

СОДЕРЖАНИЕ

От издателя	9
ГЛАВА 1. ПРОВАЛЫ РЫНКА ПРОТИВ ПРОВАЛОВ ГОСУДАРСТВА	11
Коррупция и некомпетентность государственного аппарата . . .	12
Как развивать частный сектор	14
Во-первых, не навреди	15
Важность конкуренции	17
Погоня за рентой в частном секторе	18
Профсоюзы	20
Жажда государственного вмешательства	22
Социализм Неру	23
Латинская Америка	26
«Азиатские тигры»	27
Экономическая власть — власть политическая	29
Неверные советы экспертов	31
Провалы рынка	33
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ	37
Цели развития тысячелетия	37
Решит ли проблему увеличение объемов помощи?	39
Индия	43
Проблема целевой помощи бедным	48
Доходит ли помощь до бедных?	49
Лучше ли всем быть одинаково бедными?	51
Поможет ли бедным экономический рост?	53
Так ли плохо помогать богатому населению бедных стран? . . .	55
Экономический рост привел к сокращению бедности в мире . . .	56
ГЛАВА 3. БОЛЬШОЙ БИЗНЕС: ГЕРОЙ ИЛИ ЗЛОДЕЙ?	59
Просто семейный бизнес	59
Типы компаний в зависимости от структуры собственности . . .	63
Кому принадлежат крупные компании?	66
Широкое определение понятия «корпоративное управление»	72
Традиционное определение понятия «корпоративное управление»	74

Условия ведения бизнеса	76
Инвестиционный климат	79
Причины азиатского кризиса	80
Стоит ли делать ставку на развитие компаний с широким кругом акционеров?	87
Слабые стороны компаний с широким кругом акционеров	91
Эмпирические данные об эффективности деятельности компаний	93
Корпоративное управление в США	94
Развитие фондового рынка: хвост виляет собакой	102
Защита прав акционеров	108
Так ли хороши малые и средние предприятия?	110
Структура собственности компании должна изменяться эволюционным путем	114
Стандарты корпоративной социальной ответственности	115
Механизмы негосударственного принуждения к соблюдению стандартов корпоративной социальной ответственности	119
Механизмы государственного принуждения к соблюдению стандартов корпоративной социальной ответственности	121
Проблема не в крупных компаниях	126
ГЛАВА 4. ПРИВАТИЗАЦИЯ: ПРОСТО ПРОДАЙТЕ	129
Цели приватизации	133
Методы приватизации	137
Образец передовой практики проведения приватизации	140
Получение государством максимального дохода от сделки	143
Неценовые критерии	144
Критерии, касающиеся методов управления предприятием	147
Стратегические компании	148
Широкое владение акциями	151
Развитие фондового рынка	155
Ограничения для иностранных инвесторов	156
Покупка с использованием заемного капитала	158
Приватизация в два транша	162
Выкуп компании менеджментом и трудовым коллективом	164
Эмпирические свидетельства	166
Приватизация новых инфраструктурных мощностей	168
Исключение, подтверждающее правило	174
Закключение	177
ГЛАВА 5. БАНКИ: БЕЗ НИХ ЛУЧШЕ.	179
Теоретическая модель	180
Принцип «финансовой пирамиды»	182

Ликвиден, но не платежеспособен	185
Моральный риск	187
Кредитование государственных предприятий	188
Реструктуризация банков и предприятий	190
Кредитование частного сектора	193
Чем частный банк лучше государственного?	195
США	197
Чили	202
Мозамбик	204
Банковские кризисы	205
Ущерб от деятельности банков, работающих по принципу финансовых пирамид	207
Должен ли МВФ регулировать деятельность банковского сектора	209
Забалансовое финансирование	212
Влияние деятельности банков на экономический рост	214
Государство должно выйти из банковского сектора	215
 ГЛАВА 6. РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: ВКЛАДЧИК, БУДЬ БДИТЕЛЕН!	
Два типа регулирования	218
Современный опыт регулирования банковской деятельности	220
Регулирование рынка ценных бумаг	221
Контроль за соблюдением норм регулирования	223
Система страхования вкладов	224
Системные риски	230
Оптимальное решение: раскрытие банками информации	234
Новая Зеландия	237
Плохие банки хуже полного отсутствия банков	241
Не стоит преувеличивать значение банков	243
Закключение	249
 ГЛАВА 7. БАНКРОТСТВО: БЫСТРАЯ И БЕЗОГОВОРЧНАЯ ЛИКВИДАЦИЯ	
Необходимость проведения реорганизации компаний	253
Реструктуризовать или ликвидировать?	254
Кому решать?	256
Акционеры и кредиторы: партнерские отношения	258
Оптимальный вариант — мировое соглашение о реструктуризации	261
Привлечение экспертов к подготовке плана реструктуризации	263
Нужны частные банки	266
Обеспеченные кредиты	267
Координация, коллективные действия и уклонение	269

