

Яковлев. Я Андрей Яковлев, президент АНЦЭА, директор Института анализа предприятий и рынков Высшей школы экономики и сопредседатель Клуба АНЦЭА. Мой коллега Олег Буклемишев, зам декана экономического факультета, тоже сопредседатель Клуба.

Наша сегодняшняя тема касается эффективности госкомпаний и вопроса, что лучше делать – приватизацию или реформы внутри госсектора. Конкретный повод для выбора этой темы, для этого диспута был связан с довольно известной по СМИ последних недель про отложенную приватизацию Башнефти, про участие или неучастие в ней Роснефти и так далее, а также некие высказывания на эту тему со стороны разных людей - и экспертов, и людей из правительства. Но мы сознательно использовали эту тему как повод. Мы всё-таки хотели обсуждать не конкретно этот локальный сюжет, а поговорить чуть шире, именно про проблему эффективности госкомпаний и про то, как повышать эту эффективность – надо всё приватизировать, или что-то приватизировать, или же нужно делать что-то внутри госсектора.

Наши сегодняшние эксперты и участники диспута – это Игорь Владимирович Редькин, сидящий справа от меня, старший научный сотрудник Института государства и права, одновременно является заместителем председателя правления «Ассоциации юристов России» и на самом деле будущий исходный юрист. Игорь Владимирович много и долго работал с экономистами в разных качествах, поэтому имеет такой довольно детальный взгляд на происходящее в экономике. Юрий Алексеевич Данилов – второй дискуссант, ведущий научный сотрудник экономического факультета МГУ, в своё время долго и много работал экспертом в ФКЦБ, потом в Федеральной службе по финансовым рынкам. Он является экономистом, который тоже много работал с юристами, у него немножко другая проекция на всю эту историю.

По модели. Она у нас традиционная, соответственно, каждый из выступающих имеет по 20 минут. Мы будем стараться контролировать это дело. После первого выступления второй дискуссант может задать два вопроса, желательно коротких, и на них желательно быстро ответить, потом они поменяются. Оставшееся время будет использовано для вопросов из зала и для дискуссии.

Видимо, всё. Можно начинать.

Редькин. Спасибо, Андрей Александрович! Я бы хотел ещё поблагодарить и Высшую школу экономики, и лично Андрея Александровича, который предложил участвовать в таком ответственном и почётном для меня мероприятии, естественно, Ассоциацию независимых центров экономического анализа и экономический факультет МГУ, где я впервые, и для меня это тоже большая честь. И, соответственно, моего оппонента Юрия Алексеевича, которого я знаю уже лет 20, огромное тебе спасибо, что ты вызвался немножко подискутировать. Надеюсь, что мы придём к каким-то общим интересным информациям.

Итак, позвольте начать.

Андрей Александрович сказал, что мы начали тоже дискуссию несколько раньше с вопроса о том, что приватизация Башнефти вызвала некоторые проблемы: допускать, не допускать Роснефть и другие госкомпании, зачем их вообще допускать и так далее. Мне кажется, что дискуссия очень уместна. Вообще тот опыт, который у нас был в массовой приватизации, недостаточно ещё изучен, и мы не вывели всех уроков для того, чтобы двигаться дальше. И может быть, я где-то внутренне согласен с тем, что у нас сейчас в целом притормозилась приватизация. Почему? Потому что нет понимания по очень базовым, важным вопросам. Дискуссия нужна. И нужна дискуссия не только экономического порядка, но и более широкого порядка, юридическая дискуссия в том числе. В этом смысле есть о чём поговорить.

Я бы, наверно, хотел сказать несколько слов о российском опыте приватизации. Я не буду говорить о каких-то очевидных вещах, все о них знают, приводить примеры и т.д., но несколько тезисов я бы сказал, по которым были некоторые проблемы и провалы по данной теме.

Во-первых, было пренебрежение правовыми нормами и правилами игры. Это одно из основных последствий, за что в том числе нас критиковали и зарубежные эксперты. Почему? Потому что всё-таки законность в развитой экономике является одним из основных условий нормального рыночного механизма. И когда мы во главу угла ставим какие-то рациональные цели, но при этом пренебрегаем правилами и нормами, мы должны понимать, что дальнейшие правила игры также будут не соблюдаться, и эта традиция будет дальше. Об этом говорил, кстати, и Стиглиц, о том, что такая незаконная приватизация подорвала базовое доверие к рынку и к собственности, и она явилась препятствием для дальнейших перспектив развития нашей экономики, что достаточно справедливо. Сейчас мы живём в условиях очень большой дискредитации частной собственности. И это, кстати, очень серьёзная не только ментальная проблема - это серьёзнейшая проблема, которая будет изживаться многими и многими поколениями, и то при условии, если мы дальше будем что-то для этого делать. И мне кажется, что сейчас надо извлечь из этого урок, потому что последующая приватизация тоже сталкивается с этой же задачей. Опять начинаются те же самые вещи, которые под видом той или иной экономической рациональности оправдывают пренебрежение правилами игры.

Дальше то, что приватизация у нас рассматривалась просто как некая самоцель или вообще она была бесцельной. То есть мы приватизировали, не рассматривая дальше, сколько стоит этот актив, какая институциональная среда в этой сфере, какие могут быть альтернативные модели приватизации и т.д. В частности, в мире очень активно используется модель ГЧП, концессии, - кстати очень прекрасная альтернатива приватизации. Актив не выбывает из государственной собственности, но в то же время государство может отдать его частному оператору на определённых условиях, и это баланс частных и публичных интересов. Если баланс нарушается, значит, соответственно, либо частный собственник, либо государство может в рамках правил корректировать этот механизм. И в частности, мы видим очень много таких моделей во Франции. Франция – вообще родоначальница этих моделей, концессионных механизмов, очень популярных во многих странах, особенно в развивающихся странах, в Латинской Америке, и, кстати, опыт достаточно успешный.

При этом обратите внимание, что ведь эта альтернатива существовала в начале 90-х. Кто мешал нам принять закон о концессии? Мы его принципиально не принимали. Принципиально. Почему? Потому что надо было исключить альтернативы. Очень важно, будем ли мы рассматривать с этих альтернативных точек зрения либо нам нужна самоцель, смена собственника.

Не учитывалось то, что многие отрасли были в состоянии монополии, при этом мы просто передавали активы от государства частным монополистам. По моему глубочайшему убеждению, государственная монополия намного лучше частной. Объясню, почему. Потому что государство теоретически всегда может поставить публичные социальные цели перед той или иной монополией и заставить её работать на общество. Всегда такая возможность есть. Для частной собственности этой возможности уже практически нет. Там надо выстраивать очень сложные правила игры, сложные правила контроля и так далее, то, чего у нас пока нет, то, в чём мы до сих пор не преуспели.

Поэтому очень важно, в каком состоянии находится тот или иной рынок и приведёт ли приватизация дальше к конкуренции или не приведёт. Это просто, на мой взгляд, один из ключевых вопросов, потому что только конкурентный рынок обеспечивает правильное распределение ресурсов. Не монопольный, не ограниченно конкурентный. У нас это тоже

как-то не учитывается. У нас любой рынок считается уже эффективнее государства. Ничего подобного. Во всём мире монополия регулируется. Это говорит о том, что государственное регулирование при всём его несовершенстве считается лучше и предпочтительнее, чем власть монополии. Это достаточно базовая предпосылка, по которой мы тоже должны определять эффективность приватизации.

