

## РОССИЙСКИЕ РЕФОРМЫ И МИРОВОЙ ОПЫТ\*

### Долгосрочный горизонт реформ

Успех любых экономических (то есть связанных с изменением типа воспроизводства) преобразований может быть обеспечен лишь при условии эволюционного характера их протекания. «Революция» для экономики означает резкое прерывание текущих процессов без замещения их новыми. Российская история не раз демонстрировала, что революционные, «обвалы» методы решения сложных социально-экономических проблем неизбежно выливаются в смутные времена, которые разрушают накопленный экономический и культурный потенциалы страны, оставляют тяжелые следы в социальной памяти ее народов. Как должна работать экономика в эти годы?

Нужно избежать обеих крайностей. Нельзя либо продолжать осуществлять макроэкономические преобразования, условно считая, что микроэкономика автоматически меняет свой вид в связи с объявлением реформы, либо ориентироваться на сложившиеся (работающие) микроэкономические процессы и потоки, ползучим образом ликвидируя реформу «снизу».

Необходимо определить институциональные рамки экономики там, где возможно, «насовсем» (блок правовых институтов и экономические институты, относящиеся к сфере семейных хозяйств), а там, где невозможно (институциональные рамки функционирования государственных предприятий) — с учетом необходимости сформировать рациональные рыночные установки даже в переходных экономических формах.

Приблизительный алгоритм смены вектора экономической политики в рамках монетаристской доктрины может быть представлен так:

— для борьбы с инфляцией и за бездефицитность государственного бюджета проводятся последовательные монетаристские мероприятия: сокращение расходной части бюджета сочетается с увеличением налогов, в том числе косвенных. Центральный банк ослабляет усилия по понижению ставки банковского процента, которая немедленно возрастает;

— реакция на эту политику со стороны государственного и частного секторов существенно различается: государственный сектор склонен свернуть производство и законсервировать мощности, мелкие капиталы частного сектора вымываются из производства в банки, а крупные перемещаются из сфер, связанных с инвестированием, в посреднический бизнес (в частности, экспортно-импортные операции);

— через несколько месяцев начинают сказываться как позитивные, так и негативные последствия монетаристских мероприятий. Инфляция замедляется, но резко сокращаются темпы роста. Характерно то, что их снижение не сопровождается адекватным понижением цен на внутреннем рынке.

Итак, предполагаемого ортодоксальной теорией монетаризма автоматического оживления экономической конъюнктуры не происходит. Это вполне объяснимо рядом обстоятельств:

— состояние российского товарного рынка определяется в основном государственными предприятиями, чья стратегия зависит от политики

---

\* Материал подготовила рабочая группа сотрудников ИЭ РАН (Я. Кузьминов, М. Корольков, С. Авдашева, И. Простаков, Е. Королькова).

правительства. Замечено, что реакция государственных корпораций на изменение конъюнктуры принципиально отличается от поведения конкурентных фирм, предусмотренного неоклассической теорией;

— усиление конкурентного режима вследствие расцвета мелкого и среднего предпринимательства происходит не в той степени, как ожидалось;

— наконец, каждое монетаристское «закручивание гаек» ухудшает перспективы не только перевооружения, но и простого обновления оборудования.

В результате действия указанных тенденций, негативно влияющих на перспективы роста хозяйства, правительство неизбежно возвращается к стимулированию экономической активности: центральный банк осуществляет денежную экспансию, ставка процента снижается, происходит оживление темпов роста, но одновременно усиливается инфляция.

Помимо громадных материальных, экономических и человеческих издержек проведения подобного курса, ни одно правительство мира не могло бы удержаться в течение периода, достаточного для такого рода «обновления». Но это означает и определенные практические выводы: сознавая неизбежность отхода от жесткой антиинфляционной тактики, надо заранее планировать направления «восстановительной» политики. Это необходимо, чтобы избежать «метаний», когда правительство идет на уступки не тем, кто в них больше нуждается, а тем, кто этого громче требует, не учитывая экономических последствий такой политики.