Подготовленная реструктуризация и навязанная реструктуризация	273
Реструктуризация по решению государства	275
Посредники по реструктуризации	277
Воздействие на финансовые рынки	279
Опыт богатых стран	281
Опыт бедных стран	284
Созидательное разрушение	288
ГЛАВА 8. РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ: ВРЕД ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА	291
Измерение уровня конкуренции	293
Влияние на экономический рост	295
Мировой опыт	296
Государственные монополии	301
Конкуренция со стороны зарубежных производителей	305
Борьба с демпингом	308
Входные барьеры, создаваемые государством	311
Клановый капитализм	316
Барьеры для конкуренции, создаваемые частным сектором	317
Так ли необходимы антимонопольные органы и законодательство?	319
Когда действия частного бизнеса можно считать антиконкурентными?	323
Инструментализация антимонопольных органов	325
Политика по защите конкуренции должна быть узконаправленной	328
Выводы	330
ГЛАВА 9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ПРИМЕР НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ	333
Расстановка приоритетов	335
Новая Зеландия	337
Важность экономического роста	339
Приватизация	341
Банковский сектор	345
Законодательство о банкротстве	348
Политика в области конкуренции	351
Увенчались ли успехом реформы в Новой Зеландии?	354
Два финальных примера	355
Причина бедности — слабое государство	359
УКАЗАТЕЛЬ	361

ОТ ИЗДАТЕЛЯ

Очередная книга, выходящая в серии «Экономика», посвящена экономическому развитию. Мы не в первый раз обращаемся к этой теме — ей в той или иной степени был посвящен целый ряд книг, ранее выходявших в серии ИРИСЭН. Однако мы впервые публикуем книгу, специально рассматривающую широкий круг проблем развития.

Надо признать, что книг по проблемам развития и реформирования на русском языке в последнее время выходило предостаточно, в том числе работ, написанных иностранными авторами. Более того, можно сказать, что в этой литературе сложился даже определенный консенсус. Не будет большим преувеличением выразить его содержание в очень упрощенной формулировке, вроде: «Чтобы быстро развиваться, нужно сделать все, как на Западе». Характерно, что даже противники стандартных реформ и обличители «неолиберализма», критикующие реформы «слева», чаще всего апеллируют опять-таки к опыту развитых стран, выхватывая из него то, что им кажется соответствующим их идеологическим установкам. Поскольку жизнь любой страны бесконечно разнообразна, в ее опыте всегда можно наскрести приятные для себя моменты.

Автор предлагаемой вашему вниманию работы Роберт Андерсон — известный специалист в сфере экономического развития, имеющий опыт консультирования многих стран по вопросам развития частного бизнеса и принимавший в свое время активное участие в рыночных реформах, проведенных лейбористским правительством Новой Зеландии в 80—90-х годах XX века — с самого начала выступает с иных позиций. В одной из своих статей он пишет: «Эксперты из развитых стран часто дают советы развивающимся странам по поводу политических мер, законов и институтов, необходимых для стимулирования развития. Однако нередко эти советы имеют изъян, состоящий в том, что эксперты рекомендуют только то, что знают сами, т.е. то, что существует в их собственной стране. Например, специалисты из США или Европейского союза, как правило, советуют принять

законы и политические меры, которые действуют в соответствующих странах. Они зачастую не учитывают слабость правовых и политических институтов в развивающихся странах». В этой книге Р. Андерсон разрабатывает иной подход, основанный на признании и учете институциональных и правовых реалий реформируемых и развивающихся экономик.