Понятно, что такая приватизация привела к падению общего благосостояния и росту неравенства, то есть она не послужила инструментом для увеличения общих благ и справедливому распределению этих общих благ, и мы сейчас тоже пожинаем эти плоды. И многие страны, кто это сделали, пожинают те же самые плоды так называемой шоковой терапии.

Следующий фактор – снижение возможности для дальнейших институциональных реформ. Объясню, почему снижается возможность. Дело в том, что пока актив находится в госсобственности, у государства всегда есть возможность провести полноценные реформы и любые преобразования, потому что оно как собственник может это сделать. Пример, вот, пожалуйста, электроэнергетика, РАО «ЕЭС России», мы провели преобразование, поскольку государство было собственником. Сейчас там дальше реформировать будет крайне сложно. Провели мы эти реформы, и что дальше мы получили – конкурентный рынок? Ничего подобного. Мы сменили государственную монополию на частную. Для чего мы потратили такие ресурсы, понесли такие серьезные транзакционные издержки? То есть это ещё не посчитано на самом деле, какие издержки понесло государство в ходе этой реформе. И как дальше мы преобразуем эти рынки, которые остались в состоянии монополии, каким образом? Тем самым мы существенно снизили возможности дальнейших преобразований в сторону рынка для того, чтобы граждане могли получить какой-то эффект от этих преобразований.

И я бы назвал ещё то, что эти надежды, которые у нас были, на то, что предприятия и государственная собственность будут переданы в частные руки и это сразу вызовет большую эффективность, быстрый рост и так далее – всё это не подтвердилось. Это говорит о том, что приватизация была основана на неких мифологемах, которые оказались неработающими в наших специфических условиях. Может быть, они где-то там работали, а может быть, время уже изменилось... То есть здесь они реально не работают. Причём нам эти мифологемы внедрялись в 90-х годах, вы, наверно, прекрасно все помните, те, кто постарше. Это была настоящая «промывка мозгов». Мне было проще, потому что в середине 1990-х годов я достаточно много стажировался за рубежом в изучении работы рынков, поэтому мне было понятно, что это не имеет никакого отношения к нашей экономике, эти стереотипы. Но, тем не менее, на них была проведена приватизация.

И, соответственно, те идеологические предпосылки, которые у нас легли в основу приватизации, как ни странно, довлеют в общественном сознании и сейчас, и я с ними сталкиваюсь постоянно, общаясь с регуляторами, с экспертами и так далее.

Есть две таких мощных идеологических предпосылки. Первая, я бы её так условно назвал – это «борьба с государственной собственностью». Вот свежий пример. Последний отчёт Федеральной антимонопольной службы, в котором написано, что у нас огромное количество МУПов, ГУПов, это просто страшно, это надо сократить во что бы это ни стало, очень много и т.п. И приводится цифра: было 18 тысяч, сейчас их 23 тысячи. Примерно так. Объяснения ситуации нет никакой. Давайте разбираться, чем вас пугают МУПы, ГУПы? При этом ни слова о конкуренции там не говорится.

Давайте рассмотрим этот вопрос. В чём проблема с этими ГУПами и МУПами? Возьмём, допустим, США, дистрибуция электрической энергии – это конкурентные рынки. Там 3200 операторов, которые занимаются дистрибуцией. Из них почти 3000 – это публичные лица, то есть муниципальные и государственные. То есть подавляющее

большинство. В Америке никто не заявлял: давайте их все ликвидируем и оставим только частные компании. Почему? Потому, что они работают на конкурентном рынке. Если они конкурируют с частниками – пожалуйста работайте. Если частный капитал эффективнее, пожалуйста, «выдавливайте» эти МУПы, ГУПы с рынка. В чём проблема? Я этого понять не могу. Почему мы поднимаем вопрос о количестве МУПов, ГУПов? То есть в этом такая скрытая боязнь государственной собственности. Подтекст такой, что всё, что у государства, это всё заранее неэффективно. Почему? Если мы сегодня возьмём сферы, где реализуются частно-публичные интересы, а не только частные, а это сферы так называемых естественных монополий, в европейском контексте это называется «услуги общего экономического значения», в американской традиции «публик утилити». Во всём мире в этих сферах если не большинство, то, по крайней мере, паритет частных публичных компаний. При этом в тех же Штатах, если там большинство этих ГУПов и МУПов, но при этом, если возьмём общие обороты, то 60 % оборота находится у частных компаний. Это говорит о том, что там очень много мелких ГУПов, МУПов, относительно мелких, они имеют какую-то долю на рынке. Частный капитал имеет возможность, если он будет более эффективный, наращивать своё присутствие. При этом не надо ставить вопрос о том, что мы административно должны убирать ГУПы и МУПы. А что придёт им на смену? Или сколько у нас сейчас приватизировано этих ГУПов и МУПов без учёта фактора, какая дальше будет эффективность их работы после приватизации?

Один из примеров, с которыми я сталкивался – это приватизация дорожно-эксплуатационных служб в Росавтодоре. Там было около 200 предприятий. Когда я начал разбираться с этой темой, мы тогда с Андреем Александровичем обсуждали эту тему. Была массовая приватизация вот этих ГУПов, которые были дорожными службами. У них есть ключевые активы - базы, подъезды и прочее вдоль дорог. Причём достаточно серьёзные активы. Хорошо, мы их приватизируем. Их берёт частная компания. Дальше что? Эта частная компания получает ключевые активы. Кто с ней дальше будет конкурировать? Никто. То есть мы не проводили никакой реструктуризации активов, чтобы заставить этот актив работать на конкуренцию, Например, передавать его на временной основе частному оператору, который выиграет торги на содержание дороги, тем самым снизить транзакционные издержки и создать конкуренцию на рынке обслуживания дорог. И эта недорогая аренда баз вдоль дороги, как раз служила бы экономической основой для снижения цен эксплуатации дорог.

Вместо этого поставлена цель любой ценой приватизировать эти активы. Почему? Потому что подразумевается, что сейчас придёт частный капитал и все сделает эффективным. И что? Пришёл частный капитал. Где он? Какая эффективность? В разы растёт стоимость услуг, больше ничего. То есть мы, по сути, боимся государственной собственности абсолютно без всякой мотивации. Я здесь не ратую за то, что всё должно быть государственным, но я хочу найти какой-то объективный подход в этом вопросе. Если мы делаем эту приватизацию, то надо сделать так, чтобы вход на рынки не закрывался для других компаний, чтобы была конкуренция, и цена падала, и потребитель получал эффект от конкуренции в снижении цены. Тогда приватизация будет оправдана. Я бы голосовал за такую приватизацию двумя руками.

Соответственно, общий тезис «государственная собственность неэффективна» – с ним я не согласен. У нас есть масса эффективных государственных предприятий, которые несколько не хуже, чем какие-то частные компании. Я считаю, что Ростатом – эффективная корпорация. Очень много эффективных предприятий. Это вопрос качественного менеджмента. Давайте работать над этим, но не говорить, что у государства всё плохо.

Дальше. Следующий идеологический миф – абсолютизация частной собственности. Это обратный тезис, что частные собственники более эффективно управляют, что они решат

все задачи, будут инвестиции, естественно, откуда-то они возьмутся и так далее, и рост эффективности будет прямым следствием приватизации. И самое главное, что приватизация сразу автоматически обеспечит конкуренцию. Не обеспечивает! Нигде ещё она у нас в стране не обеспечила - нужны колоссальные усилия государства в этом направлении.