### **Институциональная реорганизация и коммерциализация госсектора**

В политике институциональных реформ (особенно в сфере приватизации) явно преобладает упрощенный «модельный» подход: ориентация на некую изначально заданную модель, достижение которой является самоцелью. Это культивирует установку на сиюминутный успех, снижает заботу о долгосрочных последствиях принимаемых решений. Хозяйственные субъекты вынуждены каждый год заново приспособляться к меняющимся институциональным условиям деятельности, создавая кооперативы, СП, МП, АО. Видимость форсированных институциональных изменений такого рода не только безрезультатна, но и непродуктивна, если говорить о модификации общественного сознания, массовой психологии.

Отодвигаемое на второй план решение стратегических вопросов, прежде всего долгосрочных инвестиционных проектов, привело к тому, что в ключевых отраслях народного хозяйства России происходит свертывание строительства. В первом квартале текущего года капиталовложения сократились на 44%, а в АПК.— на 62% в сопоставимых ценах по сравнению с первым кварталом 1991 г., объемы строительно-монтажных работ снизились на 30%.

Восстановление инвестиционной активности возможно, если сейчас решить жесткую дилемму: либо возврат к преимущественно централизованному финансированию капиталовложений, либо формирование благоприятного инвестиционного климата и рационализация хозяйственного поведения отечественных предприятий. При этом и первый путь нельзя назвать простым, поскольку он предполагает восстановление авторитета государственной власти, мобилизацию средств и их эффективное распределение.

Между тем в обозримой перспективе бюджетное или квазибюджетное финансирование капиталовложений может замещаться лишь инвестициями предприятий, относящихся к различным секторам экономики, включая государственный, поскольку он остался преобладающим. Вследствие этого главное направление инвестиционных преобразований,

реализуемых с целью восстановления инвестиционной активности,— максимально возможная реализация так называемых скрытых прав собственности, которыми в наибольшей мере обладают руководители государственных предприятий. Именно они являются носителями полной информации о действительных возможностях производства.

Государственный сектор остается в России ее основой, несмотря на разворачивающуюся приватизацию. Поскольку его господствующее положение будет оставаться таковым еще в течение достаточно длительного времени, возникает необходимость определить его статус, условия сосуществования с частным сектором и возможности функционирования на коммерческой основе. Кроме облегчения дальнейшего процесса приватизации, это позволит уменьшить расходную часть госбюджета, а также преодолеть спад производства.

В настоящее время в России определены объекты, находящиеся в собственности центральных и местных органов власти, а также подлежащие и неподлежащие приватизации. В продолжение этой работы важно разграничить типы государственных предприятий по степени их коммерциализации.

Во-первых, сохраняется большая группа бюджетных предприятий сугубо некоммерческого характера (что не исключает отдельных случаев приватизации и действия параллельных частных структур, хотя и с некоторыми ограничениями). К ним относятся: образование, медицинское обслуживание, наука и культура, охрана правопорядка, обеспечение денежного обращения, государственное управление. Все эти предприятия (учреждения) находятся в непосредственном подчинении и на бюджете соответствующих министерств и ведомств или местных органов управления. Они не уплачивают налогов и перечисляют всю получаемую выручку в бюджеты. Их работники обладают особым статусом государственных служащих.

Во-вторых, есть большая группа предприятий (в основном монополистов), сохранение которых в государственной собственности вызвано соображениями государственной безопасности, реализацией структурных преобразований, научно-технической политики. Это предприятия ВПК, связи, железнодорожный транспорт, система энергоснабжения, крупнейшие кредитно-финансовые учреждения. Они должны получить особый правовой статус, закрепленный в специальных документах, определяющих порядок функционирования предприятий на основе принципа самокупаемости и их автономии в области кадровой и финансовой политики. Одновременно в них должны фиксироваться меры по преодолению отрицательных сторон монополизма; запрет на самостоятельное установление цен и тарифов, осуществление капиталовложений и контрактов свыше определенных размеров и т. п. Подобные ограничения могут компенсироваться доступом к дешевым кредитам, дотациями из госбюджета и госзаказом.