Понимание этих реалий приводит автора к идее, что ключевой ошибкой в политике стимулирования экономического роста является переоценка эффективности государственных мер стимулирования экономического развития. Говоря о «провалах рынка» — невозможности получить идеальный (с точки зрения эксперта) результат — советники преуменьшают масштабы «провалов государства» — неспособности достичь такого результата с помощью мер государственного вмешательства, особенно в условиях некомпетентной и коррумпированной машины публичной власти. На основе обширного материала автор обосновывает тезис о том, что ключом к экономическому развитию является частный сектор, но что государственное манипулирование, по видимости направленное на его стимулирование, на деле приводит к прямо противоположным результатам.

Р. Андерсон демонстрирует эффективность своего подхода на примере самых разных сфер, таких как структура собственности и размер компаний, приватизация и корпоративное управление, банковское дело, процедуры банкротства и конкурентная политика. Книга завершается подробным рассказом о реформах в Новой Зеландии, которые в настоящее время признаны классическими.

Тема книги, подробное рассмотрение всех перечисленных вопросов и соответствующие выводы как нельзя более актуальны для современной России (как и некоторых других постсоветских стран). Сложившаяся у нас система государственного управления, а точнее, государственного обложения данью производительной части экономики, является тормозом для развития страны, и это очевидно всем. Рано или поздно жителям России придется разгребать накопившиеся завалы и создавать нормальные условия для работы частного сектора — т.е. производительного сектора. И нам придется сказать государству те слова, которыми озаглавлена эта книга: «Просто не стой на пути!»

Валентин ЗАВАДНИКОВ
Сентябрь 2012 г.

Глава 1

ПРОВАЛЫ РЫНКА ПРОТИВ ПРОВАЛОВ ГОСУДАРСТВА

Данная книга основывается на двух убеждениях. Первое заключается в том, что для сокращения масштабов нищеты в развивающихся странах, или так называемых странах третьего мира, необходим экономический рост. Второе — в том, что единственным способом увеличения темпов экономического роста является эффективный, динамичный и растущий частный сектор. В этой книге делается следующий шаг — я попытаюсь дать ответ на вопрос о том, что государство может сделать для содействия развитию частного сектора.

Основной вывод заключается в том, что зачастую государство излишне усердствует. Многие государственные программы и меры экономической политики, предназначенные для помощи частному сектору, в действительности препятствуют его развитию. Основными причинами являются низкий уровень квалификации и компетентности в большинстве государственных учреждений, высокий уровень коррупции и влияние групп с особыми интересами. Хотя частные рынки зачастую не в состоянии обеспечить идеальный результат, в бедных странах возможности государства в деле устранения этих недостатков ограничены.

Этот вывод напоминает мне рассерженные слова отца, сказанные много лет назад, когда я пытался помочь ему с ремонтом дома: «Сын, если ты не можешь помочь, по крайней мере не мешай». Самое лучшее, что может сделать правительство многих бедных стран, — просто не мешать. В последующих главах анализируется, какие меры экономической политики, предназначенные для помощи частному сектору, имеют более высокую вероятность успеха и как они могут быть разработаны, принимая во внимание недостаточные возможности государства их воплотить.

Коррупция и некомпетентность государственного аппарата

Впервые меня обеспокоили вопросы коррупции и некомпетентности государственного аппарата в 1991 г., когда я начал работать в ведомстве, занимавшимся приватизацией в России (Госкомимущество). До этого я работал над программой приватизации в Новой Зеландии, каковой программой руководило Министерство финансов. Несмотря на то что я гражданин США, Министерство финансов Новой Зеландии наняло меня наряду с другими иностранными гражданами для работы в правительстве Новой Зеландии. Министерство финансов ощущало потребность в дополнительном опыте и знаниях при реализации амбициозной программы экономического реформирования лейбористского правительства, проводимой министром финансов Роджером Дугласом.

После работы в правительстве США качество работы сотрудников Министерства финансов Новой Зеландии и преданность лейбористских политиков делу реформирования произвели на меня сильное впечатление. Хотя государственный аппарат в Новой Зеландии отличается высоким уровнем квалификации и честностью, а политическая система в целом свободна от коррупции, политика лейбористского правительства, проводившаяся Министерством финансов, заключалась в переводе многих государственных видов деятельности в частный сектор. Кроме того, государство должно было упразднить временительное регулирование частного сектора, а также субсидии и меры поощрения, предназначенные для содействия его развитию. Эти реформы в Новой Зеландии более подробно рассматриваются в главах 6 и 9.