Что мы видим, если брать зарубежный опыт? Наличие большого количества государственных и муниципальных предприятий в сферах оказания публичных услуг. Я уже говорил об этом. При этом, пожалуйста, пусть эти публичные компании конкурируют с частными, и мы только усиливаем конкуренцию, больше ничего. И более того, в этих сферах, как правило, нет того, чтобы были только государственные либо частные. Как правило, есть паритет частной и публичной собственности. Почему? Потому что там, где присутствуют социальные интересы, частный капитал не является в полной мере эффективным и требует очень серьёзного регулирования.

Могу привести несколько таких кейсов. Приватизация уже не является общепризнанным мейнстримом. Если в конце XX века, можно сказать, приватизация была священной коровой любых либеральных преобразований, то сейчас мы этого уже не видим. Так, например, в международной практике происходит серьёзная ре-муниципализация системы водоснабжения. Уже 235 городов из 37 стран полностью провели ремуниципализацию в этих сферах. Во Франции 94 случаев, включая Париж, в США – 58, в Испании – 14, в Германии – 9, в Аргентине – 8. Это вызвано тем, что приватизированные сети водоснабжения приводят к ухудшению производственных показателей, идёт недоинвестирование в активы, технологический взнос нарастает, что опасно, происходит необоснованный рост цен, тарифов, недостаток финансовой прозрачности компаний, низкое качество услуг и т.д. Пожалуйста, вот она, частная собственность, приватизированные активы...

Дальше, пример ремуниципализации энергетики в Германии. Тоже в 90-е годы была проведена масштабная приватизация энергетики, и сейчас доминирует большая четвёрка крупных компаний. Сейчас появляются новые муниципальные энергокомпании и целые кластеры муниципальной энергетики - 72 новых энергокомпаний в крупных городах. Вот это процесс, который тоже набирает обороты. Почему? Потому что, во-первых, это добавленная стоимость для местной экономики, это демократизация условий поставки ресурсов, это бóльшая социальная ответственность и так далее.

Можно сказать несколько слов о приватизации электроэнергетики в Англии - отрасль была в 90-е годы приватизирована, и после череды слияний сейчас там шесть крупных компаний, которые контролируют 90 % рынка. Сейчас публично обсуждается то, что, там очень серьёзно выросли издержки, тарифы и так далее. 60 % населения выступает за то, чтобы приватизировать эту отрасль.

Поскольку время заканчивается, не успеваю обо всём сказать, и я перейду к общим выводам. Тренд на приватизацию сегодня уже не является таким однозначным, особенно в социально важных секторах экономики, о которых я уже говорил, как ЖКХ. И, соответственно, приватизация не может быть массовой компанией. Это штучный проект, который должен сопровождаться дополнительными реформами регулирования, институциональной поддержки, при этом конкуренция должна быть одним из основных критериев приватизации. Это один из главных критериев приватизации. Потому, что когда мы меняем государственную монополию на частную, то мы просто приватизируем ренту. И дальше частный собственник выжимает ренту ещё больше, чем государство.

Национализация сегодня во всём мире является одним из инструментов повышения эффективности экономики. А у нас до сих пор нет закона о национализации. При этом мы сегодня по факту решаем эти вопросы, но другими способами, в том числе мерами

уголовной юстиции. Это неправильно. Поэтому надо создавать цивилизованные правила. Это будет лучше для всех.

Поэтому, собственно говоря, я на этом уже заканчиваю. Готов ответить на вопросы Юрия. Спасибо за внимание!

Данилов. У меня по ходу рассказа сложилось три вопроса, но я сейчас попробую выбрать два из трёх. Хорошо, два вопроса. Первый вопрос: а можно ли привести примеры именно эффективных государственных компаний в современной России, находящихся за пределами электроэнергетики? Сбербанк, наверно, эффективный. Вот какое-то количество - Росатом, энергетика. Хотя бы пяток таких государственных компаний, которые можно считать эффективными.

Второй вопрос: какие меры, кроме названных, по повышению эффективности госкомпаний были бы эффективны в российских условиях? Были названы: концессия, государственно-частное партнёрство. Ничего не было сказано про какие-то меры на микроуровне. То есть мне интересны те меры, которые мог бы инициировать собственник - государство - в отношении каждой конкретной государственной компании.

Редькин. Примеры эффективных компаний... я не являюсь экспертом по эффективности госкомпаний, как и частных, я бы мог задать и ответный вопрос: дайте примеры пяти крупных эффективных частных компаний. Мы все прекрасно понимаем, что касается эффективности, то это малый и средний бизнес. Вот они эффективные, гибкие и так далее, на инновациях и прочее. С крупными компаниями всё сложнее. Мой опыт общения показывает: что крупные государственные компании, что негосударственные, эффективность примерно одинаковая. Я не думаю, что моё мнение по этому вопросу будет авторитетным, потому что к нему надо подготовиться, надо смотреть балансы компаний и так далее. Это очень серьёзно. Но я глубоко убеждён, что заранее не задана неэффективность госкомпаний по сравнению с заранее заданной эффективностью частных компаний. Частные компании - мы также видим во время кризиса, когда убытки - прибегают к государству: «Спасите, помогите». То есть когда у них прибыли, они не приходят к государству... То есть у нас происходит приватизация прибыли и обобществление убытков. Вот это мы видим совершенно точно. Поэтому здесь на первый вопрос, я, наверно, не смогу ответить в полной мере, но принципиальная моя позиция такова.

Второй вопрос: какие меры могли бы быть эффективны? Таких мер очень много, и это тоже отдельная серьёзная программа. Вопрос в том, что этим надо заниматься. Но тогда надо отойти от парадигмы, что государство неэффективно. Начать с этого, первое, и понять, что государственный сектор мы тоже можем реструктуризировать и тоже можем поставить стимулы для этого сектора для того, чтобы он развивался. Точно так же, как и в частном секторе экономики. Сегодня на зарубежном опыте мы видим, что, когда у крупных компаний идут серьёзные проблемы и частный капитал уже не в состоянии управлять ими, приходит государство, спасает эти компании и дальше управляет эффективнее, чем частный капитал. У нас всё то же самое может происходить.

Но эти меры, их комплекс очень большой. Начиная с профессионального менеджмента по контракту и так далее. То есть комплекс мер очень большой. А не так, что только давайте сделаем госзакупки, 223-й закон, и всё, и на этом можем ограничиться. Я думаю, эта тема может быть отдельной дискуссией, даже ещё большей, чем сейчас, но эти меры на сто процентов есть. И мы можем сделать этот сектор относительно эффективным. Государственные компании должны быть на равных с частными и должны конкурировать, значит рынок должен определять, в конце концов кто эффективнее. Если актив находится в конкурентной среде, то придется снижать свои издержки.

Вот Почта России – государственная компания, поменяли менеджмент два года назад, там идёт рост всех показателей, просто компания меняется на глазах. Потому что старое

руководство занималось непонятно чем... поставили новую команду менеджеров - за несколько лет почта преобразуется. И я уверен, что если они ещё поработают, то мы увидим, что это будет достаточно успешное предприятие. То же самое, Герман Греф многое сделал для более эффективного управления в государственном Сбербанке. Проблем много везде. Но, тем не менее, возможности для реструктуризации и повышения эффективности есть, отдельные примеры для этого тоже есть.

