистичности своего партнера. Г. Паркер приводит пять наиболее типичных примеров экономического оппортунизма: а) неблагоприятный отбор вследствие асимметричности информации; б) риск безответственности (моральный риск); в) своевременно невыявленная эксплуатация («*last-period exploitation*»); г) нарушение контрактных обязательств; д) халатность и уклонение от исполнения служебных обязанностей (в т. ч. неэффективная зарплата) [Parker, 2004, p. 21]. Фосс, Кляйн и другие ученые полагают, что спектр оппортунизма поведения более широкий [Foss, Klein, 2009].

Менеджеры корпораций пользуются своим положением и возможностями по управлению финансами таким образом, чтобы максимизировать свои собственные выгоды за счет партнеров и акционеров [Watts, Zimmerman, 1986]. Они пользуются асимметрией информации между инсайдерами и аутсайдерами и манипулируют данными финансовой отчетности таким образом, чтобы это способствовало их благополучию, получению привилегий и финансирования на выгодных условиях [Sun, Rath, 2008]. Инвесторы и акционеры в итоге вводятся в заблуждение из-за недостоверности сообщаемой отчетной информации. Если благополучие менедже-

ров привязано к тем или иным показателям отчетности, то они будут склонны манипулировать ею так, чтобы продемонстрировать, что ситуация лучше, чем есть на самом деле. Любопытна политическая гипотеза оппортунистического поведения управленцев, которая предполагает такие манипуляции менеджеров, которые бы позволили не привлекать лишнего внимания к компании со стороны общества и государства [Deegan, 2009]. Тем не менее недостатком т. н. «новой институциональной школы», к которой принадлежат упомянутые работы, является сужение отмеченных выше взглядов на оппортунизм до поведения только наемных менеджеров.

Конфликт инженерной и денежной логики в корпорации

Родоначальники институционализма считали основными носителями интересов краткосрочной наживы собственников, которых в первую очередь интересуют дивиденды и наибольшая прибыльность портфеля ценных бумаг. Т. Веблен и Д. Коммонс отмечали конфликт производственной (инженерной) и предпринимательской (денежной) логики в корпорации [Веблен, 2007; Коммонс, 2011; Биншток, 2006, с.126–153]. Он возникает в результате противоречия интересов долгосрочного развития предприятия и извлечения сиюминутной выгоды из него. Г. Минз и А. Берл в труде «Современная корпорация и частная собственность» (1932) выявили такое явление в крупных западных компаниях, как отделение прав собственности от функций управления [Berle, Means, 2009]. Дальнейшие исследования Д. Бернхейма выявившие усиление власти менеджеров, дали основания говорить о «революции управляющих» [Orwell, 1955]. В некоторой мере это воспроизводит Марксово деление капитала на капитал-собственность и капитал-функцию [Маркс, Энгельс, т. 25, ч. 1, с. 406–429]. Активное развитие фондового рынка способствовало тому, что акционер все больше сосредотачивался на формировании оптимального портфеля инвестиций и увеличении краткосрочной прибыли. В то же время менеджеры корпораций, желавшие продвижения по службе, привилегий, высокого статуса и окладов, ориентировались на долгосрочный рост и усиление монопольной власти над рынком. Долгосрочное развитие корпорации обеспечивается масштабными капиталовложениями, и на эти цели направлялась большая часть прибыли после уплаты дивидендов [Дзарасов, 2009, с. 22–30].

Финансисты заинтересованы в частой изменчивости ситуации на рынке, что стимулирует рост их доходов [Веблен, 2007, с. 30]. Сегодня можно отчетливо видеть, как в результате финансовой глобализации капитализма происходит обострение этого негативного явления. Благоприятные условия производительной активности формируются не бизнесменами, а теми, кто непосредственно занят в производстве – изобретателями, инженерами, специалистами и др. [там же, с. 34–35]. В то время как мотивация бизнесмена заключается в усилении своей власти над бизнесом и перераспределении доходов рентабельных фирм с целью извлечения наибольшей личной выгоды, а не общественной пользы [там же, с. 34–54,71]. В труде Д. Бернхейма «Революция управляющих» отмечается, что властные полномочия менеджеров в США все больше расширились [Orwell, 1955]. Крупный бизнес в послевоенный «золотой век» американского капитализма описывается посткейнсианской моделью мегакорпорации А. Эйхнера (см. ниже), которая также связывает долгосрочный рост и благополучие менеджеров с инвестициями. Однако после 1980-х гг. с ростом финансовализации капитала наблюдалось такое явление, как «контрреволюция акционеров», когда вновь начали преобладать интересы собственников [Дзарасов, 2013].