Позднее, когда я начал работать в России в 1991 г., у нас были длительные дискуссии с талантливой молодой командой (российскими и иностранными специалистами), набранной для разработки и проведения программы приватизации. После того как я подробно изложил свои «блестящие» предложения по приватизации тысяч государственных предприятий в России, один из русских членов команды сказал, что мои предложения не учитывают ключевой факт российской жизни. Реализовывать их придется российской бюрократии.

Хотя к организации этой программы можно было бы привлечь относительно небольшое количество новых людей,

основной объем работ должен был выполняться имеющимися чиновниками различных ведомств и государственных предприятий. Российский член команды сказал мне тогда, что большая часть чиновников некомпетентна, или коррумпирована, или одновременно и то и другое. России требовалась программа приватизации, которую могли бы реализовать подобные чиновники. Эта команда разработала программу для крупных предприятий, которая представляла собой сложную комбинацию выкупа компании ее руководством и сотрудниками и ваучерной приватизации, не имевшей аналогов среди программ, применявшихся в развитых странах. Как бы то ни было, программа выполнила свою основную цель быстрой приватизации, приведшей к переводу около 70% крупных и средних предприятий в частную собственность между 1992 и 1994 гг. Многие другие крупные предприятия были приватизированы позднее с помощью других способов.

Это достижение было продемонстрировано во время презентации представителя российского Госкомимущества на конференции, где представители различных приватизационных ведомств Центральной и Восточной Европы собрались для обмена опытом. Некоторые выступающие из Польши и Венгрии критично отзывались о российских методах приватизации и дали понять, что их страны справляются с этим вопросом лучше. Представитель России в ответ напомнил, что Маргарет Тэтчер за 11 лет пребывания на посту премьер-министра Великобритании приватизировала 40 предприятий. Затем он взглянул на свои часы и сказал, что за те 10 минут, что он говорил, Россия приватизировала по меньшей мере столько же.

Многие критиковали российскую приватизацию за то, что она не достигла своего теоретического идеала. Тем не менее ранняя программа была, возможно, лучшим из того, что могло быть реализовано в быстрые сроки с учетом ограничений, налагаемых существующей российской бюрократией и политической системой. Более справедлива критика позднейших программ, таких как залоговые аукционы, при которых государственные активы уступались по демпинговым ценам тем, кто оказывал финансовую поддержку государству.

Россия могла бы отложить приватизацию на годы или даже десятилетия, пока правительственные учреждения и государственный аппарат не улучшатся и не модернизируются. В начале 1990-х годов правительство выбирало не между недостаточно

хорошим, или вторым наилучшим, способом приватизации и неким теоретическим, наилучшим способом, по определению западных экспертов. Выбор лежал между методом вторым наилучшим, который мог бы быть быстро проведен в жизнь имеющимися российскими чиновниками, и откладыванием приватизации на долгие годы. Это трудный выбор, и люди рассудительные могут с ним не согласиться, но, что бы ни говорили западные эксперты, ошибка выбора российского правительства не очевидна и не однозначна. Этот спор о России напоминает мне старую пословицу: «Лучшее враг хорошего».

Как развивать частный сектор

Частный сектор — это краткое обозначение той экономической, коммерческой и предпринимательской деятельности, которая осуществляется *не государственным сектором*, а частными предприятиями и отдельными лицами. Я бы также отнес к частному сектору некоммерческие и общественные организации. Обычно их называют *неправительственными организациями*. Государственный сектор, напротив, включает в себя министерства, ведомства и государственные предприятия.

Зачастую границы частного сектора проще определить, изучив то, что входит в государственный сектор. Все остальное относится к частному сектору. Во многих бедных странах государственный сектор обеспечивает здравоохранение, образование, коммунальные услуги (электричество, телефонную связь, природный газ, воду, канализацию), перевозки (дороги, железные дороги, порты, авиалинии), банковские услуги, страхование, фонды взаимопомощи, оптовую и розничную торговлю (в особенности в сфере сельского хозяйства), энергоресурсы (уголь, нефть) и, наконец, промышленные товары.

Развитие частного сектора имеет две основные составляющие. Первая состоит в переводе большей части этой экономической деятельности из государственного сектора в частный. Вторая заключается в создании сложной структуры мер экономической политики, законов и институтов, ниже именуемых *деловым климатом*, который будет благоприятствовать эффективному функционированию частного сектора и его развитию путем создания большего количества рабочих мест и повышения доходов. Растет признание того факта, что

государственный сектор плохо справлялся с этими видами экономической деятельности и что частный сектор может добиться больших успехов при наличии благоприятной среды.