В-третьих, формируется группа наиболее коммерциализируемых, предприятий, прежде всего они должны приобрести статус обществ с ограниченной ответственностью и АО, действующих аналогично предприятиям частного сектора. Контрольный пакет акций находящийся в руках государства (центральных или местных органов исполнительной власти) обеспечивает предприятию статус государственного. Интересы трудовых коллективов могут гарантироваться неконтрольным участием в капитале (в соответствии с Программой приватизации) или представительством в органах управления предприятиями, что должно быть определено специальными нормативными актами.

Фактически уже сейчас государственные и частные предприятия близки в своем поведении на рынке как в реализации продукции, так в приобретении необходимых ресурсов. Их положение должно быть

сближено ликвидацией устаревших нормативных документов, регламентирующих деятельность госпредприятий (типа КЗОТ) и юридическим оформлением равноправия предприятий частного сектора и коммерческих предприятий государственного сектора. Последние надо лишить неоправданных преимуществ (например, фактического отсутствия юридической и финансовой ответственности за использование собственности, находящейся в их распоряжении). Основой деятельности таких предприятий должен быть полный коммерческий расчет.

В качестве мер стратегического характера, необходимых не только для преодоления нынешнего кризиса в сфере платежей, но и для дальнейших структурных преобразований, можно предложить (помимо введения политики ускоренной амортизации, увеличивающей инвестиционный спрос предприятия) институциональные преобразования по обслуживанию долгов предприятия. В дополнение к Закону о банкротстве, который бы упорядочил ликвидацию действительно убыточных предприятий и позволил распродавать их имущество по долгам, можно приступить к созданию специальных финансовых институтов (как государственных, так и частных), выкупающих долговые обязательства предприятий для участия их в капитале. Важной особенностью институтов такого рода является их способность организовать взаимный учет долговых обязательств между предприятиями, что значительно улучшило бы их финансовое положение.

*Успешный опыт долговременного функционирования таких институтов в ряде стран (Германия, Испания, Италия, страны Латинской Америки) показывает, что на этой базе формируются стабильные в силу своих масштабов и диверсификации деятельности государственные и полугосударственные корпорации, аккумулирующие средства для крупных производственных инвестиций.*

*Институт промышленной реконструкции (IRI) был создан в Италии в 1933 г. в качестве государственного холдинга — держателя пакетов акций компаний, выкупленных государством в годы кризиса 1929 г. Процесс национализации начался под воздействием острого платежного кризиса и разорения крупнейших коммерческих банков. До 1929 г. они активно скупали ценные бумаги нефинансовых компаний и занимались долгосрочным кредитованием промышленности, выдавая кредиты, часто обеспеченные лишь краткосрочными вкладами. Крах банковской системы в 1929 г. привел к необходимости государственного вмешательства в экономику и спасению национальной промышленности. В этих целях первоначально был создан Институт движимого имущества, который впоследствии стал ведущим итальянским банком долгосрочного кредитования промышленности. Институт движимого имущества был создан Банком Италии и остается до сих пор государственным учреждением. В момент своего создания в 1931 г. он взял на себя покупку долговых обязательств Итальянского коммерческого банка — одного из ведущих частных коммерческих банков страны, чей крах грозил неприятностями металлургии, судостроению, электроэнергетике и многим другим отраслям, чьи предприятия были связаны с ним системой участия в капитале.*