Данилов. Сначала дисклеймер. То, что я скажу – это полностью на моей совести, и никакие аффилированные лица, лица, пригласившие меня на этот диспут, не несут никакой ответственности. Тем более это правильно, что я знаю, что в процессе подготовки многие достойнейшие коллеги отказались участвовать с позицией, связанной с тем, что частный бизнес эффективен, хотя мне эта позиция представляется единственно верной в социологически здоровом обществе.

У меня три части.

Первая часть: кто всё-таки эффективнее – государство или частный предприниматель? Я сразу скажу, что я на диспуте, поэтому какие-то позиции, может быть, немножко обостряю.

Аксиома и оговорки к этой аксиоме. Аксиома, которую я разделяю – то, что частный предприниматель эффективнее в целом. Я помню, что предыдущий докладчик хотел сказать гораздо больше, чем сказал, поэтому для экономии времени я не буду говорить то, что здесь написано на слайдах, я просто вот эти два тезиса озвучу. Во-первых, до начала 2000-х годов сложился, на мой взгляд, консенсус в мировой экономической литературе насчёт того, что всё-таки в целом частный предприниматель эффективнее, за некоторыми исключениями и с некоторыми оговорками. И во-вторых, современная экономическая наука 2000-х годов не противопоставляет, по большому счёту, частный бизнес государственному, а ищет пути сотрудничества, ищет рецепты их оптимального взаимодействия.

И дальше я бы отослал к литературе, потому что цитаты с результатами эмпирических и теоретических исследований все взяты из двухтомника под редакцией многоуважаемого Александра Дмитриевича Радыгина. Их можно почитать в этом двухтомнике. Я их на слайдах предложил, но озвучивать не буду. Читайте литературу, читайте классиков, там всё написано.

Особенно я бы обратил внимание на то, что (с учётом того, что говорил Игорь), суммируя результаты исследований, из 5 случаев, когда был сделан вывод о преимуществе государственных компаний, в 4 это были компании сектора электроэнергетики. То есть Игорь говорил в основном про энергетику, это специфическая отрасль, где есть предпосылки для того, где государство эффективнее, чем частный капитал.

И к этой аксиоме некоторые оговорки. Во-первых, действительно есть сферы, где отдельные параметры предпринимательской деятельности, инвестиционной деятельности существенно ограничивают возможности частного бизнеса, и государство становится ему заменой. Есть некое представление о том, что не существует неоптимальной формы собственности, каждой форме собственности присущи плюсы и минусы.

Во-вторых, не существует какой-то заранее заданной оптимальной доли государства в экономике, причем эта доля циклично изменяется. В 30-е годы XX века был переход от свободного рынка ко всё более активному государству, в 70-е годы начало обратного процесса, 2008 год – пока непонятно, вроде как опять идёт некий процесс огосударствления, но насколько он далеко дойдёт и насколько будет длительным, и будет ли таким же глубоким, как кейнсианство, скажут только наши потомки.

С другой стороны, условия для того, чтобы частная собственность была эффективна – это в первую очередь конкурентная среда не только в экономике, но и в политике. Частная собственность эффективна в условиях позитивного отбора, то есть отбора, который

оставляет на рынке именно собственников, а не тех владельцев крупных частных состояний, которые есть у нас, и которые в большей мере являются политтехнологами, нежели предпринимателями. Практически про всех (или, по крайней мере, про большинство) наших крупных олигархов можно сказать, что это в первую очередь политтехнологи, выстроившие отношения с государством, хапнувшие свою долю государственной собственности и дальше продолжающие выстраивать отношения с государством, в последние годы даже не с самим государством, а с отдельными лицами, возглавляющими это государство.

Вторая часть: доля государства в экономике.

Когда Игорь говорил, я с ним почти всегда соглашался, но мои согласия упираются в одну простую вещь: доколе мы будем увеличивать долю государства и является ли нынешняя доля недостаточной? Ведь если говорить ещё о национализации, то, следовательно, идёт призыв к увеличению доли государства в экономике, до какого уровня – до уровня Северной Кореи или до уровня хотя бы Кубы?

Про долю государства в экономике есть разные оценки, основанные на разных показателях, очень сложно сопоставимые на самом деле: финальное потребление, доля расходов бюджета, доля расходов государства в производимом ВВП. Я здесь по России подобрал несколько оценок, которые, на мой взгляд, были рассчитаны по близким методологиям. Единственное их отличие, что особенно заметно в последние годы, в 2010-е годы различные исследователи по-разному оценивали размер государства. Кто-то включал в него только бюджет, кто-то включал в него госкорпорации, кто-то включал госкорпорации, бюджет и акционерные общества с преобладающей долей государства. Оценки, особенно последние, - 70 % экономики в руках государства, на мой взгляд, являются непосредственным фактором того, что наши темпы экономического роста ушли в минус и вернулись в лучшем случае к нулю, и при этом потенциальный темп роста ещё ниже, если ориентироваться на имеющиеся расчеты разрыва выпуска (output gap) в последние (2012 – 2014) годы.

Я взял показатель затрат правительства (General government final consumption expenditure, % of GDP) из базы данных World Development Indicators (WDI) Всемирного Банка, построил вот такие графики. Цвета, к сожалению, не очень яркие. Вот эта толстая красная в исходном графике линия – это Россия. Если смотреть на этот график (включающий крупнейшие экономики, как развивающиеся, так и развитые), Россия посередине по этому показателю. Вот этот показатель – это именно «бюджетная» доля государства, без всяких госкорпораций. И вроде как даже беспокоиться не о чем. Но если мы посмотрим только на развивающиеся страны, к которым относится Россия, мы в числе лидеров, причём выше нас Украина, например, а все успешно развивающиеся экономики ниже нас по этому показателю.

Я сейчас немножко пролистаю. Опять-таки сделано «на коленке», профессиональные статистики скажут, что устойчивая связь никакая, но могу сказать, что на подобных экспериментах Эр-квадрат 0,23 – вполне приличный показатель. То есть я могу утверждать, что чем выше доля государственных расходов в экономике, тем ниже темпы экономического роста. Этому есть подтверждение опять-таки в двухтомнике Александра Дмитриевича Радыгина со ссылками на более фундаментальные эмпирические и теоретические исследования. И уже после выхода этого двухтомника на Западе появились ещё работы, которые говорят об этом. Но одно дело сослаться на какую-то литературу, другое дело попробовать посмотреть самому на конкретных цифрах.

Выводы. Доля государства зависит от степени развития национальной экономики. Чем выше уровень развития, тем большую долю госрасходов, и в первую очередь социальных, может позволить себе это государство. И военных расходов, и социальных. У

государства бюджет не надорвется. Развивающиеся страны позволить себе это не могут, страна может надорваться.

Более того, высокий уровень госзатрат в крупнейших развивающихся экономиках способствует снижению темпов экономического роста и возникновению политической нестабильности. Лучший пример – Китай: идет рост госрасходов, как следствие - снижение тарифов экономического роста. Стабильный уровень госрасходов в Индии, Корее, достаточно стабильный. Индия отличается тем, что в условиях снижения в целом темпов роста развивающегося мира она сохраняет темпы роста на достаточно высоком уровне.

Чем выше доля госрасходов в ВВП, тем выше уровень потребительских цен. Даже когда мы выезжаем в Европу, можем заметить, что когда мы переезжаем из Германии во Францию или из Испании во Францию, то мы чувствуем, что цены намного выше, все замечают это на собственной шкуре.

