

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ И ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ФАКТОРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ИЗДЕРЖКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Александр РАДЫГИН

доктор экономических наук,
декан экономического факультета
АНХ при Правительстве РФ,
член совета директоров ИЭПП

Оικονομία • Πολιτικά

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ • ΠΟΛΙΤΙΚΑ

1. Основные тенденции государственной имущественной экспансии 2000-х годов

Одной из характерных тенденций 2000-х годов стали попытки укрупнения находящихся под контролем государства хозяйственных структур, консолидации государственных пакетов акций и унитарных предприятий под эгидой государственных холдингов. Эти процессы сопровождались выборочными жесткими акциями государственных органов против ряда крупнейших частных компаний, усилением контроля в компаниях со смешанным капиталом, установлением определенных неформальных правил во взаимоотношениях частного бизнеса и власти. В плане частного сектора более явным стало деление крупнейших компаний (групп) на лояльных (доверенных) и на всех прочих, на «государственников» и «космополитов». Тенденция к усилению государственного контроля в экономике (корпоративном секторе), отмеченная еще для 2000—2001 годов, к 2007—2008 годам приобрела более выраженный характер.

Политика государственной экспансии в России нигде и никогда прямо не декларировалась — и не могла декларироваться одновременно с заявлениями о дальнейшем продвижении к конкурентной рыночной экономике, де бюрократизации и административной реформе. Тем не менее можно утверждать, что тенденция к «государственному

капитализму» в его специфическом российском варианте является одной из ключевых институциональных тенденций 2000-х годов¹.

Специфика деятельности государства на рынке корпоративного контроля обусловлена реализацией трех ключевых функций: приватизационные продажи, приобретение (административными или рыночными методами) тех или иных активов, регулирование (законодательство, ведомственный контроль, правоприменение). Если та или иная модель регулирования рынка корпоративного контроля (при всех национальных особенностях) является неременным атрибутом любой относительно развитой правовой системы, то реализация первых двух функций (не в качестве разовых актов, а как компонент экономической политики) может быть связана только с относительно коротким историческим периодом. Как правило, их реализация возможна лишь на альтернативной основе (в силу, например, идеологических предпочтений правящей партии), а выбор зависит от широкого комплекса экономических, правовых, исторических и этических традиций в конкретном обществе. Особенностью России середины 2000-х годов стало параллельное развитие обоих процессов.

К концу 1990-х — началу 2000-х годов государственное присутствие в корпоративном секторе, формально весьма обширное (исходя из количественных характеристик), было сильно распылено в виде многих тысяч разрозненных, плохо или полностью неуправляемых унитарных предприятий и пакетов акций недавно созданных акционерных обществ практически во всех отраслях хозяйства. Интегрированные структуры, созданные по инициативе государства и с его участием на начальном этапе приватизации, действовали в основном в топливно-энергетическом комплексе, представляя также естественно-монопольные виды деятельности.

Период 2000—2004 годов характеризовался определенными усилиями по повышению эффективности управления распыленными активами путем их интеграции в государственные холдинговые структуры в таких отраслях, как атомная энергетика, железнодорожный транспорт, оборонная и алкогольная промышленность, обеспечение функционирования воздушного и морского транспорта, почтовая связь. Увеличение государственной доли в капитале отдельных компаний вне рамок интеграционных процессов было исключением и носило единичный характер. Параллельно с этим начался (с различной степенью интенсивности) процесс реструктуризации естественных монополий.

Явная тенденция к ужесточению государственного контроля через укрупнение хозяйственных структур в определенном смысле идеологически *проецируется* и на частные компании. Это связано в том числе и с объективными ограничениями для прямой государственной имущественной экспансии. Создание в 2000 году крупнейшего алюминиевого холдинга «Российский алюминий» вряд ли было бы возможно без санкции государства на высшем уровне. Последняя же предполагает абсолютную прозрачность *a priori* (не для публики, но для государства), в том числе в отношении реальных владельцев (бенефициарных собственников). После первых шагов по консолидации государственных активов и демонстрации силы в отношении частных компаний применительно к 2001—2002 годам можно говорить о формировании *альтернативного стратегического подхода*, основанного на использовании

¹ См. также: *Радыгин А.* Россия в 2000—2004 годах: на пути к государственному капитализму? // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 42—65; *Мальгинов Г., Радыгин А.* Рынок корпоративного контроля и государство // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 62—85; *Абрамов А., Радыгин А.* Финансовый рынок России в условиях государственного капитализма // Вопросы экономики. 2007. № 6. С. 28—44.

отдельных частных компаний (групп) как «доверенных» управляющих федерального центра в конкретном регионе или отрасли. Выгоды частных групп в данном случае также очевидны и связаны уже не с безнаказанностью осуществления тривиальных «серых» схем, а с наличием «карт-бланш» на экспансию при политической поддержке федерального центра.

Еще в 2002 году началась апробация метода, получившего название «собственность в обмен на свободу» (пример — СИБУР). Дело компании «ЮКОС» с последующим банкротством и перераспределением активов (2003—2006 годы) стало апофеозом политики силового перераспределения собственности в пользу прогосударственных хозяйственных структур, причем в наиболее жестком варианте по сравнению с вышеназванным².

Одновременно уже в 2003—2004 годах началось формирование некоего «ядра» государственной экспансии и контроля, куда входят «Газпром» и «Роснефть» в тандеме с несколькими лояльными нефтяными компаниями, а также некоторые структуры ВПК. В этом контексте также становятся понятны практически «нулевые» перспективы какой-либо серьезной реформы РАО «Газпром». Помимо непосредственной «накачки» узкого круга государственных компаний новыми активами в течение всего периода 2003—2008 годов, важным направлением государственной экспансии (с опорой на государственные и лояльные компании) стали лицензии и аукционы в нефтегазовом секторе.

Безусловно, было бы некорректно рассматривать многие решения в сфере экономической политики лишь в контексте государственной экспансии. Целый ряд из них можно оценить как однозначно позитивные независимо от того, представляют ли они собой инструмент противоборства, ведомственную дань указаниям свыше или же базируются на здравом смысле инициаторов: попытки радикальной реформы системы ГУП начиная с 2003 года, меры по закрытию внутренних офшоров (после вступления в силу поправок к главе 25 Налогового кодекса РФ с 1 января 2004 года), меры по ограничению толлинговых схем и другие.