В трудах российских экономистов также часто поднимается проблема антагонизма интересов управленцев и собственников [Дзарасов, Новоженев, 2009; Клейнер, 2011 и др.]. Клейнер выделяет 4 группы сил в корпорации: собственники, менеджеры, владельцы знаний (специалисты) и рабочие [Клейнер, 2011 и др.]. В российских условиях последние оказываются

под двойным гнетом, так как собственник обладает практически неограниченными правами и успешно сочетает их с безответственным отношением к предприятию. Часто доминирующие группы неформально контролируют активы и стремятся хищнически выводить их, что усиливает конфликт [Дзарасов, Новоженев, 2009].

Рентоориентированное поведение

Деятельность экономических агентов, направленную на получение выгод не в результате нормальной экономической продуктивной деятельности, а путем различных манипуляций, в частности законодательными, экономическими и пр. условиями, иногда называют термином рентоориентированное поведение (*rent-seeking behaviour*). Как явление рентоориентированное поведение было описано в 1967 году в работе Г. Таллока при анализе потерь благосостояния от тарифов и монополий, а сам термин «*rent seeking*» ввела Э. Крюгер [см. Таллок, 1967; Таллок, 2011; Krueger, 1974]. Неоклассики и неонституционалисты при изучении изъятия ренты рассматривают присвоение излишков ресурсов сверх нормальной прибыли. Они утверждают, что рента как таковая не существует в нормально функционирующей рыночной экономике, так как рыночные механизмы вытесняют любой избыточный доход [Латков, 2008]. Рентные доходы возникают только в условиях ограничения конкуренции под воздействием государственной бюрократии и монополистов. Однако эта точка зрения оспаривается. Посткейнсианцы и марксисты делают акцент на неравномерном распределении ресурсов по силе капитала и степени господства корпорации на рынке. По М. Калецкому, именно степень монополизма на рынке (или силой капитала) определяется величина присваиваемой прибыли [Дзарасов, Новоженев, 2009, с. 23–24]. Особенно остро эта проблема стоит в отношениях центра-периферии. Чем слабее противостояние господствующим транснациональным группировкам капитала со стороны профсоюзов, государства, отечественного производителя, тем сильнее их потери. Есть немало примеров успешного государственного воздействия на экономику, которое позволяло эффективно решать важные задачи. Одновременно можно наблюдать высокую степень оппортунизма в странах с рыночной экономикой, где происходит не вытеснение неких излишков, а перераспределение доходов по силе капитала.

На микроэкономическом (вернее «наноэкономическом») уровне, рассматривающем экономику физических лиц, также реализуется принцип присвоения ренты по силе капитала (степени господства над финансовыми потоками) [Дзарасов, 2009; Клейнер, 2004]. В современном контексте рентоориентированное поведение обычно связывается с использованием механизмов внеэкономического принуждения, монопольного положения, властных и иных полномочий для цели личного обогащения сверх нормального уровня. В результате такой непроизводительной экономической деятельности растрачиваются ценные ресурсы, которые могли бы в иных обстоятельствах служить производству дополнительных благ и услуг [Полищук, 1996, с. 7]. То есть рента также трактуется как разница между альтернативной стоимостью использования ресурса и фактически получаемым доходом его владельца [Латков, 2008].

При хозяйственном поведении агентов происходит создание дополнительной стоимости, что способствует росту благосостояния общества. Рентоориентированное поведение же нацелено на перераспределение в чью-либо пользу уже созданного. Это влечет значительные потери для общества. С одной стороны рентоориентированный агент будет вкладывать средства в обслуживание изъятия ренты [Дзарасов, Новоженев, 2009]. С другой – контрагенты и государство будут вынуждены тратить средства на оценку рисков, предотвращение потерь и защиту от них вместо производства новой стоимости. В рентоориентированной экономике нет стимулов к снижению издержек, внедрению высоких технологий и долгосрочных инвестиций, поскольку РОП, как правило, краткосрочно ориентировано. Инвестиции могут распределяться не по критериям эффективности, а исходя из необходимости поддержать «свои» фирмы. В такой эконо-

мике высоки риски капиталовложений, ведь права собственности становятся условными. Важную роль начинают играть неформальные отношения и покровительство со стороны органов власти (см. далее). Рентоориентированное поведение имеет негативный мультипликативный эффект, когда извлечение ренты одними агентами создает стимулы для аналогичного поведения других во все возрастающем масштабе, что повышает масштабы общественных потерь. Например, по данным Global Financial Integrity, при 1 % прироста теневой экономики рост незаконного движения капитала составляет 7 % [Kar, Freitas, 2013].