И последнее - чем ниже доля государства, тем выше концентрация частных финансовых ресурсов и, соответственно, выше конкурентоспособность страны как мирового финансового центра. Картинку я здесь не успел нарисовать, но есть такая закономерность тоже.

И очень интересный, на мой взгляд, получился результат при сопоставлении возможности осуществления национального стратегического планирования и доли государства в ВВП. Доля государства в экономике никак не связана с качеством национального стратегического планирования и управления. Некоторые отдельные примеры, это те же Индия и Корея, говорят о том, что чем стабильнее и ниже доля государства в экономике, тем более комплексными являются планы социально-экономического развития страны. Такого объёмного пятилетнего плана, как в Индии, наверно, нет ни в одной крупной стране мира, не говоря уже о России, и даже Китае. То есть чем стабильнее доля государства, тем легче планирование и тем полнее можно планировать.

И возникла такая гипотеза: не является ли рост доли госрасходов и эффективное национальное стратегическое планирование взаимозаменяемыми инструментами? То есть когда Китай и Соединённые Штаты Америки бросили в топку кризиса государственные деньги, Индия и Корея обошлись другими инструментами именно благодаря тому, что есть эффективное национальное стратегическое планирование, и не нужно было сжигать в топке кризиса бюджетные средства.

И третья часть – про эффективность приватизации.

Приватизация – это простейший способ преодоления провалов государства. Существует много аспектов эффективности приватизации: бюджетный, социальный, финансово-экономический. В финансово-экономическом смысле эффективность приватизации, по крайней мере, в зарубежной литературе и в зарубежной практике приватизации не рассматривалась как максимизация цены, по которой продается приватизируемый актив. Это только у нас можно услышать, в том числе в кабинетах руководителей страны, что мы максимизировали цену продажи и мы стараемся продать подороже. Вот это, на мой взгляд, просто незнание теории и практики. И мой оппонент, ратуя за то, чтобы допустить компании с госучастием к приватизации активов, говорил о том, что нужно создавать конкуренцию, а конкуренция, соответственно, повысит цену продаваемого актива. Нет. На мой взгляд, для эффективной приватизации нет такой задачи – продать актив по-максимуму.

При оценке эффективности я захожу со стороны любого размещения. Приватизация крупных компаний – это частный случай публичного размещения (IPO), и здесь работают те методы и оценки, которые работают в оценке любого IPO. Здесь используются две формулы – либо накопленная сверхдоходность (Cumulative adjusted return - CAR), либо относительное богатство (Wealth Relative - WR), сверхбогатство, которое возникает в результате оценки

рынка акций корпораций после проведения IPO. И здесь есть такой парадокс, как недооценка компаний, прошедших IPO, относительно других компаний в среднем по рынку (Underperformance of Initial Public Offerings). Есть такой, он действительно рассматривается в теории как парадокс.

Так вот, приватизация отменяет этот парадокс. То есть если компания проводит размещение акций в порядке приватизации, в большинстве выявленных случаев дальнейший рост капитализации компаний идёт либо по рынку, либо выше рынка, то есть отрицание этого парадокса происходит чаще всего именно в случае приватизации. Есть другие отдельные страны, отдельные отрасли, в которых отрицается парадокс, но самый массовый случай невыполнения этого парадокса – это приватизация. И что интересно, Россия умудрилась показать пример отрицания отрицания.

В 2013 году в рамках Российской академии народного хозяйства и госслужбы нами было проведено исследование поведения курсов акций после размещений. Строго говоря, мы не преследовали цель проанализировать именно раздельно приватизированные предприятия и другие. Мы делили по величине (крупные и средние), но нужно понимать, что в крупных компаниях большую часть составляли именно приватизированные компании либо компании с большой долей государства. Можно вспомнить народные IPO, ВТБ и Роснефть, можно вспомнить продажи акций энергетических компаний. По двум группам мы проводили исследование – по хорошей ликвидности и по слабой ликвидности рынка акций. И там, и там крупные компании оказались хуже всего. Ещё раз подчеркну, что основную часть этой группы крупных компаний занимают именно приватизированные компании.

Кейс ВТБ – это вообще убийство, что называется. Сначала было проведено народное IPO, по 13 копеек впарили народонаселению. Потом государство покупало те же акции меньше чем по 5 копеек. Потом иностранным инвесторам впарили по 9 копеек, а потом так называемые «свои» купили по 4 копейки. Цена сейчас примерно 7,5 копеек. Проблема «своих».

Возвращаемся. Оценка акций Башнефти традиционно учитывала дисконт, связанный с их захватом со стороны Роснефти. В теории это называется «дисконт разрушителя стоимости». На 10–15 % ниже, чем скорректированная по рынку фундаментальная стоимость. Все компании на рынке, которые имеют риск поглощения со стороны разрушителя стоимости, имеют такой дисконт. Пример с Грефом – это, наоборот, создание стоимости. То есть один пример создателя стоимости в компании с госучастием и примерно 10 компаний, к которым аппетит сожрать проявляет одна компания с госучастием, и по всем видим дисконт разрушителя стоимости. Что перевешивает – один случай или десять других? На мой взгляд, закономерность состоит в том, что государство является разрушителем стоимости, и один случай лишь подтверждает общее правило в качестве исключения. Спасибо!

Редькин. Воспользуюсь своим вопросом. Я немножко не понял, что мешает. Допустим, Роснефть допустит к этой приватизации, и что мешает тому же ЛУКОЙЛу на конкурсе дать большую цену? В чём проблема, я не понимаю. Если мы устраняем здесь конкурента Башнефть, понятно, что цена активов для ЛУКОЙЛа будет просто дешевле, вот и всё. А если допускаем, она может быть дороже. Но ЛУКОЙЛ – это эффективная компания. Придите и купите дороже, государство получит в бюджет. В чём проблема? Это первый вопрос.

Второй вопрос тоже уточняющий. Мы говорили о доли государства в экономике. Вот эти общие рассуждения создают некую идеологему. Мне кажется, нельзя так вообще рассуждать про долю государства, плохо это или неплохо. Состояние транзита у нас предполагает тоже определённые свои издержки того состояния, в котором находится

экономика. Так вот, что тогда ты предлагаешь? Вот сейчас у нас много государства. Что, опять всё приватизировать? Какой выход из этого «много»?

Данилов. Что мешает ЛУКОЙЛу? Я бы этот вопрос немножко вывернул наизнанку: что позволяет Роснефти, по сути дела, компании, находящейся в крайне тяжёлом финансовом положении, претендовать на покупку довольно дорогого актива? То есть где Роснефть возьмёт-то деньги?

Реплика. Это её проблемы.

Данилов. Я боюсь, что это проблемы всего народонаселения страны, налогоплательщиков. Деньги она возьмёт понятно где и понятно, каким образом. В теории есть ещё одна такая теоретическая конструкция под названием «захват регулятора», когда негосударственный, частный интерес начинает захватывать государственные функции и государство поёт под дудку вот этого частного интереса. На мой взгляд, здесь конкретно как раз есть захват...

Вопрос. А какого регулятора?

Данилов. Боюсь произнести.

Реплика. Хорошо, не произносите.

Данилов. Имеет место крайне эффективное со стороны отдельных частных лиц, занимающих крайне высокие посты в государственных корпорациях, использование своих личных связей с руководством страны.