Еще в 2003—2004 годах обсуждение проблем имущественной экспансии государства и, более широко, государственного капитализма как факторов, значимых для экономики России, вызывало в ряде случаев весьма резкое отторжение у некоторых исследователей, хотя развитие указанных процессов началось уже с 2000 года. На наш взгляд, 2005 год стал переломным — с этого времени следует говорить *не просто о расширении прямого государственного присутствия в экономике, но об устойчивой тенденции к доминированию государства в ряде ведущих отраслей российской экономики.*

² Вследствие значительного числа имеющихся комментариев нет необходимости рассматривать это дело подробно, поэтому ограничимся несколькими общими замечаниями. Весьма легко допустить, что руководители и собственники компании действительно совершали противоправные действия — в сфере налогов, использования бюджетных средств, вывода активов, трансфертных цен в ущерб другим акционерам и т. п. В этом случае действия прокуратуры и последующие судебные разбирательства не только законны, но и необходимы. Но все это верно в одном случае — если информант не носит селективного характера. При любых обстоятельствах «дела ЮКОСа» не стоит забывать о том, что подавляющее большинство крупнейших представителей бизнес-сообщества России (в том числе верхушка РСПП, декларировавшая в свое время свою приверженность «общепризнанным моральным правилам и нравственным нормам») культивировали «доверительные» отношения с бюрократией на федеральном и региональном уровнях на протяжении всех лет российских реформ — во время приватизации и на всех ее этапах, эксплуатации пирамиды ГКО в 1993—1998 годах, в ходе «залоговых» аукционов, при распределении бюджетных средств, в кредитно-финансовой сфере и банковском секторе, во внешнеэкономической сфере, вывода активов в ущерб другим акционерам и кредиторам и обосновывая это судебными решениями, развязывая «войны компромата» и т. д.

Из особенностей имущественной экспансии 2005—2008 годов прежде всего необходимо выделить следующие:

- активизация крупнейших госхолдингов на рынке корпоративного контроля («Газпром», «Роснефть»);
- вовлечение в процессы имущественной экспансии новых игроков (ФГУП «Рособоронэкспорт», РАО «ЕЭС России» (прекратило свое существование 1 июля 2008 года));
- выход энергетических и оборонных госхолдингов за пределы традиционной «специализации»;
- экспансия за пределы ТЭК, хотя говорить о формировании многоотраслевых конгломератов пока преждевременно;
- снижение значимости политики интеграции миноритарных активов;
- расширение использования таких методов, как доведение размера доли в уставном капитале компаний до мажоритарного контроля;
- смещение интереса от активов «проблемных», или «недобросовестных», с точки зрения госструктур, компаний к активам «нейтральных», или «лояльных», собственников;
- активное участие крупнейших госбанков (кредитование, гарантии, прямая скупка акций) в процессах расширения государственного участия в капитале компаний;
- необходимость согласования с политическим руководством планируемых крупных сделок как внутри страны, так и с участием зарубежных компаний;
- формирование в 2007—2008 годах государственных корпораций на исключительных с правовой точки зрения условиях;
- непрозрачность финансирования большинства крупнейших сделок (в той их части, которая может быть отнесена к рыночным), прежде всего с точки зрения участия государства средствами бюджета или гарантиями по кредитам³.

В 2007—2008 годах — в ходе обсуждения долгосрочных планов «инновационной институциональной среды» — государство гораздо больше внимания уделяло финансовым и регулятивным (дирижистским) аспектам экономического роста, нежели институциональным⁴. В частности, характерной чертой 2007 года стал очевидный переход в бюджетной политике к массивной бюджетной экспансии, что проявлялось прежде всего посредством накачки деньгами «институтов развития» и создания государственных корпораций. Подобное развитие событий вполне естественно в условиях мощного притока «дешевых денег», который продолжал захлестывать страну на протяжении нескольких лет. Непосредственными результатами пока что являются лишь раскручивание инфляции и дальнейшее торможение институциональных реформ.

Принципиально новым моментом стало появление в 2007—2008 годах сразу нескольких государственных корпораций, таких как «РоснаноТех», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», «Олимпстрой», «Ростехнологии», «Росатом» и др. Эти структуры заметно различаются по характеру своей предполагаемой деятельности. «Олимпстрой» и «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» нацелены на реализацию конкретных проектов, имеющих заявленный временной горизонт. «РоснаноТех» должен занять свое место в инструментарии

³ См. также: *Радыгин А.* Стабильность или стагнация? Долгосрочные институциональные проблемы развития российской экономики // *Экономическая политика.* 2007. № 1. С. 23—47.

⁴ Подробно см.: *Мау В. А.* Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // *Российская экономика в 2007 году. Тенденции и перспективы.* М.: ИЭПП, 2008. С. 30—49.

стимулирования инновационной деятельности, а «Банк развития и внешне-экономической деятельности» — в инструментарии стимулирования экспорта продукции обрабатывающей промышленности и запуска капиталоемких инфраструктурных проектов. «Росатом» является сугубо отраслевой организацией. «Ростехнологии» представляют собой очевидный конгломерат, который должен объединить активы (после акционирования) ФГУП «Рособоронэкспорт» и претендует на сотни других объектов⁵.

В количественном плане общая динамика государственного сектора российской экономики за 2007—2008 годы характеризуется теми же основными тенденциями, что и в предшествующие несколько лет: формальным сокращением числа унитарных предприятий, продолжением интеграции принадлежащих государству активов в холдинговые компании, продолжением деятельности уже существующих холдингов с участием государства по расширению масштабов своего бизнеса и его диверсификации путем поглощений и слияний, вертикальной и горизонтальной интеграции и т. д. В 2007 году совокупная доля АО, где государство как акционер может осуществлять полноценный корпоративный контроль вследствие обладания контрольным или стопроцентным пакетом акций, впервые с конца 1990-х годов превысила половину всех хозяйственных обществ с его участием⁶.

В целом, по имеющимся количественным оценкам, доля акций российских компаний, принадлежащих государству, в 2006 году составляла 29,6%, в начале 2007 года — 35,1%⁷. К началу 2008 года «глубина концентрации собственности» в руках государства в рамках базы «Эксперт—400» составила примерно 40—45%. Если в 2004 году государство контролировало 81 компанию из 400 крупнейших (с совокупной выручкой 145 млрд долл.), то в 2006 году — уже 103 (с совокупной выручкой 283 млрд долл.)⁸. Если в 2004 году под контролем государства находилось 34,7% от совокупной выручки 400 крупнейших компаний России, то по итогам 2007 года — около 40%⁹.

В последнее время наметился также некоторый сдвиг в исследовательских оценках: от констатации наращивания прямого государственного участия к попыткам осмысления количественных пределов экспансии государства. На наш взгляд, приведенные выше (даже весьма условные) количественные оценки 2004—2007 годов, наравне с новыми направлениями имущественной активности государства и государственных хозяйственных структур 2007—2008 годов, не дают пока оснований для общих выводов о замедлении имущественной экспансии государства. Такая оценка становится тем более очевидной, если принять во внимание меры правительства, предпринимаемые для стабилизации ситуации в условиях финансового кризиса с осени 2008 года.

⁵ Активность «Ростехнологий» в этом плане является идеальной характеристикой сращивания власти и бизнеса как одной из черт российской модели государственного капитализма. При определении имущественного вклада РФ в госкорпорацию список вносимых объектов (ГУП и пакетов акций ОАО) вырос от первоначальных 250 до 500—600 весной 2008 года, включая предприятия «гражданских» отраслей, при традиционном отсутствии экономических и управленческих обоснований.

⁶ Подробно см.: Мальгинов Г. Н., Радыгин А. Д. Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование. М.: ИЭПП, СЕРРА, 2007.

⁷ Данные «Альфа-банка» (Грозовский Б. Главный собственник страны // Ведомости. 2007. 13 февраля).