Учитывая печальный опыт коммунистических стран и стран с государственным регулированием экономического развития, больший упор на частный сектор представляется мне само собой разумеющимся. Если вы не верите в то, что частный сектор справится с этой деятельностью лучше, чем государственный сектор, или в то, что развитие частного сектора необходимо для экономического роста, то моя попытка продемонстрировать вам верность этого, скорее всего, не увенчается успехом. Цель этой книги заключается в анализе наилучших путей развития частного сектора и, следовательно, повышения темпов экономического роста, а не в доказательстве того, что развитие частного сектора повысит темпы экономического роста и сократит масштабы нищеты.

Во-первых, не навреди

К сожалению, государственные меры, направленные на помощь частному сектору, слишком часто напоминают попытки медиков двухсотлетней давности вылечить больных. В те дни визит к врачу или в больницу вполне мог привести к ухудшению здоровья, а не к исцелению. Государству стоило бы следовать клятве, приносимой врачами и гласящей: «Во-первых, не навреди»¹.

Конечный результат экономической политики государства подпадает под одну из трех категорий. В первом случае оптимальный результат достигается, если эти меры действительно улучшают производительность и функционирование частного сектора и польза от них перевешивает бюджетные расходы. Во втором варианте государство пытается помочь частному сектору, но, по сути, добивается незначительных успехов или вообще ничего. Хотя этот результат нельзя назвать желанным, но, по крайней мере, ущерб ограничивается напрасными государственными расходами. Третий, и наихудший, вариант, когда

¹ Распространено мнение, что эта фраза встречается в клятве Гиппократова, которую приносят начинающие врачи. Ни в одной из версий клятвы именно этих слов нет. Ближе всего по смыслу обещание врача «воздерживаться от причинения всякого вреда».

политика государства причиняет вред деятельности частного сектора. Мало того, что государственные расходы оказываются напрасными, но и частный сектор также лишь выиграл бы, если бы эти меры не принимались.

В качестве примера приведу последствия создания государственного Управления инвестициями в Бангладеш. Первоначально большие надежды возлагались на то, что эта мера падает под первую категорию. На данный момент фактический результат соответствует второй категории и существует риск перехода в третью.

Правительство учредило Управление инвестициями для поддержки инвестирования иностранных компаний в Бангладеш. Председатель рассказал мне, что управление постарается помочь иностранным инвесторам разобраться в дебрях правительственных лицензий, разрешений и предписаний. Он надеялся, что Управление станет *универсальным органом* для получения всех видов государственных разрешений.

Я спросил председателя, насколько им это удалось. Он признал наличие определенных трудностей. Большая часть его служащих была переведена из упраздненного министерства промышленности. Они никогда не работали в частном секторе и плохо понимали нужды бизнесменов. Более того, вся их прежняя работа сводилась к регулированию и контролю частного сектора, что и являлось основной функцией бывшего министерства. Изменить их образ мыслей было сложно.

Я был разочарован, но сделал предварительный вывод, что результат не так уж плох. Нужно признать, что Управление вряд ли могло сильно помочь частному сектору, в данном случае иностранным инвесторам. Тем не менее если иностранные инвесторы не находили Управление полезным, они могли просто не пользоваться его услугами.

К сожалению, следующие слова председателя давали повод предполагать, что результат может значительно ухудшиться. Его беспокоили недобросовестные иностранные инвесторы или те, кто не имел хорошего плана инвестирования в страну. Он предложил, чтобы управление определяло пригодность иностранных инвесторов и проверяло качество их бизнес-планов, прежде чем им будет позволено вкладывать деньги. Эти действия должны были отсеять недобросовестных и некомпетентных инвесторов. Целью его была защита потребителей, поставщиков и банков, которым могли бы навредить эти инвесторы.

На него не произвел впечатления мой довод, что потребители, поставщики и банки лучше смогут позаботиться о себе самостоятельно, без всякой помощи Управления. Я надеялся убедить его в неудачности этого плана, доведя его до логического абсурда. Я предположил, что если план этот годился для иностранных инвесторов, то почему бы его не распространить и на внутренних инвесторов? Управлению следовало определять пригодность и проверять бизнес-планы всех инвесторов, как внутренних, так и иностранных. Я предположил, что внутренние инвесторы даже скорее могут оказаться не соответствующими требованиям или недобросовестными. К моему ужасу, эта идея показалась ему интересной. Таким образом, вместо помощи иностранным инвесторам, управление, скорее всего, собиралось стать дополнительным препятствием на их пути.