*IRI приобретает характер многоотраслевого холдинга. К концу 1934 г. он контролирует все военное металлургическое производство, значительную часть тяжелого машиностроения, морских транспортных перевозок, производства электроэнергии и целый ряд других отраслей. В 1937 г. IRI получает статус постоянного государственного института. К концу второй мировой войны в компаниях, контролируемых холдингом, было занято 122 тыс. человек. В настоящее время вся группа IRI устойчиво занимает в стране первое-второе места по объему продаж.*

Создание подобных институтов развития в России дало бы немедленный эффект, поскольку этот способ борьбы с кризисом платежеспособ-

способности противопоставляется вынужденному «разводнению» денежной системы за счет льготных кредитов Центрального банка, не обеспеченных ничем. Кроме того, институты развития превращаются в холдинги или диверсифицированные конгломераты, конкурирующие между собой. Государственные предприятия оказываются вовлеченными в конкурентную среду, даже находясь под контролем государственных холдингов. Одновременно как внутри этих образований, так и между ними возможно создание системы взаимных участия в капитале между поставщиками и потребителями (в том числе через взаимный учет долгов). Связи такого рода существуют, и их перевод в форму взаимного участия является лишь приданием неформальным отношениям более устойчивого и цивилизованного характера. Аналогичным образом в капитале предприятия могут участвовать одновременно как местные, так и центральные органы власти, получая в собственные бюджеты дивиденды, соответствующие своим долям.

### **Коррективы в процессе приватизации**

Осуществление приватизации в России подошло к важному рубежу. Начинается практическая реализация программы бесплатной передачи государственной собственности гражданам посредством приватизационных чеков, так называемых ваучеров. Уже поздно спорить о достоинствах и недостатках выбранного подхода. Тем более что ясного понимания того, к чему приведет тот или иной вариант приватизации в российском обществе, так и не выработалось. И все же некоторые коррективы в тактику проведения ваучерной приватизации можно было бы внести.

Следует отказаться от поспешности в проведении ваучеризации. Жесткое ограничение сроков действия приватизационных чеков 1993 г. обесмысливает всю реформу. Ведь мы подошли к ней неподготовленными. Процесс акционирования предприятий проведен формально и поверхностно, представление о планах развития акционерных обществ крайне размыто. Не определен до конца размер собственности, отведенной для «отоваривания» ваучеров. Не завершено разделение государственной собственности на федеральную, региональную и муниципальную.

Для того чтобы избежать инфляционных последствий поспешной массовой распродажи ваучеров, разумно стимулировать людей вносить свои приватизационные вклады на специальные инвестиционные счета в банке, индексируемые в соответствии с ростом цены капитального строительства.

*При проведении большой приватизации целесообразно использовать опыт Чили. В этой стране акции приватизируемых предприятий передавались держателям внешнего долга страны (иностранным банкам) на весьма выгодных условиях. Таким образом одновременно решались две задачи: приватизация крупных предприятий и обслуживание внешнего долга.*

*Другая особенность большой приватизации в этой стране состояла в том, что процесс приватизации сопровождался созданием системы институциональных инвесторов, купивших акции приватизируемых предприятий. Главными инвесторами выступали пенсионные фонды. В стране было создано несколько десятков пенсионных фондов, причем каждый гражданин мог выбирать, услугами какого фонда пользоваться. Между фондами возникла конкуренция не только за привлечение средств населения, но и при покупке акций приватизируемых компаний. Так сформировался конкурентный рынок ценных бумаг, и средства широких слоев населения органично использовались в процессе приватизации без всякого намека на «принудительный выкуп».*

*Чилийский опыт приватизации активно используется в Чехо-Словакии и Польше, где также формируется система институциональных инвесторов — инвестиционных приватизационных фондов в Чехо-Словакии, пенсионных и взаимных фондов в Польше. Население получает возможность вкладывать свои приватизационные купоны или свободные денежные средства в фонды, которые, в свою очередь, покупают акции формирующихся акционерных обществ. Выгода населения при этом двоякая: значительно сокращаются возможности обмана и дезинформации публики менеджерами АО, так как институциональные инвесторы могут контролировать хозяйственно-финансовую деятельность своих клиентов лучше, чем индивидуальные акционеры; институциональные инвесторы в состоянии диверсифицировать свой портфель и сделать доходы своих вкладчиков устойчивыми.*