⁸ Пакет акций не ниже блокирующего или завершающая фаза установления контроля со стороны государства.

⁹ См.: Винков А. Государство — это ты! // Эксперт. 2008. № 2. С. 28—31. Одновременно можно говорить о повышении уровня монополизации экономики: по данным ФАС и Росстата, в 2003 году десятую часть ВВП России обеспечивали 52 компании, а в 2006 году — уже только 11 корпораций.

2. Финансовый кризис 2008 года: новый виток государственной экспансии

Даже на уровне весьма поверхностных умозаключений очевидным является тот факт, что финансовый кризис 2008 года ведет к заметной интенсификации как минимум двух взаимосвязанных процессов в сфере имущественных отношений.

Во-первых, новый импульс получает *общий процесс перераспределения собственности* в масштабах российской экономики — как это было и после кризиса 1997—1998 годов. Хотя статистические данные отсутствуют (прежде всего в силу закрытости такого рода информации), принудительные продажи заложенных под банковское кредитование ценных бумаг (*margin calls*) многих российских компаний стали уже значимым каналом перераспределения активов (в том числе зарубежных). Очевидно также, что, при общем спаде на рынке слияний и поглощений в условиях финансового кризиса, этот канал остается «рабочим» прежде всего для тех хозяйственных субъектов, которые сохранили ликвидность и смогли воспользоваться этим для приобретения обесценивающихся активов (с мая по октябрь 2008 года капитализация российского фондового рынка упала на 60%).

Во-вторых, специфической чертой нынешнего кризиса (в отличие от кризиса 1997—1998 годов) является *активное участие государства и контролируемых им хозяйственных субъектов в процессе перераспределения собственности*. Более того, современная ситуация оказывается фактически зеркальной по отношению к ставшему уже легендарным периоду залоговых аукционов (ноябрь—декабрь 1995 года), когда правительство, получая частные финансовые средства для пополнения бюджета, для обеспечения исполнения своих обязательств предоставило в залог акции 12 крупных (стратегических) российских предприятий. В их числе, в частности, были пакеты акций компаний «ЮКОС», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Норильский никель», «Новолипецкий металлургический комбинат» и др., но ни в одном случае подобный псевдокредит так и не был возвращен, что означало *фактическую приватизацию* этих пакетов акций по многократно заниженным, согласно подавляющему большинству оценок, ценам.

Осенью 2008 года роли диаметрально поменялись: из публично заявленных соображений «экономической безопасности» государство проявило готовность рефинансировать те внешние займы госкомпаний и частного сектора, невыполнение обязательств по которым способно повлечь за собой утрату национального контроля (со стороны государства или национального капитала) за стратегическими активами. Это означает, в частности, что объектами потенциальной *фактической национализации* могут стать не только ценные бумаги компаний государственного сектора в строгом смысле слова (с участием государства в капитале более 50%), но и стратегические — при всей неопределенности этого термина в российском правовом поле — компании частного сектора.

Еще в 2006 году в работах сотрудников ИЭПП отмечалось¹⁰, что дальнейшие перспективы развития компаний с государственным участием, ставших «ядром» госэкспансии, будут определяться в том числе их *способностью к погашению взятых кредитов* в зависимости от конъюнктуры мировых цен на энергоносители. Наиболее пессимистичный прогноз базировался на ошутимом падении цен на энергоносители, от которых в значительной

¹⁰ См.: Российская экономика в 2005 году. Тенденции и перспективы. М.: ИЭПП, 2006, а также: Интервью Е. Гайдара // Эксперт. 2006. № 3. С. 6.

степени зависит бизнес крупнейших государственных компаний-заемщиков. Отмечалось, что при падении цен на нефть доступ к финансовым ресурсам на внешних рынках для рефинансирования накопленной задолженности сократится и в результате увеличится цена обслуживания привлеченных кредитов. В этой ситуации прогнозировались отток краткосрочного иностранного капитала, падение фондового рынка и тяжелые проблемы банковской системы, связанные с сокращением ликвидности.

В 2000—2005 годах внешний долг российских государственных компаний увеличился многократно: 2000 год — 570 млн долл., 2002 год — 12 млрд долл., 2005 год — 28 млрд долл., то есть, по оценкам, от 30 до 40% общего объема внешнего корпоративного долга России. В частности, в 2005 году внешние займы Сбербанка, Внешторгбанка, Внешэкономбанка и Россельхозбанка составили порядка 6,45 млрд долл. (около 36% средств, привлеченных российским банковским сектором). Совокупный объем займов «Газпрома», «Роснефти», «Совкомфлота», ОАО «РЖД», «Транснефти» и «Алроса» достиг 28,2 млрд долл. В 2006 году имел место новый виток увеличения задолженности: внешняя задолженность нефинансовых компаний и коммерческих банков составила соответственно 135,4 и 78,5 млрд долл. (при доле госкомпаний, по оценкам, свыше 50% внешнего корпоративного долга России).

К 1 июля 2008 года, по данным Банка России, общий внешний долг российских компаний, банков и органов государственного управления достиг 527,1 млрд долл. (увеличение только за второй квартал 2008 года составило почти 50 млрд долл.). При этом на долю внешнего долга финансовых организаций пришлось 191,3 млрд долл. (рост долга за квартал — более 21 млрд долл.). Долг нефинансовых компаний без учета долговых обязательств перед прямыми инвесторами составил 263 млрд долл. (рост долга за квартал — почти 25 млрд долл.). Государственный внешний долг России на 1 июля 2008 года равнялся примерно 41 млрд долл. По оценкам, на долги государственных компаний и банков (например, «Газпром» — всего около 60 млрд долл., «Роснефть» — всего около 26 млрд., ВТБ — 11,4 млрд. к выплате до конца 2009 года) приходится в настоящее время порядка 50—60% всего внешнего корпоративного долга России¹¹.

¹¹ Оценка инвестиционной компании АТОН: внешний долг России прирастает долгами госкомпаний (www.svobodanews.ru, 5 октября 2007 года). Необходимо отметить, тем не менее, что при оценке внешнего долга именно государственных компаний существуют определенные трудности — во-первых, в силу элементарного отсутствия сводных реестров (по крайней мере публичных). Во-вторых, существуют методологические неясности. Соответствующая статистика Центрального банка по внешнему долгу (детализированное аналитическое представление за 2008 год, см.: www.cbr.ru/statistics) учитывает внешний долг отдельно по государственному и частному секторам, причем в состав государственного сектора включены только те банки и нефинансовые предприятия, «в которых органы государственного управления и денежно-кредитного регулирования напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом». Все прочие государственные (смешанные по форме собственности) компании, по всей видимости, относятся к частному сектору. Если допустить, что все основные «должники» с долей участия государства свыше 50% относятся в статистике Центрального банка к государственному сектору, то совокупная цифра внешнего корпоративного долга госкомпаний и банков оказывается заметно меньше общепринятой экспертной (141,9 млрд долл., или 34,7% от совокупного внешнего долга банков и компаний государственного и частного секторов на 1 апреля 2008 года). Отметим, что долг только двух «нефинансовых предприятий», прямо подпадающих под определение Центрального банка, — «Газпрома» и «Роснефти» (в сумме около 86 млрд долл.) — уже заметно превышает общую сумму долга нефинансовых предприятий в рамках «государственного сектора» (74,5 млрд долл.). В-третьих, имеет место по сути «двойной счет», поскольку, по оценкам, часть средств, учитываемых Центральным банком в качестве внешнего долга, представляет собой внутренние кредиты в рамках групп (холдингов), по своему экономическому содержанию не имеющие отношения к внешнему долгу.