Реплика. Частные компании тоже это используют.

Данилов. Я не имею каких-то столь ярких примеров. Вот именно это мешает ЛУКОЙЛу вести конкуренция за актив Башнефти. Я не знаю, ЛУКОЙЛ вообще проявлял интерес или нет. Любая частная компания заведомо находится в конкурентно проигрышной ситуации, когда у конкурента, как у шулеров, не иссякает поток ресурсов. Были в советское время такие группы картёжников, которые садились в такси, ехали и играли с жертвой, и один из шулеров другому передавал нужные карты. То есть у одного неограниченный поток чужих денег, у другого только свои кровные. Это не есть справедливая конкуренция. Отсутствие справедливой конкуренции мешает частной компании купить такой хороший актив.

Доля государства – какой выход? Всё взять и сразу приватизировать бессмысленно в том плане, что нужны соответствующие меры в части поощрения конкуренции, нужны меры по защите прав собственности, по защите интересов инвесторов. Только тогда придут нормальные, крупные деньги, которые будут опять-таки ориентированы не на изъятие, не на контроль над финансовыми потоками, как это было в 90-х, а на долгосрочное развитие.

Вот история Ходорковского: он сначала высасывал потоки, а потом сообразил, что долгосрочный рост капитализации принесёт денег на порядок больше, чем вот это вульгарное воровство. Чем закончил Ходорковский в бизнесе, всем известно.

Вот ответ на этот вопрос, что же делать с этой долей государства, приватизировать немедленно, сейчас или потом, зависит от той ситуации, в которую попадёт Россия через год, через два, через пять. Рано или поздно приватизировать придётся.

И я здесь вспоминаю опять-таки пример из индийской истории, когда в течение 40 лет темпы прироста населения превышали темпы роста экономики. Ну понятно, это вело к обнищанию народа. Индия тогда занималась социалистическими экспериментами, высокая доля государства, большие административные барьеры и так далее. Как была решена эта проблема? Проблема была решена даже не либеральным методом, а либертарианским подходом. На рубеже 80–90-х годов количество лицензируемых видов деятельности было уменьшено примерно в 20 раз. Была первая волна приватизации (за бесценки), были изменены принципы целевого планирования, в качестве целевого показателя была введена та же самая доля государства, которую было предложено снижать в плановом порядке.

Результаты мы наблюдаем сейчас. Индия вполне может побороться с Китаем в долгосрочной перспективе за лавры самой крупной экономики мира.

Так вот, применительно к России: я боюсь, что через 5–7 лет мы попадём в ту ситуацию, что нам придётся использовать тот самый делийский консенсус, государство сократить в 10 раз и всё приватизировать за бесценок. Если мы не сделаем приватизацию в условиях конкурентной экономики, если мы не сделаем это цивилизованно, придётся делать так.

Ведущий. На мой взгляд, высказаны две вполне конкретные различающиеся позиции. Сейчас у нас время для вопросов.

Пайдиев. Что такое эффективность? Какие критерии эффективности, о которых идёт речь? Что в числителе, что в знаменателе?

Грамовский. Грамовский Владимир Владимирович, группа компаний Финематика. Я, с вашего позволения, хочу задать один вопрос обоим выступавшим. Отвлекаясь от конкретного примера, который мы обсуждали, Башнефти и Роснефти, а вот у нас есть отвлечённо некий государственный актив. На основании каких принципов мы должны принять решение? Должны ли мы его приватизировать или улучшать управлением, представляя его в том или ином виде в государстве *?

Хубиев. Хубиев, профессор экономического факультета. Вопрос о доли государства запутан, и из уст министров мы слышим цифры, где складывается доля производимого ВВП с долей бюджета ВВП. В этой связи я хотел бы задать вопрос: для того чтобы обсуждать эффективность госкомпаний, не логично было определить их долю в производимом ВВП, а не рассуждать о бюджете? Поскольку бюджет – это перераспределительная категория. Но если говорить о бюджете, то тогда, может быть, имело бы смысл сказать, какая доля у госкомпаний в формируемом бюджете и доля частных компаний с учётом того, какую долю основных фондов и занятых трудовых ресурсов имеют те и другие?

Дегтярёв. Андрей Дегтярёв. У меня два вопроса. Первый: почему сегодня упомянули южнокорейские кейсы, которые занимали довольно большой удельный вес в дискуссиях 80-х, даже 90-х годов? Каково мнение выступающих о южнокорейском опыте? С вашей точки зрения, это был позитивный опыт трансформации компании с государственным участием? И второй вопрос. У нас вопрос дискуссии ставится достаточно общо с точки зрения форм собственности, или форм участия, или форм контроля. Тут говорилось об отраслевой дифференциации, о том, что в разных отраслях разный удельный вес и доля, а вот с точки зрения симбиотических форм, если взять, например, нашу Москву, мы прекрасно понимаем, что когда Батурина строила свои замечательные дома, то значительную долю коммуникаций и инфраструктуры обеспечивала мэрия. То есть очень трудно разобраться, было ли это государственное участие или это тот же самый способ обогащения, потому что, соответственно, норма прибыли становится немножко другой.

Тамбовцев. Тамбовцев, экономический факультет. У меня вопрос к обоим докладчикам: почему они не используют понятие «режим собственности», а пользуются понятием «форма собственности»?

Вопрос. У меня вопрос ко второму докладчику. Вы сказали, что, когда доля государства невысока, то стратегическое планирование осуществляется более активно и эффективно, например, в Южной Корее и в США. А кто является автором субъекта этого стратегического планирования, как процесс организован? Можно чуть-чуть уточнить, можно раскрыть тезис?

Вопрос. У меня тоже короткий вопрос, поскольку прозвучало опять же у обоих докладчиков, просто в качестве уточнения. Прозвучал пример Сбербанк как эффективной государственной компании. Пожалуйста, не путайте эффективность с монополизмом.

Ведущий. На этой оптимистичной ноте мы завершим первый круг вопросов. Коллеги, мы можем сейчас поменяться местами. Первый ответит Юрий Алексеевич, а потом Игорь Владимирович.

Данилов. Я сейчас пытаюсь как-то группировать вопросы. Я сгруппирую первый и последний, как ни странно. Что такое эффективность, что в числителе, что в знаменателе? Я постарался оговорить, что я рассматриваю только финансово-экономическую эффективность, так как нет времени затрагивать социальную и структурную, бюджетную, какую-то ещё эффективность приватизации. И для финансово-экономической эффективности приватизации я предложил подход, который используется в мировой литературе применительно к публичным размещениям акций: либо накопленная сверхдоходность, либо относительное богатство – две формулы.

Я просто не имел времени, чтобы написать эти формулы, но в основе этой формулы лежит, строго говоря, соотношение динамики капитализации компании и динамики рынка в целом. Упрощая, можно сказать, что сверху капитализация компании, снизу капитализация национального рынка в целом, то есть обгоняет ли в долгосрочном периоде капитализация, стоимость компании, прошедшей приватизацию, национальную капитализацию.

Здесь я должен, наверно, всё-таки вернуться к этому вопросу. Почему, на мой взгляд это годится? Потому что есть многочисленные теоретические и эмпирические исследования, которые говорят о том, что в долгосрочном периоде на достаточно эффективном рынке капитализация тесно связана с мультипликаторами компании, в том числе с мультипликаторами, которые используют в качестве одного из параметров прибыль. Прибыль и налог на прибыль в общем случае прямо пропорциональны, соответственно и бюджетная эффективность в значительной мере зависит от этого подхода, то есть чем более высокая капитализация, тем, скорее всего, больший объём прибыли, тем больший объём налогов (по крайней мере, налогов на прибыль) выплачивается в бюджет. Это одно из обоснований использования именно этого подхода.