Целесообразно существенно расширить сферу действия приватизационных чеков за счет социально привлекательных объектов. Приватизация не должна свестись к своеобразной форме обобществления долгов крупных государственных предприятий. В первую очередь в разряд объектов приватизации должна перейти земля. Это, кстати, способствовало бы подъему новой волны массовой поддержки частной собственности на землю. В сферу использования приватизационных чеков можно было бы включить запасы и лишнее оборудование, распродаваемое приватизируемыми объектами. Ваучеры могут применяться и на рынке недвижимости как при покупке, так и при аренде жилья и хозяйственных помещений.

Реализация корректирующих мероприятий позволит превратить ваучеры в полноценные «инвестиционные деньги», не уступающие по ценности наличному рублю, даст шанс сложиться нормальному рынку ценных бумаг, поддержит предпринимательскую активность как в финансовом, так и в производственном секторах экономики.

#### **Нужен банк хозяйственного восстановления**

В ближайшее время в условиях финансовой нестабильности на рынке России иссяк такой источник функционирования капиталовложений, каким были долгосрочные кредиты (как льготные, так и под коммерческий процент). В этих условиях новые инвестиции зависят исключительно от собственных средств предприятий или прямого финансирования из госбюджета. Однако финансы предприятий подорваны и вряд ли обеспечат даже простое воспроизводство. Что же касается новых вливаний из госбюджета (хотя бы и в «современной» форме кредитов ЦБР под отрицательный процент), то доказывать бесперспективность этого пути нет необходимости.

Неразвитость частных институтов финансового рынка не позволяет также в обозримой перспективе рассчитывать на их должную инвестиционную активность. Поэтому послекризисное восстановление российского хозяйства должно быть поддержано с помощью крупного государственного инвестиционного банка, предоставляющего долгосрочные кредиты под коммерческий процент.

*Многолетний опыт функционирования подобных структур имеется в некоторых латиноамериканских странах. В ряду таких банков можно выделить бразильский Национальный банк экономического и социального развития (БНДЭС), по объему операций являющийся крупнейшим на латиноамериканском континенте (превосходя даже региональный Межамериканский банк развития). Крупные размеры собственного капитала банка и его авторитет при заимствовании на кратко- и среднесрочном кредитных рынках позволяют ему обеспечить консолидацию кредитов и их дальнейшее предоставление на долгосрочной основе.*

*В разные годы. Бразилия вынуждала БНДЭС давать льготные кредиты отдельным агентам производства (крупным государственным предприятиям, мелким и средним производителям, фермерам) под льготный процент, что серьезно ухудшало баланс банка и, надо сказать, не приносило особой пользы экономике страны, дестимулируя предприятия. В последние годы банк стал больше функционировать на коммерческой основе. Накопленный им опыт работы с фирмами и предприятиями и оценки рентабельности проектов позволили ему стать главным правительственным агентом при проведении приватизации. БНДЭС является уникальным источником экономической информации, как на макро-, так и микроэкономическом уровнях, которой больше не располагает ни один другой общественный институт, включая правительство.*

Создание аналогичного банка развития позволило бы и Российскому правительству получить соответствующий центр информации и косвенного регулирования экономики. При должной независимости от правительства и ориентации на рентабельность функционирования российский банк развития мог бы превратиться в адекватный центр принятия решений по вопросам структурной перестройки экономики, освободив как ЦБР, так и правительство от не соответствующих их природе функций и обеспечив компетентность принимаемых решений.