По общепринятым формальным признакам (соотношение объема долга и текущей прибыли компании) крупнейшие российские заемщики не достигли критического «порога». Тем не менее различные меры регулирования (ограничения) внешней задолженности госкомпаний обсуждались неоднократно начиная с 2005 года. С точки зрения Минфина, государство должно нести определенную ответственность за деятельность таких компаний путем выработки единых подходов к внешним и внутренним займам государственных компаний. Внешние займы не следует запрещать в принципе, однако они должны быть ограничены количественно и по возможности заменяться заимствованиями на внутреннем финансовом рынке¹². Определенные надежды возлагались на представителей государства в советах директоров. Поскольку вопрос о привлечении заемных средств тесно связан с пропорциями распределения чистой прибыли компаний (выплаты дивидендов акционерам, включая государство), готовились документы по созданию единой системы заимствований и единой дивидендной политики. *В целом к середине 2008 года какая-либо регламентация и унификация указанных процессов так и не была осуществлена.* Кроме того, административное ограничение доступа госкомпаний к зарубежным источникам долгового финансирования вряд ли можно рассматривать как эффективный антиинфляционный механизм. Проблема внешних заимствований госхолдингов должна решаться в другой плоскости — определение их места в системе государственных приоритетов, прозрачность финансовых потоков, эффективное управление профильными активами.

Как известно, существенная часть задолженности ведущих госкомпаний была связана с операциями на рынке корпоративного контроля в 2005—2007 годах. Иными словами, значительная доля привлеченных средств пошла не на развитие существующего бизнеса, а была связана с процессом нового перераспределения собственности — со скупкой активов, с изменением структуры акционерного капитала и пр. В отличие от силового передела прошлых лет (пример — «дело ЮКОСа»), новая его фаза, лидерами которой выступают госкомпании и ряд компаний, располагающих политической поддержкой государства, носит рыночно-силовой характер. Активы продаются не вполне добровольно, но по цене, близкой к рыночной (достаточно упомянуть историю приобретения 50-процентной доли в проекте «Сахалин-2»). В результате процесс перехода к государственно-капиталистической модели экономики способствует росту рынка и привлечению инвестиций. В условиях высокой ликвидности и благоприятной макроэкономической ситуации госкомпании активно привлекают кредитные ресурсы для покупки новых активов, что ведет к росту их капитализации¹³.

Хотя формально государство не отвечает по долгам компаний смешанного сектора, тем не менее их долги *de facto* оцениваются как суверенные. Более того, для инвесторов вложение средств в них становится источником практически гарантированной доходности, поскольку государство демонстрирует решимость оказывать этим компаниям поддержку — как силовую и политическую, так и в сфере государственного регулирования (программа повышения цен на газ для внутренних потребителей). Это и предопределяет чрезвычайную популярность российских акций у офшорных хедж-фондов, для которых *ухудшение институциональной среды (прежде всего политика «двойного стандарта») в России оборачивается дополнительными прибылями.*

¹² РИА «Новости». 2005. 8 декабря.

¹³ См. также: *Абрамов А., Радыгин А., Рогов К.* Модель развития: Ловушка госкапитализма // Вестник. 2007. 9 апреля. С. А4.

В то же время иностранные банки охотно кредитуют под низкий процент покупку госкомпаниями все новых активов (отметим заметный рост задолженности негосударственных заемщиков во втором квартале 2008 года — то есть уже в условиях мирового финансового кризиса).

Очевидно, что *такая модель роста рынка является во многом спекулятивной, так как не связана с вложением значительного капитала в производство*¹⁴ и возможна лишь в условиях притока средств на развивающиеся рынки, а также роста выручки компаний за счет повышения цен на их продукцию и перераспределения активов в их пользу. Кроме того, такой спекулятивный рост рынка скрывает реальные проблемы и диспропорции экономики, связанные с ухудшением (по мере экспансии государства в хозяйственную сферу) институциональной среды. Напомним, что в середине 2008 года десять наиболее капитализированных компаний обеспечивали 66% капитализации рынка, причем 50% капитализации приходилось на сектор добычи и переработки нефти и газа¹⁵. Огромная часть притока средств оказывается связана с узким сектором компаний-лидеров, получающих политическую поддержку, в то время как перераспределение инвестиций в экономике в целом сдерживается недостатками институциональной среды.

Такая модель со всей очевидностью *проецируется и на ситуацию финансового кризиса 2008 года*, когда обсуждаются меры экстренной поддержки российских компаний и банков. В общем пакете антикризисных мер, принятых органами государственной власти РФ в сентябре—октябре 2008 года, применительно к проблемам расширения госсектора следует указать как минимум два направления: кредиты государства на обслуживание зарубежных кредитов российских компаний и банков (50 млрд долл. в 2008 году) и прямая («антикризисная») интервенция государства на фондовом рынке (по 175 млрд руб. в 2008 и 2009 годах). Кроме того, 450 млрд руб. должны быть выделены из Фонда национального благосостояния для размещения на депозитах во «Внешэкономбанке—Банке развития» с последующим направлением 225 млрд руб. в банковскую систему на софинансирование увеличения капитала.

По имеющимся данным¹⁶, в IV квартале 2008 года сумма платежей российских компаний по внешним долгам оценивается в 47,5 млрд долл., в 2009 году — 115,7 млрд долл. Размещаемых Центральным банком во «Внешэкономбанке—Банке развития» депозитов (50 млрд долл.) достаточно для кредитования компаний под выплаты 2008 года. Вместе с тем, и это вполне оправданно, условия предоставления кредитов оцениваются как исключительно жесткие (вплоть до таких характеристик, как «временная национализация»): залог экспортной выручки, включение представителей банка в органы управления заемщика, согласование с банком привлечения

¹⁴ По оценке А. Е. Абрамова (на основе данных фондовых бирж и Росстата), всего за период с 2005 года по первое полугодие 2008 года доля инвестиций от эмиссии корпоративных облигаций, направляемых в основной капитал, колебалась в диапазоне от 0,4 до 2,2%. Лишь незначительно лучше была ситуация с использованием средств, привлекаемых компаниями и банками в процессе IPO. В наиболее удачном с точки зрения объема IPO 2007 году из 33 млрд долл., полученных от первичных и вторичных размещений акций, лишь 3,6 млрд долл., или 10,9%, пошли на прирост реального капитала.

¹⁵ Российский фондовый рынок. Первое полугодие 2008 года НАУФОР, Московская школа управления СКОЛКОВО, 2008.