Согласно марксистам, капитал стремится к постоянному расширению и захвату все большего объема прибыли. По аналогии у рыночных (капиталистических) отношений есть стремление к экспансии в других, помимо экономики, сферах: государственном управлении, политике, науке, культуре и т. д. (это явление в литературе описывается как «глобально-рыночный империализм»). Так как правила устанавливает государство, то, в первую очередь, от качества бюрократии зависит эффективность управления экономикой. Чем безответственнее бюрократия, чем больше она настроена на извлечение ренты, нежели на выполнение общественно полезных задач, тем масштабнее это явление во всех других сферах жизни общества. Верно и обратное. Если система наказания-поощрения выстроена эффективно, то государству становится значительно легче справиться с изъятием ренты и в других областях. Поэтому особенно деструктивной является коррупция чиновников, когда государственные ресурсы перераспределяются в частных интересах, а небольшая группа лоббистов получает возможность манипулировать экономическими и институциональными условиями, создавая неоправданные ограничения и привилегии. Статусно-административная (политическая) рента связана с использованием бюрократией властных полномочий и административного ресурса для монополизации властных полномочий и извлечения выгоды [Латков, 2008]. Административный ресурс проявляется через ограничение конкуренции и одновременно предоставление избранным лицам преимуществ.

Некоторые исследователи обнаружили, что рентоориентированное поведение государственной бюрократии может приводить к подъему стоимости производства общественных благ [Niskanen, 2007]. Нередко изъятие ренты в области налогов приводит к недополучению доходов бюджета.

Рентоориентированное поведение бюрократии очень часто приводит и к нарушениям прав и свобод граждан, возникающим вследствие несправедливого перераспределения, ограничения конкуренции в экономике, политике и общественной жизни, реализации интересов монополистов в экономике в ущерб интересам потребителей товаров или услуг [Коррупция и права человека... 2012, с. 21–22].

Когда рентоориентированные бизнес и бюрократия, призванная регулировать его деятельность, образуют стратегическую коалицию, появляется явление, описываемое в науке как «приватизация институтов власти» или «захват государства» («state capture»). Оно представляет собой изменение институциональной системы и использование государства для обслуживания интересов доминирующих групп [Хелман, Кауфман, 2012; Hellman et al., 2000]. Оно может принимать различные формы: от получения контроля над органами власти и экономикой отдельными индивидами до развития олигархии и нефеодалных структур бенефициаров [Sutch, 2010].

Выделяется два подхода в изучении теории захвата государства: на микроуровне и на макроуровне [Воробьев, 2012]. На микроуровне захват государства рассматривается как деятельность отдельных лиц и корпораций по отношению к государству ради личной выгоды. Методы воздействия могут быть самые разные: а) скупка государства (формирование собственных правил игры); б) административная коррупция (использование административных возможностей бюрократии); в) влияние (неформальное воздействие на чиновников). На основании данного подхода проводится специальное исследование Business Environment and

Enterprise Performance Survey (BEEPS). Во втором направлении акцент сделан на «предложения захвата» и искажениях институциональной системы [там же]. Анализ сфокусирован на тех государственных институтах, которые сконфигурированы таким образом, что позволяют «захватить» их. В качестве примера подобных явлений Брушт приводит российское государство [Bruszt, 2001]. Э. Кампос и С. Прадхан приходят к выводу, что приватизация государства распространена в тех странах, которые зависимы от экспорта сырья. Кроме того, правительства, рассчитывающие на ренту за природные ресурсы, менее подотчетны обществу и чаще подвержены захвату [Многоликая коррупция... 2010, с. 137]. На Западе мы также можем наблюдать, как государственные органы фактически обслуживают интересы крупных корпораций и финансовой олигархии. Есть основания полагать, что капитализму с его господством интересов частной выгоды органически присуще явление «захвата государства», причем наиболее значительно это явление на периферии. Система власти в России и многих других зависимых странах вполне соответствует тезису К. Маркса о государстве как частной собственности бюрократии [Маркс, т. 1, с. 270–273].

* * *

Итак, государство, в котором рентные отношения становятся системообразующими, обречено на деградацию и неэффективность. Например, по оценке замминистра финансов РФ О. Сергиенко, не более чем в 30–50 % принятых стратегических документах, которые поступают в Минфин из других министерств, были поставлены задачи, которые были в итоге выполнены и исполнение которых контролировалось [Куликов, 2011]. В качестве подтверждения можно привести пример значительного расхождения плановых и фактических показателей «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года» [Стратегия инновационного развития... 2010, с.101–105]. Захват государства опасен также тем, что приводит к падению легитимности государственных институтов. В труде М. Олсона «Возвышение и упадок наций» показано, что, как только в стране начинают доминировать организованные рендоориентированные группы, государство теряет экономическую жизнеспособность и приходит в упадок [Олсон, 2013]. Страны, в которых рушится такой политический режим, паразитировавшие на его основе кланы уходят в небытие, имеют возможность радикально повысить производительность и увеличить национальный доход, поскольку начинают «с чистого листа» [там же; Мокуг et al., 2007].

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.