Важность конкуренции

Здесь читатель может подумать, что я некий наивный, оторванный от жизни теоретик, убежденный в том, что частный сектор не может причинить никакого ущерба. Мол, частный сектор без государственного вмешательства, контроля или регулирования — это лишь идеальная экономическая система, которую невозможно улучшить. Как Панглосс, герой вольтеровского «Кандида», я верю, что нерегулируемая рыночная экономика является «лучшим из всех возможных миров». В реальности же я отношусь к экономике частного рынка так же, как Уинстон Черчилль относился к демократии. Экономика частного рынка — это худшая экономическая система, за исключением всех остальных².

Основной причиной, по которой рыночную экономику можно считать наилучшей экономической системой, является влияние конкуренции на деятельность частных компаний. Это одна из старейших идей в экономике, восходящая по меньшей мере к 1776 г., когда Адам Смит написал «Богатство народов».

² Вот что Черчилль сказал о демократии в речи в палате общин 11 ноября 1947 г.: «Никто не говорит о том, что демократия совершенна или бесконечно мудра. В действительности говорят, что демократия — худшая форма правления, кроме всех тех форм, которые время от времени пробовали».

Смит утверждал, что благодаря конкуренции частные компании, преследуя собственный интерес (а именно увеличение прибыли) фактически помогают всему обществу в целом.

Частные предприниматели не являются ни более честными, ни более способными, чем государственные чиновники или политики. Тем не менее конкуренция заставляет их быть честными и способными, потому что иначе их вытеснят с рынка. Конкуренция оказывает давление на частную компанию, заставляя ее производить высококачественную продукцию и услуги по разумным ценам. Аналогичным образом конкуренция заставляет компанию относиться к своим покупателям, рабочим и поставщикам честно и справедливо. В противном случае они проголосуют ногами и будут вести дела или искать трудоустройства в других компаниях.

Хотя данная теория объясняет, почему конкурентная рыночная экономика должна работать безупречно, все мы знаем, что практика редко оправдывает эти ожидания. Мы все можем привести примеры компаний, которые обманывают своих покупателей и поставщиков, продают опасные товары, взимают чрезмерно высокие цены, недоплачивают работникам и обращаются с ними ненадлежащим образом, загрязняют окружающую среду и т.д. Как бы то ни было, у меня нет надежды на способность правительств беднейших стран улучшить эту экономическую систему и устранить ее недостатки.

В противоположность частным компаниям единственное, что может заставить правительство работать лучше, это опасения, что политиков не переизберут на следующих выборах. К несчастью, во многих бедных странах демократия слаба и неудовлетворительно работающее правительство может оставаться у власти десятилетиями.

Погоня за рентой в частном секторе

Большая часть текущих факторов, сдерживающих рост частного сектора, является результатом прошлых мер экономической политики, направленных на помощь этому сектору. Как минимум любые меры экономической политики должны разрабатываться с учетом низкого уровня компетентности многих правительственных учреждений и министерств, высокого уровня коррупции и вероятности того, что группы

с особыми интересами могут повернуть данные меры к собственной выгоде.

Худшей из этих групп с особыми интересами является сам частный сектор. Возможно, главный недостаток частного сектора в любой стране заключается в его упорных попытках оказывать влияние на государственную власть и ресурсы и управлять ими в своих интересах. Экономисты ввели название для этого вида поведения, которое, конечно, не является шедевром технического жаргона, но я тем не менее воспользуюсь им. Экономисты называют это *погоней за рентой*. Хотя в этом случае слово «рента» используется не в самом своем широком значении, экономисты употребляют его в данном контексте для обозначения сверхприбыли. Погоня за рентой со стороны частных предпринимателей означает, что они пытаются использовать государство для получения сверхприбыли.

О примерах подобной погони за рентой как в развитых, так и в бедных странах можно написать не одну книгу. Ни одна страна от этого не защищена. Каждый день, когда я беру в руки газету у себя на родине, в США, я прихожу в ярость при виде очередных примеров того, как частные компании, фермеры или профсоюзы используют государство для собственного обогащения за счет всех остальных.