¹⁶ Для получения более детальной справочной информации, включая подробные схемы и графики государственных антикризисных «инъекций», достаточно обратиться к официальным интернет-сайтам ведущих информационных агентств и периодических изданий за октябрь 2008 года (в частности www.vedomosti.ru, www.kommersant.ru, www.expert.ru и др.).

других займов и сделок по продаже активов свыше 10% стоимости компании, обеспечение, аналогичное обеспечению по зарубежному кредиту и др. К середине октября 2008 года поступили заявки на рефинансирование от «Роснефти», ВТБ, «Газпромнефти», ТНК—BP, «Лукойла», UC Rusal, АФК «Система». При минимальном установленном размере рефинансирования в 100 млн долл. (согласно Меморандуму о финансовой политике банка) речь идет действительно только о крупнейших компаниях и банках. ОАО «Газпром», заявив первоначально об отсутствии проблем с соответствующими платежами, по всей видимости, также должно оказаться среди претендентов на государственные средства, однако — в силу «эксклюзивности» компании, с точки зрения российских властей, — схема и условия рефинансирования могут отличаться от общепринятых.

В середине октября 2008 года было также принято решение о выделении средств из Фонда национального благосостояния на приобретение акций российских компаний (350 млрд руб. на 2008—2009 годы). В настоящее время не существует никаких официальных данных об уже произведенных интервенциях, размерах вложенных средств и приобретенных пакетов акций, бенефициарах. Как минимум, можно задаться вполне прикладными вопросами о целесообразности монополизации практически всех операций во «Внешэкономбанке—Банке развития», о процедурах выбора операторов (профессиональных посредников) по сделкам, которые осуществлены или будут осуществляться в дальнейшем, в том числе касательно условий комиссии. Однако гораздо более значимым является вопрос о прозрачных критериях целесообразности каждой из таких сделок и их публичном контроле. Согласно постановлению Правительства РФ от 15 октября 2008 года до 80% средств Фонда национального благосостояния управляющее им Министерство финансов РФ имеет право направлять в акции и облигации, в том числе до 50%¹⁷ в те акции, которые имеют листинг ММВБ и РТС или включены в индексы MSCI World Index и FTSE All-World Index, и в фонды, которые осуществляют соответствующие инвестиции.

Если судить только по косвенной информации, такие инъекции начались лишь 17 октября 2008 года в отношении акций «Газпрома», «Роснефти» и Сбербанка. Если оставить в стороне общие теоретические соображения о низкой (близкой к нулю) эффективности использования бюджетных средств для стабилизации фондового рынка в условиях кризиса¹⁸, остается только зафиксировать имеющиеся экспертные оценки об отсутствии общей стратегии интервенций, опыта реализации антикризисных мер и разнонаправленности конъюнктурных трендов рынка в отношении даже узкого круга ведущих компаний-эмитентов. По всей видимости, пока что речь идет о трех возможных направлениях: о выборочном противодействии *margin calls*, о приобретении тех или иных проблемных активов и о попытках корректировки рынка по отдельным эмитентам, «интересным» государству. Особенно острой в этом контексте становится проблема инсайдерской торговли и, если смотреть шире, общая политика в отношении любого рода финансовых злоупотреблений (расхищения средств).

¹⁷ То есть в пределах 45—50 млрд долл. при размере фонда на середину октября 2008 года.

¹⁸ По оценкам, за неделю 17—24 октября 2008 года было израсходовано не менее 1 млрд долл., однако падение курсов акций поддерживаемых таким образом эмитентов продолжалось (от 15 до 33%). Это означает как минимум прямые потери государственных средств, хотя в краткосрочном периоде падение курсов было бы более существенным при отсутствии государственных интервенций.

В любом случае пока преждевременно пытаться давать какие-либо более детализированные оценки происходящему, хотя бы вследствие отсутствия как критической массы реально осуществленных сделок, так и публичной информации по меньшей мере относительно объемов и критериев государственных интервенций¹⁹. *Наиболее пессимистичные сценарии имеют право на существование как минимум в силу общих оценок институциональной среды, проблемы функционирования которой, на наш взгляд, стали одним из сугубо «российских» факторов сегодняшнего кризиса финансовой системы России*²⁰. Тем не менее вывод о начале нового этапа государственной имущественной экспансии (даже с учетом объективно необходимого антикризисного компонента) является бесспорным. Если зафиксировать капитализацию российского рынка по состоянию на середину октября 2008 года, то, согласно простейшему расчету, можно прогнозировать увеличение доли государства в 2008—2009 годах от 3—4 (нижняя граница) до 9—10% (причем без учета возможного перехода акций государству в рамках процедур рефинансирования и деятельности госкорпораций в строгом смысле слова).

Вместе с тем (при прочих равных условиях, к которым относятся политические и рентокоррупционные) качественный порог такой экспансии достаточно очевиден: чем масштабнее государственный сектор, тем более ограниченными являются возможности обеспечения управляемости и эффективного контроля. Об этом свидетельствует, в частности, весь опыт введения (попыток введения) тех или иных новых механизмов управления и контроля унитарных предприятий и АО с долей государства конца 1990—2000-х годов. По аналогии с эволюцией частных российских бизнес-групп второй половины 1990-х — начала 2000-х годов²¹ в среднесрочном периоде следует ожидать тех или иных реорганизационных процедур, направленных на оптимизацию структуры приобретенных активов и организационно-управленческих аспектов функционирования государственных компаний (групп). С учетом финансового кризиса 2008 года этот процесс может быть ускорен в связи с потребностью компаний (как государственных, так и частных) в привлечении финансовых ресурсов посредством избавления от ряда активов, не связанных напрямую с основной деятельностью.

Насколько реорганизационные процедуры окажутся эффективными применительно к государственным компаниям, каковы будут движущие мотивы такой реорганизации, покажет время. Более того, сам по себе количественный рост прямого участия государства в экономике или стабильная значительная доля последнего не являются чем-то экстраординарным для современного мира. Наиболее актуальными являются вопросы, лежащие в плоскости качественных оценок, — прежде всего относительно внятной стратегии, целей (мотивов) и долгосрочных последствий (издержек) данного процесса.

¹⁹ В равной степени закрытыми или, как минимум, труднодоступными, — несмотря на то что к концу 2008 года истек год с момента принятия ключевых решений, — являются данные о размещении полученных государственными корпорациями (имеется в виду организационно-правовая форма в строгом значении этого термина) средств бюджета и Стабилизационного фонда. Это тем более актуально (в условиях финансового кризиса 2008 года), что значимая их часть должна, согласно нормативно-правовым документам о создании госкорпораций, размещаться в ценных бумагах.

²⁰ См., например: *Радыгин А. Д.* Стабильность или стагнация? Долгосрочные институциональные проблемы развития российской экономики.

²¹ См., например: *Радыгин А.* Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // *Российский журнал менеджмента.* 2004. Т. 2. № 4. С. 35—58.