### **Общественные работы**

Грядущая безработица ставит вопрос об организации в ближайшем будущем общественных работ. Опыт многих стран свидетельствует, что в острых кризисных ситуациях такая мера играла важную роль в решении проблемы занятости и в ряде случаев была более эффективной, чем прямое вспомоществование. В условиях крайней ограниченности бюджетных средств их целесообразно тратить, создавая не только дополнительный платежеспособный спрос, но и дополнительное предложение, пусть даже благ «социального характера».

К крупномасштабным общественным работам прибегали в период Великой депрессии в США. Этот опыт в определенных аспектах может быть полезен. Однако следует учитывать, что преодоление кризиса перепроизводства ставило в качестве первостепенной задачу «подкачки» покупательского спроса, и общественные работы должны были в существенной мере выполнять такую функцию. При нашем же дефиците и нехватке товаров речь скорее всего может идти о связывании «лишних» денег населения и откатке спроса. Этот момент должен быть учтен при разработке программы общественных работ.

*К 1933 г. в США 25% всей рабочей силы составляли безработные. Согласно выработанному правительством Рузвельта плану основную часть помощи лишившимся работы в этот период по причинам общенационального характера должно было взять на себя Федеральное правительство. Что же касается категории социально не защищенных лиц (инвалидов, сирот, нетрудоспособных), то забота о них возлагалась на местные органы власти, ибо их нужды никак не были связаны с общим кризисом, а носили постоянный характер.*

*Одной из составных частей «нового курса» Рузвельта стала обширная программа общественных работ, осуществляемая в рамках целого ряда специально созданных государственных структур и организаций. На реализации многообразных проектов общественных работ (ремонт и строительство дорог, других объектов инфраструктуры, строительство жилья, очистка и посадка лесов и парков, мелиорация и т. д.) были заняты миллионы американцев. В ходе организации столь масштабных общественных работ выявились определенные проблемы и возникли серьезные трудности.*

1. Кто и в какой пропорции должен осуществлять финансирование: Федеральное правительство, штаты, местные органы власти? Федеральное правительство выделяло крупные средства, и некоторые программы осуществлялись исключительно как федеральные. В большинстве программ устанавливалось соотношение: на каждые 3 доллара средств местных органов отпускался 1 доллар из федеральной казны (или близкое ему: 30% из федеральных средств и 70% из местных). Но все основные программы базировались на прямых крупных бюджетных ассигнованиях муниципальным властям.

2. Как распределялись отпущенные средства между штатами? В целом действовали по принципу — наибольшие суммы направляются в штаты, где темпы падения общего уровня жизни были самыми резкими.

3. Как разделить и согласовать функции федеральных органов, штатов и местных органов по реализации и управлению проектами так, чтобы эти уровни не «мешали» друг другу.

Одним из наиболее удачных, по признанию экспертов, стал подход, примененный в рамках «Администрации гражданских работ» (США). В этом случае ассигнование проектов носило исключительно федеральный характер, одобрение проектов зависело только от органов США на уровне штатов, а практическое руководство и надзор осуществляли местные органы.

4. Как бороться с коррупцией на уровне штатов, с разбазариванием, неэффективным использованием государственных средств, с попытками извлекать из них незаконные прибыли?

Борьба с этими вечными пороками велась традиционно. В одном только штате Висконсине было уволено 72 ответственных работника, к десяткам и сотням злоупотребляющих своим положением были приняты меры дисциплинарного характера. Другим способом преодоления неэффективности стала линия на привлечение частных подрядчиков для реализации отдельных проектов. Но основным такой подход не стал.

5. Каким проектам общественных работ следует отдать предпочтение: быстроразворачиваемым, трудоемким и некапиталоемким, решающим прежде всего проблему безработицы; или более основательным, требующим правовой и инженерно-научной проработки, капиталоемким, менее трудоемким, но ориентированным на рабочую силу высокой квалификации и в конечном итоге открывающим возможности и прокладывающим дорогу экономическому оживлению в силу своей самоокупаемости и большей эффективности? Разные проекты имели разную ориентацию. Но в самые острые моменты предпочтение отдавалось первому подходу.