Государство может увеличивать частную прибыль различными способами. Оно может выделять субсидии как на продукцию и услуги, которые производят частные компании, так и на приобретаемые ими ресурсы. Государство продает государственные ресурсы, такие как земля или природные ресурсы, частным компаниям по ценам ниже рыночных и покупает у них товары и услуги по ценам выше рыночных. Государство в лице государственных банков дает ссуды под низкие проценты. Государство предоставляет налоговые льготы для привилегированных отраслей промышленности или компаний. Рядовые граждане платят за это увеличение прибылей посредством повышения налогов или сокращения государственных расходов.

Помимо всего прочего государство располагает источником власти, никому более не доступным. Государство может принимать законы или иные нормативные акты, ограничивающие конкуренцию и тем самым приводящие к высоким прибылям привилегированных частных компаний, и принуждать к их соблюдению с помощью полиции и судов. Например, государство устанавливает высокие пошлины на импортные товары

или иными способами ограничивает импорт с тем, чтобы отечественные компании могли повышать цены, не сталкиваясь с иностранной конкуренцией. Государство не разрешает иностранным компаниям заниматься в стране видами деятельности, составляющими конкуренцию отечественным компаниям. Государство использует свою власть для лицензирования новых компаний, с тем чтобы ограничить их появление на рынке и тем самым ослабить конкуренцию даже среди отечественных компаний. Рядовые граждане платят за эти высокие прибыли вследствие повышения цен или снижения качества продуктов и услуг. В недавней книге «Спасение капитализма от капиталистов» утверждается, что самые большие враги капитализма — это топ-менеджеры корпораций, которые пользуются своим влиянием для ослабления конкуренции³.

Во время недавнего финансового и экономического кризиса в странах Юго-Восточной Азии появилось более подходящее определение, нежели погоня за рентой, — *клановый капитализм*. Этот термин лаконично отражает то, как друзья, компаньоны и родственники политических лидеров в некоторых странах Юго-Восточной Азии пользовались привилегированным экономическим положением (преимущественно на Филиппинах и в Индонезии). Они получали государственные субсидии, налоговые льготы, кредиты под низкий процент, выгодные контракты на поставку товаров и услуг государству и защиту от конкуренции. Клановый капитализм по крайней мере частично виновен в экономическом кризисе в этих странах.

Профсоюзы

Профсоюзы часто способствуют частным компаниям в погоне за капиталом. Если компания защищена от конкуренции, больше вероятности, что она повысит заработную плату членам профсоюза в обмен на трудовой порядок. Компания знает, что благодаря незначительной конкуренции она сможет, повысив цены, переложить высокую заработную плату на плечи покупателей и не страдать от снижения прибылей. В результате за-

³ Raghuram G. Rajan and Luigi Zingales, *Saving Capitalism From the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity* (New York: Crown Business, 2003).

рабочная плата и льготы рабочих этих компаний существенно выше, чем у других рабочих. Профсоюзы знают, что усиление конкуренции сократит их возможности требовать повышения заработной платы. Неудивительно, что профсоюзы являются главными противниками глобализации, поскольку глобализация приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний.

Профсоюзы зачастую более успешны в погоне за прибылью, поскольку они утверждают, что защищают бедных, угнетенных рабочих, несмотря на то что в большинстве стран лишь меньшая часть рабочих является членами профсоюзов. И в бедных, и в развитых странах члены профсоюзов обычно составляют менее 35% несельскохозяйственных рабочих, а зачастую и того меньше, причем значительно⁴. Например, в Индии лишь 5% несельскохозяйственных рабочих являются членами профсоюзов. Если же включить сюда и сельскохозяйственных рабочих, то этот процент становится еще меньше. Профсоюзы обычно утверждают, что рост конкуренции заставит частные компании снизить заработную плату рабочим или вообще уволить их. Политики не желают публично демонстрировать нанесение ущерба интересам простых рабочих, хотя рабочие — члены профсоюза простыми не являются. В отличие от них богатым предпринимателям в дорогих костюмах, разъезжающим на лимузинах с персональными водителями, труднее завоевать симпатию политиков.