3. Издержки и последствия

В подавляющем большинстве случаев (до осени 2008 года) нельзя говорить о национализации в прямом смысле этого термина, поскольку формально государство (казна) не становилось собственником новых активов вследствие конфискации или выкупа за счет бюджетных средств. Вместе с тем экспансия компаний с государственным участием происходила, по крайней мере внешне, без *явного* использования бюджетных средств. Холдинги с государственным участием как основные субъекты данного процесса становились обладателями прав собственности на новые активы в результате осуществления рыночных сделок, которые проходили согласование с органами власти, используя для этого как собственные, так и, главным образом, привлеченные средства, кредиты, полученные не столько от российских, сколько от зарубежных банков.

Разумеется, такие действия способны оказать опосредованное влияние на имущественное и финансовое состояние государства. При благоприятном сценарии развития событий государство как собственник крупных холдинговых компаний может рассчитывать на рост их капитализации, что косвенно означает увеличение доходов бюджета при потенциальной продаже принадлежащих государству пакетов акций в будущем. Имеются и определенные предпосылки для увеличения дивидендных выплат (доли прибыли) в бюджет за счет потенциального роста доходов холдинговых структур от деятельности новых дочерних и зависимых компаний. Однако все это требует адекватного уровня корпоративного управления, прозрачности и подконтрольности менеджмента как в отношениях между государством и холдингами, так и между холдингами и их дочерними компаниями.

В настоящее время трудно давать однозначную оценку данным процессам с точки зрения влияния на ситуацию в отдельных отраслях и в экономике в целом. Только последующее развитие событий может показать, насколько крупные холдинги с государственным участием способны осуществлять эффективное управление большим количеством приобретенных и полученных активов самого разного профиля. Вместе с тем масштабы деятельности государственных компаний на рынке корпоративного контроля заставляют задуматься о *цене такой экспансии в контексте общеэкономической перспективы*.

За последние тридцать лет в мире накоплен значительный теоретический и прикладной опыт сравнительного анализа *эффективности государственной и частной форм собственности*, игнорирование которого недопустимо и который, при некоторых специфических исключениях, категорично свидетельствует в пользу последней.

Э. Бордман и Э. Вайнинг, рассмотревшие более 50 публикаций, посвященных сравнительному анализу государственной и частной собственности, свой основной вывод, включающий результаты их собственных расчетов, формулируют следующим образом: «Результаты исследований свидетельствуют о том, что при учете широкого круга факторов [влияющих на эффективность хозяйственных операций] крупные промышленные фирмы со смешанной собственностью и аналогичные фирмы, полностью принадлежащие государству, обнаруживают существенно меньшую эффективность по сравнению с подобными им частными компаниями»²². Многочисленные эмпирические исследования сравнительной эффективности компаний с доми-

²² Boardman A. E., Vining A. R. Ownership and Performance in Competitive Environments: a Comparison of the Performance of Private, Mixed and State-Owned Enterprises // Journal of Law and Economics. 1989. Vol. 32. P. 29.

нированием государства и частных владельцев в России 1990—2000-х годов весьма различаются в оценках влияния разных типов частных собственников на эффективность, однако в отношении компаний с доминированием государства выводы столь же однозначны.

Хотя за время после принятия Концепции управления государственным имуществом и приватизации (1999 год) создана обширная нормативно-правовая база регулирования государственного сектора (смешанные общества и унитарные предприятия), *эффективность управления в секторе незначительно отличается от уровня 1990-х годов*. Намеченные ориентиры (сохранение к 2008 году в собственности РФ не более 1000 ФГУП и 500 долей в хозяйственных обществах) уже не только не актуальны, но даже не выглядят правдоподобными в силу как минимум двух обстоятельств.

Во-первых, организационные возможности органов управления по быстрому реформированию государственного сектора находятся в серьезном противоречии с количественным ограничением — его сохраняющимся масштабом. Во-вторых, резкое сокращение числа унитарных предприятий всех уровней с перспективой их преобразования в открытые акционерные общества заметно усиливает нагрузку на органы государственного управления, которые отнюдь не эффективны в качестве государственных представителей и в настоящее время. В этом контексте встречный процесс — расширение масштабов госсектора — выглядит по меньшей мере противоестественно, если оценивать его с точки зрения эффективности государственной политики в данной сфере.

При этом характерная для 2007—2008 годов мода на создание госкорпораций (нашедшая уже отклик и на региональном уровне) заметно увеличивает различные экономико-финансовые риски. Прежде всего следует отметить, что в схеме создания госкорпораций заложен не только терминологический абсурд, но, что важнее, индивидуальный подход, *выводящий их за рамки общих правовых норм, установленных в законодательстве* для той или иной организационно-правовой формы профильными законами (акционерные общества, унитарные предприятия, некоммерческие организации). Отдельным важным вопросом является то, каков будет реальный механизм контроля за деятельностью таких корпораций, насколько детально он будет прописан в утверждаемых правоустанавливающих документах прикладного характера, прежде всего с позиций *сохранности государственного имущества и денежных средств*, их целевого использования, обеспечения прозрачности и соответствия фактической деятельности корпораций заявленным уставным целям.

При общих проблемах российских компаний в сфере *транспарентности* финансовых потоков государственные холдинговые структуры традиционно не относятся к группе лидеров в соответствующих рейтингах²³. Ярким примером слабой прозрачности в деятельности компаний с государственным участием можно считать организацию экспорта российского и транзита среднеазиатского природного газа на Украину и в другие страны постсоветского пространства, выявившуюся в ходе переговоров, которые проводились «Газпромом» на рубеже 2005—2006 годов.

Политика наращивания и диверсификации активов крупнейших государственных холдингов создает предпосылки для консервации информационной закрытости в силу необходимости осуществления как длительных реорганизационных процедур, так и — в зависимости от конкретных

²³ См., например, рейтинги информационной открытости крупнейших по капитализации российских компаний, которые готовило агентство Standard&Poor's в 2003—2008 годы.

мотивов поглощения — оптимизации финансовых потоков приобретаемых (создаваемых) компаний.

Рынок корпоративного контроля как механизм регулирования экономической эффективности связан с рыночным перераспределением акционерной собственности и соответственно со сменой стратегии развития соответствующей корпорации. Теория²⁴ различает две группы стимулов, побуждающих к осуществлению операций на таком рынке: это «общая» заинтересованность, например заинтересованность в доходах, которые фирмы распределяют между всеми акционерами в соответствии с количеством принадлежащих им акций, и «частные» интересы, характеризующие особые выгоды тех, кто владеет данной корпорацией (скажем, половиной всех акций плюс одна акция). Рынки корпоративного контроля в отличие от обычных финансовых рынков управляются прежде всего частными выгодами. При этом, изучая механизмы рыночной смены собственника и контроля, авторы известных теоретических моделей (С. Гроссман и О. Харт, А. Шлайфер и Р. Вишны, Д. Хиршлайфер и Ш. Титмен и др.) — обычно предполагают, что многие (все) участники указанных операций могут достаточно точно предвидеть хозяйственные результаты той реорганизации фирмы, которую предпримет новый собственник.