Общественные работы, которые поведут к существенному увеличению покупательского спроса без адекватного увеличения предложения товаров и услуг, могут лишь обострить кризисную ситуацию и потому нецелесообразны. Таким образом, одним из условий, изначально заданных, является: общественные работы должны вести к пополнению рынка товарами и услугами, в первую очередь удовлетворяющих «социальные» потребности.

Наиболее перспективным может стать широкое жилищное строительство (желательно наиболее дешевым и не требующим высокой квалификации способом, например, монолитное). Продажа, в том числе и в рассрочку, созданного жилья одновременно способствовала бы частичному смягчению жилищной проблемы и откатке потребительского спроса. Другим обширным полем мог бы стать ремонт и строительство речных и морских портов (с технологией «река — море»), в которых Россия начинает испытывать все большую нужду после отхода ключевых портов к другим странам. Пользование портовыми мощностями потом

можно продавать заинтересованным предприятиям. Третье направление — строительство дорог. Четвертое — экологические (консервационные) мероприятия.

### Социальная база реформы

В настоящее время в России отсутствуют большие группы населения, которые выигрывают от проведения либерализации, финансовой стабилизации и приватизации в среднесрочный период (горизонт 1—3 года). Поддержка реформы имеет индивидуальный, а не групповой характер, и субъективный, а не объективный. Поэтому она очень эластична: определяется скорее политической конъюнктурой, нежели стратегическими (долгосрочными) ориентирами.

Подобное положение чрезвычайно сужает возможности последовательного проведения либерального курса. Безотносительно к тому, ориентируется ли правительство на определенные (представленные в органах власти или пользующиеся «языком площадей») группы давления непосредственно или через Президента, оно все равно будет вынуждено все больше и больше нарушать последовательность реформ, делать уступки тем или иным группам по мере обострения кризисного падения производства.

Ясно, что глубокая реформа экономики советского типа и связанные с нею трудности затянутся не меньше чем на десятилетие. Необходимо сформировать реалистичную стратегию привлечения людей на сторону реформы и реформаторов. Эта стратегия должна ориентироваться на реальные интересы «молчаливого большинства»: улучшение благосостояния и повышение безопасности жизни.

Для продолжения реформ правительству надо получить поддержку населения немедленно. Сегодня российское общество аморфно, деструктурировано по политическому признаку, «правильные» политические партии и движения реально не обладают возможностями повседневной поддержки правительства в центре и на местах, поскольку не выражают интересов определенного социального слоя. Выбор союзников для реформы должен скорее идти между корпорациями и их объединениями. Наиболее сильной и экономически активной является, безусловно, директорская корпорация. Какова экономическая цена завоевания директоров на свою сторону? Очевидно, это изменение акцентов в приватизации, увеличение официальной доли руководителей предприятий и гарантирование их будущего.

*Можно взять французскую модель, которая ближе всего к сформировавшейся в бывшем СССР. Французская система традиционно характеризуется наличием «касты» высших государственных чиновников, связанных общим образованием и постоянной ротацией с руководителями крупных государственных (да и крупных частных) компаний. Такая форма официального истеблишмента отнюдь не мешает развитию экономики и ее дальнейшей приватизации и либерализации. Вряд ли мы много приобретем, если будем ориентироваться на более открытую модель социальной стратификации (например, на американскую).*

Подчеркивание же односторонней зависимости директора от государства (реально — от чиновников соответствующего департамента Минпрома), его роли как наемного работника не только портит его отношение к правительству и реформе в целом, но и противоречит сложившимся в экономике реальным правам собственности. Несравненно легче упорядочить частную собственность на имеющемся фундаменте таких реальных отношений, нежели тратить силы на уничтожение этой «незаконной поросли социалистического хозяйства».