И последний вопрос, который был: Сбербанк – это эффективная компания? Я имел в виду именно в этом смысле, что Сбербанк, по крайней мере, не упал относительно рынка в целом, как это, например, сделал ВТБ, как энергетические компании и как Роснефть. Сбербанк демонстрирует создание стоимости.

Вопрос. За счёт чего?

Данилов. А это уже другой вопрос.

Реплика. Нет, это тот же вопрос.

Данилов. Вот здесь я соглашусь, что важнейшим фактором роста доходов, и, соответственно, прибыли, и, соответственно, капитализации Сбербанка, важнейшим фактором является его исключительное положение на рынке. Абсолютно монопольная доля в депозитах населения в частности. Монопольный фактор здесь играет очень важную роль. С этим спорить невозможно.

Ещё одно слово про Сбербанк. Я на своей шкуре могу сравнивать ВТБ и Сбербанк, ВТБ 10 лет назад был намного лучше Сбербанка в обслуживании, сейчас это изменилось в обратную сторону. И тот, и другой – компании с госучастием, с преобладающим участием государства, но Сбербанк смог улучшить обслуживание, смог улучшить финансовые результаты, смог нарастить капитализацию выше рынка, а ВТБ сделал всё ровно наоборот. И если вопрос «почему», возвращаясь к тому, что сказал Игорь – проблема в менеджменте. В данном случае проблема в менеджменте. То, что пришло в ВТБ – это перекрывает одноединственного Грефа стократно. Разрушить сделанное – вот это, собственно, функция государства.

На основании каких принципов нужно принимать решения? Когда я готовил доклад, у меня даже сложилась в голове некая схема. Смысл состоит в том, что, если компания не

соответствует определённым критериям, а именно: не находится в ЖКХ или в электроэнергетике, не показывает хорошие результаты, то есть не является прибыльной, не выполняет какие-то свои естественные задачи, её нужно приватизировать. Приватизировать не прямо сейчас, а параллельно создавая всё-таки конкурентную среду, защищая права инвесторов и так далее, создавая условия, при которых частная собственность достигает своей естественной эффективности. Но приватизировать. В течение года, двух, десяти, но приватизировать. Потому что в функции государства не входит предпринимательство. В функции государства входит замена частного предпринимательства в особых случаях, число которых, мне кажется, вполне поддаётся даже формализованному определению.

Реплика. Собственность и предпринимательство – не одно и то же.

Данилов. Опять к вопросу о менеджменте, по большому счёту. ОК, выходим на гораздо более широкий круг вопросов. На мой взгляд, современное российское государство в большинстве случаев демонстрирует отрицательный отбор, то есть на руководящие посты в том числе в корпорации с госучастием приходят люди, которые ни в коем случае не заняли бы и близко подобного поста в частном секторе. Таких примеров на порядок, а может быть на два, больше, чем обратных примеров. То, что их постоянно снимают и потом сажают, не исправляет ситуации, то есть деньги уже уворованы.

Газпром можно вспомнить - 10 лет назад это была корпорация, которая честно ставила перед собой задачу стать крупнейшей мировой по капитализации компанией. Где сейчас по капитализации Газпром, в какой зоне? Вот, пожалуйста, тут сказан отрицательный отбор менеджмента в государственной компании.

Доля в производимом ВВП. Методологический вопрос о доле производимого ВВП. Я этот подход и реализовал, когда приводил собственные расчёты на основе показателей...

Реплика. Вы больше говорили о бюджете.

Данилов. Тогда не понял вопрос. Вы ратовали за то, чтобы не смешивать.

Реплика. Не складывать.

Данилов. Не складывать расходы бюджета...

Реплика. И долю производимого ВВП.

Данилов. Кем?

Реплика. Что сплошь и рядом делается.

Данилов. Производимого кем?

Реплика. Госкомпанией.

Данилов. В приводимых чужих расчётах это делается.

Реплика. 70 % оттуда берётся.

Данилов. Отсюда. Почему я всё-таки привёл эти данные? Эти данные не мои, я ссылался на конкретных расчётчиков. Почему мне показалось, что в иллюстративных\ целях это нужно провести? Потому что методика расчетов у всего ряда приведенных показателей примерно одинакова, они сопоставимы (второй вопрос был, единая ли методика). Методика, общий методический подход там один, но разница именно в том, что с определённого момента в 2000-х годах начали прибавлять как раз-таки то, что наработали госкорпорации. И это в иллюстративных целях полезно иметь такие цифры. Я использовал и цифры, в которых ничего не смешивают (в рамках собственных расчетов). Тем не менее, и то, и другое показывает рост доли государства в российской экономике. То есть они друг другу не противоречат в части направлении движения.

Южнокорейский опыт. Чёболи были крайне популярны в российской экономической тусовке, и Андрей Александрович отдал им должное. Я могу сказать так: кризис 98-го года показал большую ущербность модели госкапитализма, основанного на чёболях. Если бы не произошло резкое изменение экономической политики в Корее, если бы не помощь международных финансовых организаций, боюсь, что Южную Корею ждал бы печальный

опыт. Но что произошло? Тут можно говорить, скорее, не о приватизации как таковой, потому что чёболи – всё-таки это не бюджетное предприятие. Здесь можно говорить о повышении рыночности (китайцы ввели такой термин), о повышении рыночности корпорации, в т.ч. через вывод на биржу, через повышение прозрачности, то есть были введены обязательные условия. Если корпорация отвечает определённым условиям, она должна быть публичной. Были введены очень жёсткие нормы, критерии листинга, особенно в части корпоративного управления и в части прозрачности. То есть те же самые чёболи остались, но они стали более рыночными, более эффективными, они стали более прозрачными, кардинально изменилось корпоративное управление, и в 2006 корейцы уже ставят вопрос о превращении национального финансового рынка в крупнейший в своём регионе МФЦ. То есть они уже не просто обеспечивают капиталом свои чёболи, они ещё и привлекают иностранных инвесторов и иностранных эмитентов на свой рынок. Здесь всё-таки очень близкий процесс к приватизации, но не приватизации, а именно повышения рыночности.

И про Москву. Когда Вы приводили вот этот пример с Батуриной, а для меня это тоже пример неэффективности государства, это провал государства, когда существует формально частный предприниматель, но он тесно аффилирован с мэром и просто сосёт ресурсы из бюджета. То, что мы наблюдаем сейчас по Москве: я ехал – везде копают. Казалось бы, всё уже построили, начали копать в другом месте. Частный предприниматель по своей вверенной ему территории никогда не начал копать одновременно в 10 местах, чтобы никто не мог никуда пройти и проехать. Предыдущий мэр был проблемным, но, по-моему, он был хотя бы умней. Вот идёт опять-таки отрицательный отбор, в том числе на позиции мэров наших крупнейших мегаполисов.

Режим собственности. Не знаком я с этой концепцией, честно скажу.

Оценки доля государства. Я, по-моему, ответил на этот вопрос. Там методика в приводимых иллюстративных цифрах, метод, идея была та же, но с определённого момента к чисто бюджетным показателям начали прибавлять показатели госкорпораций и корпораций с госучастием. То есть в иллюстративных целях я посчитал это приемлемым. Если говорить о строгом следовании теории – да, это неправильно.