К числу важнейших функций слияний и поглощений можно отнести перераспределение производственных ресурсов в пользу более эффективных компаний. Объектом поглощения чаще всего служит сравнительно менее эффективная компания. С этой гипотезой согласуются данные об отношении рыночной стоимости фирмы к восстановительной стоимости ее реального капитала: у компаний-покупателей значение коэффициента Тобина q , как правило, существенно превышало значение соответствующего коэффициента у корпораций-целей²⁵. О благотворном влиянии слияний и поглощений на эффективность приобретаемых и реорганизуемых предприятий свидетельствуют результаты многочисленных исследований. Так, например, результаты анализа за длительный период свыше 20 тыс. предприятий, принадлежащих 5700 корпорациям США, говорят о том, что смена владельца, как правило, сопровождалась повышением хозяйственной эффективности, в том числе ростом совокупной производительности факторов²⁶. Во многих случаях перехват контроля в корпорации сопровождался увольнением команды менеджеров, осуществлявших неэффективное руководство фирмой, и радикальной реорганизацией ее деятельности. «Негоризонтальные» слияния и поглощения при прочих равных условиях обнаруживали более благоприятный финансовый эффект, чем «горизонтальные».

Сравнительный анализ потенциальных целей и эффектов классического рынка корпоративного контроля свидетельствует о существенных расхождениях с современной российской практикой государственных компаний. Хотя пока невозможно оценить даже среднесрочные последствия поглощений 2000-х годов с точки зрения эффективности и смены стратегии, очевидно, что, во-первых, компании-цели по уровню эффективности не уступали «агрессору» и, во-вторых, по крайней мере в случае горизонтальных поглощений отмечался первичный отрицательный эффект в отношении производственных показателей (так, и в «Юганскнефтегазе», и в «Сибнефти» в 2005 году зафиксированы снижение добычи и рост издержек по сравнению с 2004 годом).

²⁴ Подробно см: *Радыгин А. Д., Энтов Р. М., Шмелева Н. А.* Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. М.: ИЭПП, 2002.

²⁵ *Andrade G., Mitchell M., Stafford E.* New Evidence and Perspectives on Mergers // *Journal of Economic Perspectives*. 2001. Vol. 15. May.

²⁶ *Lichtenberg F.* Corporate Takeovers and Productivity. Cambridge Mass.: MIT Press, 1992.

Экспансия государственных компаний — естественных монополий в другие отрасли вступает в явное противоречие с ранее предпринимавшимися усилиями по сокращению их участия в непрофильных бизнесах, которые отвлекают средства от инвестирования в основные виды деятельности, оказывая опосредованное давление на издержки производства, а косвенно — и на процесс ценообразования на продукцию и услуги.

Пока, по всей видимости, можно отметить только одну формально общую черту — смену менеджерской команды, что типично для любой модели. Вместе с тем смена менеджмента как следствие классической сделки слияния или поглощения обусловлена дисциплинирующей ролью рынка корпоративного контроля (санкции за предыдущие провалы высшего управленческого персонала), тогда как в российской практике приоритетной является задача перехвата контроля финансовых потоков. Определенные сходные тенденции можно наблюдать в тех случаях, когда слияния и поглощения использовались не столько для перехвата корпоративного контроля, сколько для того, чтобы использовать преимущества от объединения капиталов или изъять из рыночного оборота акции некоторых компаний.

Необходимо отметить также, что регулярные операции, связанные со слияниями и поглощениями, предполагают достаточно высокий, не часто встречающийся и сегодня уровень развития рынков корпоративного контроля. Как свидетельствует опыт стран Западной Европы и Японии, рынок корпоративного контроля может в полной мере осуществлять функции децентрализованного регулирования эффективности лишь в том случае, когда он опирается на развитую инфраструктуру рыночных отношений, в частности на четко определенные права собственности, действенный инфорсмент контрактных прав и прав собственности и эффективные процедуры банкротства. Наконец, практически невозможно сопоставлять современную мировую и российскую (в части интервенций госкомпаний) практику применения методов защиты от враждебных поглощений. Очевидно, что они не могут работать против административного ресурса под названием «государство».

Еще один принципиальный момент — обострение конфликта интересов, когда *государство выступает одновременно как законодатель, регулятор и активный самостоятельный игрок* (через госкомпании и банки) на рынке корпоративного контроля.

Масштабы и характер прямого государственного участия в экономике, тем более если принять во внимание вариант «частной ренты» как жизнеспособный, непосредственно влияют на состояние дел в сфере *гарантий и защиты прав собственности*.

Именно государство как инициатор имущественной экспансии становится наиболее заинтересованным в отсутствии четких правил игры в сфере имущественных отношений. Здесь вполне уместна аналогия со второй половиной 1990-х годов, когда интересы субъектов постприватизационного передела собственности в частном секторе и бурного становления частных корпоративных групп эффективно препятствовали введению адекватных ограничительных норм в сфере корпоративного права, банкротств, рынка ценных бумаг, оптимизации реорганизационных процедур, государственных предприятий и т. д. В середине 2000-х годов им на смену приходят государственные компании и предприятия, выполняющие интервенционистские функции.

Одновременно наблюдается заметное сужение возможностей полноценной реализации частным собственником его основополагающих прав — прежде всего распоряжения (в терминологии «классической триады») или права отчуждения всей совокупности других прав (в терминологии теории прав

собственности). Необходимость политического согласования сделок с теми или иными значимыми активами, тем более за рубежом, не только подтверждает системный характер вмешательства государства в сферу рыночных отношений, но и обесценивает понятие частной собственности в принципе. Кому нужна собственность, которую при прочих равных условиях собственник не вправе продать без одобрения третьих лиц и по адекватной цене?

Хорошо известно, что история эволюции форм частной собственности — это в первую очередь разделение политической власти и собственности. Современные формы собственности прежде всего предполагают, что причастность к (верховой) власти не является больше необходимым условием реализации прав собственности. То, что можно наблюдать в современной России, весьма слабо согласуется с данным тезисом. С очевидной долей условности можно привести аналогии со странами древнего Востока, где власть — собственность — «это не столько собственность, сколько власть, так как функции собственника здесь опосредованы причастностью к власти....»²⁷. Конструктивный (для современной российской практики) подход к частной собственности был, например, сформулирован наиболее известным китайским легистом Шан Яном (IV век до н. э.); суть этого подхода сводилась к тому, что богатый собственник — это сила, подрывающая мощь власти²⁸. Хотя тезисы о нестабильности и защите прав собственности в современной России в последние годы стали звучать как популистская риторика или ритуальное заклинание, проблема, тем не менее, не теряет остроту. Расширение госсектора в описанном выше формате при современном состоянии политических институтов консервирует нестабильность прав собственности на неопределенный срок.

4. Государственный капитализм?