Повышение заработной платы рабочих, состоящих в профсоюзе, ложится на плечи остальных в виде более высоких цен на товары и услуги, производимые этими рабочими. Профсоюзы заставляют нас верить в то, что они помогают перераспределять доходы богатых капиталистов в пользу бедных рабочих. В действительности они главным образом перераспределяют доходы большого количества рабочих, не являющихся членами профсоюза, в пользу небольшого числа относительно обеспеченных рабочих, состоящих в профсоюзе. В большинстве бедных стран члены профсоюза обычно являются элитой рабочей силы, имеющей высокооплачиваемую работу на государственном предприятии или в государственном учреждении. Нет данных о том, что в отраслях промышленности с сильными

⁴ David Ransom, "Bread and Roses: The Trade Union Revival," *New Internationalist*, December 2001, p. 7.

профсоюзами низкие прибыли. На самом деле выбор политиков лежит между поощрением конкуренции, приводящей к снижению цен и повышению качества товаров для всех жителей, и защитой привилегированного положения нескольких частных компаний и их работников, состоящих в профсоюзе.

Повсеместно распространенная погоня за рентой является сильнейшим доводом для государства в пользу сведения до минимума своего вмешательства в частный сектор. Меры экономической политики по устранению общепризнанных провалов частных рынков скорее всего приведут к тому, что причинят больше вреда, чем принесут пользы, поскольку правительства «захвачены» (еще один термин из экономического жаргона) группами с особыми интересами, что гораздо важнее, частного бизнеса и профсоюзов. Хотя эти меры могли преследовать благие цели, конечный результат оказывается пагубен.

Парадоксальным образом лучший способ государственной помощи частному сектору — это отсутствие всякой помощи. Вместо этого государство должно бросить его выживать без субсидий, налоговых льгот и займов на выгодных условиях, лицом к лицу с конкуренцией со стороны как отечественных, так и иностранных компаний. То, что я подразумеваю под помощью частному сектору, обычно не то же самое, чего хочет частный сектор, когда просит о помощи у государства. Советы частного сектора и профсоюзов о том, как управлять экономикой всегда следует рассматривать с настороженностью, поскольку зачастую это замаскированная погоня за рентой.

Жажда государственного вмешательства

Представим на мгновение, что основной вывод этой книги верен, а именно что слишком часто меры экономической политики, предназначенные для помощи частному сектору в бедных странах, либо неэффективны, либо оказываются препятствием на пути его развития. В этом случае возникает вопрос: почему государства настаивают на подобных мерах и программах? Разве они не видят ошибочность этого пути?

На этот вопрос существует ряд ответов. В первую очередь, многие чиновники и политики не вполне убеждены, что крупный и динамично развивающийся частный сектор является лучшим способом поддержания экономического роста. Они

настаивают на том, что многие важные виды экономической деятельности должны оставаться в руках государства и что государство должно помогать, направлять, контролировать, регулировать и руководить существующим небольшим частным сектором. По моему опыту, многие политики и государственные служащие говорят, что поддерживают развитие частного сектора, поскольку знают, что это современное общепринятое мнение, но в душе сомневаются.

Например, я работал в российском ведомстве, ответственном за стимулирование конкуренции на частных рынках. Казалось бы, служащие этого ведомства должны быть убеждены в том, что конкурентные частные рынки, свободные от государственного регулирования и контроля, в целом положительно влияют на экономический рост. Когда я сдружился с высокопоставленным чиновником этого ведомства, он признался мне в своих глубоких опасениях относительно новой рыночной системы в России.

Он рассказал, как тысячи частных компаний стали производить любые продукты и услуги на свое усмотрение и продавать их кому угодно по нерегулируемым ценам. Никто в правительстве не знал, что именно они делали, и не контролировал их. Он сказал, что царит полный хаос и правительство должно вмешаться и внести порядок и стабильность. Он не видел, что под этим поверхностным хаосом, по сути, скрывалась упорядоченная экономическая система, осуществляемая дисциплиной конкурентных рынков.

Возможно, этот пример является крайностью, поскольку данный чиновник провел большую часть своей жизни при совершенно иной экономической системе. Однако и чиновники многих других бедных стран также провели большую часть жизни в условиях экономической и политической систем, которые были радикально настроены против значительной независимой роли частного сектора.

Социализм Неру

Доминирующая роль государства в экономическом развитии продолжалась около 40 лет, приблизительно с 1950 по 1990 г. Этот тип экономики был широко распространен после Второй мировой войны, когда советский контроль распространился

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно
в интернет-магазине «Электронный универс»
(e-Univers.ru)