Вероятным итогом политики имущественной экспансии, основные черты которой рассматривались выше, может стать формирование *модели «государственного капитализма»*, особенностью которой является сочетание следующих элементов:

- значительное усиление (расширение сферы применения) стандартных элементов государственного предпринимательства, что, видимо, рассматривается как компонент (весьма дискуссионный) обеспечения национальных интересов России;
- создание благоприятных (или по крайней мере нейтральных) условий функционирования для узкого круга лояльных, в том числе частных, компаний, опирающихся на поддержку высокоцентрализованного и подконтрольного государственного аппарата (включая законодательные структуры и судебную власть);
- применение показательных (селективных) репрессивных мер (административного и уголовного характера) в отношении тех влиятельных экономических субъектов, которые не вписываются в выстраиваемую модель;
- асимметричность целей и методов воздействия. Поставленные и зачастую обоснованные цели — возврат активов, достижение прозрачности структур собственности, возврат центров прибыли в Россию, ликвидация определенных налоговых схем и т. п. — реализуются не посредством реформ в данных конкретных областях, а с помощью иных мер воздействия, формально не имеющих отношения к данным вопросам;

²⁷ Васильев Л. С. История Востока. М., 1998. Т. 1. С. 69.

²⁸ Книга правителя области Шан / Пер. с китайского Л. С. Переломова. М., 1968.

- разделение представлений о национальных интересах России и принципа неприкосновенности частной собственности.

Безусловно, понятие «государственный капитализм» в его традиционной трактовке не охватывает всей специфики выстраиваемой в современной России модели. Сам термин возник в социал-демократических дискуссиях начала XX века (вопрос о достаточности национализации для перехода к социализму). Применительно к странам Запада данный термин используется (в том числе в академической литературе) прежде всего для характеристики классического государственного предпринимательства, включающего как государственную собственность, так и иные формы участия государства в хозяйственной жизни. В среде теоретиков марксизма-ленинизма, как в бывшем СССР, так и за его рубежами, государственный капитализм традиционно рассматривался в позитивном плане как материальная предпосылка социализма, а применительно к переходному периоду от капитализма к социализму — как один из общественно-экономических укладов. Еще одна версия «государственного капитализма» была разработана в 1940-е годы английским троцкистом Т. Клиффом, который описывал сложившийся в 1930-е годы в СССР строй как сверхмонополистический государственный капитализм, где роль совокупного капиталиста выполняет государство²⁹. После краха идей социализма и распада СССР в 1990-е годы появилось немало различных интерпретаций понятия «государственный капитализм» уже применительно к данным процессам. Существуют и точки зрения, в принципе отмечающие возможность использования данного понятия для описания процессов, происходящих в России уже в 2000-е годы³⁰.

Общепризнанно также, что единой теории «государственного капитализма» не существует и в это понятие включаются различные модели экономического развития (тоталитарные, авторитарные, традиционные), в которых государство становится основным субъектом экономического процесса. Хотя модель государственного капитализма в России окончательно не сформировалась, по многим показателям она относится к авторитарным режимам — при наличии общепринятых (цивилизованных) правовых норм и базисных институтов рыночной экономики. Среди особенностей этой модели, помимо роста прямого вмешательства в экономику, указываются общие процессы подмены государством рыночных механизмов распределения доходов и ресурсов, рост коррупции в государственных структурах, сращивание государственной бюрократии и «делового сообщества» в рамках построения административной вертикали и централизации в политической структуре. Все это ведет к нарастанию симптомов неэффективности и в перспективе ограничивает возможности для долгосрочного экономического роста³¹.

Вероятно, применительно к современной России термин «бюрократический капитализм» был бы корректнее. Отличие от так называемой эпохи олигархического капитализма имеет принципиальный характер. В 1990-е годы определяющим признаком системы взаимоотношений крупного бизнеса и власти была возможность прямого участия крупнейших финансово-промышленных групп в выработке или в навязывании важнейших политических решений, имеющих и безусловные коммерческие выгоды.

²⁹ Клифф Т. Государственный капитализм в России. М., 1991.

³⁰ См., например: Копылов Г. Государственный капитализм // 2003. 23 ноября (<http://www.lebed.com/2003/art350.htm>).

³¹ См.: Государственный капитализм в России / Материалы теоретического семинара ИМЭМО РАН. Под ред. Ю. Б. Кочеврина. М.: ИМЭМО РАН, 2008. С. 13—19.

Для 2000-х годов очевидной становится обратная ситуация, когда власть подчеркнута демонстрирует все большее пренебрежение интересами частного бизнеса в целом, навязывая свои правила игры и принуждая к их выполнению с помощью широкого спектра методов воздействия. «Дело ЮКОСа» подвело окончательную черту под эпохой «олигархов». Но нельзя не учитывать и то обстоятельство, что логическим продолжением политики «государственного капитализма для своих» может стать возврат к ситуации 1990-х годов. Проблема состоит в том, что *выстраиваемая система означает также и появление новых потенциальных «олигархов»*. Весьма вероятно ситуация, когда с завершением консолидации (возврата) активов и переориентации финансовых потоков крупнейших естественных монополий и государственных холдингов, с укреплением отраслевых «центров силы» и межотраслевых прогосударственных альянсов их менеджмент получит карт-бланш на экспансию в частный сектор и строительство собственных групп³².

Вероятно, с некоторой долей условности можно говорить не только о провале декларируемой в начале 2000-х годов политики дистанцирования власти от бизнеса, но и, напротив, о переходе на новый качественный уровень трансформации «олигархического капитализма» 1990-х годов в «государственный олигархический капитализм» 2000-х.

Очевидно также, что крайне трудно провести корректное разграничение между политикой усиления государственного контроля и имущественной экспансии (что поддается фактологическому анализу и может быть интерпретировано в контексте классического понимания государственного капитализма или, как минимум, элементарного наведения порядка в государственных активах) и созданием «капитализма для своих» на основе тесного переплетения интересов государственной власти и отдельных бизнес-структур. В силу этого исключительно важный вопрос о реальных конечных целях такой экспансии (стратегические интересы России в понимании инициаторов экспансии или тривиальное личное обогащение посредством перераспределения собственности) остается открытым.

Создаваемая в 2000-е годы конструкция взаимодействия «государство (власть) — собственность» предусматривает слияние государственной собственности с *вертикалью* власти. В такой модели *основная долгосрочная проблема* состоит не только и не столько в том, что «деловое сообщество» (частная собственность) приобретает по отношению к государству (власти) подчиненный характер. В равной степени это касается взаимодействия между государственной и частной формами собственности, которое осуществляется не по горизонтали (при рыночной предпосылке состязательности), а по *вертикали*. Отсутствие рыночной состязательности, в свою очередь, ведет к подавлению одной из форм и к разрушению рыночных механизмов и в итоге — к утрате потенциала эффективности в обоих сегментах.

³² «На всякого равноудаленного старого олигарха найдется новый или «старый новый» равноприближенный крупный бизнесмен. Меняются не сама система и механизмы близких отношений власти и бизнеса, когда нельзя понять, где начинается одно и заканчивается другое, а видные чиновники, представляющие власть, и очень крупные предприниматели, представляющие бизнес. Модель союза власти и капитала, приватизированной власти и огосударственного капитала, пока никуда не делась... Такая модель отношений нормальна для построенной политической системы и отстроенной политической элиты. Система называется государственным капитализмом, а в ней и элита околосударственная, и главным монопольным бизнес-игроком на рынке остается государство» (Колесников А. Посидим на дорожку // Огонек. 2003. № 46. С. 16—17).