Что касается стратегического планирования. Строго говоря, я бы не стал говорить именно о более эффективном стратегическом планировании в странах с меньшей долей государства в экономике, я не смогу обосновать этот тезис, что там более эффективное. Если останавливаться на совпадении целевых ориентиров и реальных целей – да, в Индии очень эффективное стратегическое планирование. Если расширять это понятие – не знаю. Я говорил всё-таки в первую очередь, что бросилась в глаза комплексность стратегического планирования в этих странах. Объём пятилетних планов социально-экономического развития Индии – это огромный документ. Ни у нас этого нет, Китай – немножко более закрытая страна, но у меня есть такое подозрение, что там немножко другой подход, что там есть уровень политический, решения пленумов ЦК КПК, где принимаются решения на уровне весьма абстрактном, есть Госсовет (Правительство), который принимает более конкретные основные направления. То есть Китай больше похож на нас. Индия больше похожа в стратегическом планировании на Францию, Италию 60-х годов прошлого века, когда делается попытка применить некоторую оптимизацию.

Редькин. Что такое эффективность? Примерно такой вопрос, что такое счастье, из той же серии. Мне кажется, что это заданные цели и тот результат, который мы получаем на эти цели. У нас, конечно, эффективность – для всех совершенно разная категория: для частного предпринимателя это доход вложенный капитал, а если мы возьмём сферу естественный монополий, где реализуются интересы большинства граждан России, то государство задаёт другие целевые параметры и смотрит по другим результатам – это

надёжность, качество услуг, цена, прозрачность и так далее. Если мы возьмём малый бизнес, это совершенно другое. То есть это очень сложное, зачастую субъективное понятие.

Дальше. Должны ли предприятия приватизироваться и оставаться в госуправлении? То есть критерии. Мне кажется, что выработка этих критериев – это большой и сложный вопрос. Мы находимся в начале этой дискуссии, потому что у нас очень много вкусовых ощущений, типа много государства, мало государства, много собственности, мало собственности. Что такое «много», «мало», никто не знает, но мы все этим оперируем постоянно. И выработка критериев – это серьёзная задача. Я не думаю, что я сейчас за 5 минут смогу назвать вам чёткие критерии. Я думаю, хорошо, что мы некоторые вопросы просто поставили, это уже само по себе хорошо, и с ними надо будет дальше уже работать.

Следующий вопрос – южнокорейский опыт. Не являюсь по нему экспертом. Юрий ответил. Он, может, с ним больше знаком, чем я.

Что касается примера Батуриной – я абсолютно согласен. Юрий очень мягко сказал. Это «провал рынка». Мне нечего к этому добавить.

Реплика. Провал государства.

Редькин. К сожалению, это так. Что касается режима собственности, более точный термин, чем форма собственности. Я бы хотел сказать, что это совершенно разные понятия. Режим собственности – это одно, а форма собственности – это другое. Режим собственности имеет отношение к предметной характеристике того или иного вида собственности. Допустим, у недвижимости свой правовой режим, у ценных бумаг свой правовой режим и так далее. Я говорю вам с правовой точки зрения. Может быть, у экономистов есть какие-то другие объяснения. Я говорю так, как трактует это правовая наука. У нас споров здесь нет. Правовой режим – это характеристика положения того или иного объекта с точки зрения норм и права. Поэтому форма собственности – это более обобщённая конструкция.

Примеры из трёх компаний, которые... да, очень хороший вопрос. А можно я назову вам сотни компаний? Давайте три? Вот самый простой пример – российские банки. Давайте рассмотрим эти кейсы. Сейчас идет банкротство сотен частных банков. Собственники, часть из которых находятся уже в Лондоне с этими активами, и государство в лице АСВ (агентство по страхованию вкладов), которое сегодня нашими с вами кровными деньгами выплачивает долги вкладчикам. То есть мы с вами все теряем благосостояние. Это наш бюджет, мы на эти деньги могли строить дороги и больницы, но мы возвратили их вкладчикам. Пожалуйста, сотни примеров. Дальше, строительные компании, которые были обанкрочены в Москве. Некоторые собственники этих компаний, судя по сообщениям прессы, тоже неплохо живут в Швейцарии, а из московского бюджета покупали квартиры и раздавали дольщикам. Всем, правда, не хватило, потому что было обмануто очень много людей, но из московского бюджета было куплено очень много квартир и передано этим дольщикам. Вот вам примеры, пожалуйста.

Дальше, Сбербанк и эффективность монополизма. Я хочу сказать, что этот монопольный актив мог бы и дальше в этом состоянии существовать и не развиваться. Я не апологет Сбербанка, но я говорю о динамике. Мы говорим просто о том, что можно что-то делать и на базе госактива. А если мы говорим – монопольный, не монопольный... давайте другие банки поставим для сравнения. У нас есть частные банки, они должны быть, с такой точки зрения, в 10 раз эффективнее. Покажите мне эти эффективные частные банки? Я могу вам привести примеры квази-эффективных частных банков.

К сожалению, это так. Что касается режима собственности, более точный термин, чем форма.

Ведущий. У нас осталось время для дискуссии.

Муж2. Готов поддержать полностью позицию Юрия Алексеевича: крупные частные компании - мера их неэффективности видна, это индивидуальная их капитализация. Это раз. крупные государственные компании выше публичных. И второе – это то, что, если крупные частные компании очень неэффективны, их делят, их структурируют, банкротят, раздают, что с ними и происходит. Хорошо или плохо – это другой вопрос. По какому принципу происходит, не очень понятно.

И второе: на мой вопрос вы не ответили. Вы сказали, государство спасает компании. Я спросил, какие компании. Видимо, дело не в швейцарских банках, в лондонских квартирах. Это не ответ. Хотелось бы услышать, которые были спасены государством и остались частными.

Реплика. Банк Москвы.

Реплики. Русал.

Реплика. Русал, Пикалёво, АвтоВАЗ, Банк Москвы.

Зайцев. Добрый день! Михаил Зайцев меня зовут, я работаю в частном секторе. Вопрос, к сожалению, я не задал, потому что не знал, какой вопрос. Теперь у меня есть вопрос, я задам. Может быть, потом, если останется время, вы на него ответите. Есть ли связь между национальной идентичностью и культурой и культурой создания частного и государственного бизнеса? Прослеживается ли она? Если да, то какие критерии можно было бы там выделить? Как она влияет?

И второе замечание, которое я хотел бы сказать. Все экономисты, изучая экономику - я по образованию и экономист, и юрист - все экономисты, изучая экономику, приходят к выводу о том, что априори предполагается, что рынок должен давать им возможность для равной конкуренции и равной борьбы, условия доступа, отсутствие барьеров или равных барьеров, и так далее, и тому подобное. Но в какой-то момент на рынке наступает кризис, и кризис – это острая фаза развития. Что же происходит? Должны ли мы понять, что это спор о курице и яйце, и в какой-то момент всё-таки государственные компании или государство эффективней?

Например, давайте возьмём автомобильную промышленность. В 80-е годы спасение Рено во Франции, 2009 год – спасение Дженерал Моторс, это спасение Крайслер в Америке, когда огромные суммы были переведены из американского бюджета и в итоге компании стали огосударствлёнными. Это спасение банковского сектора и во Франции, и в Америке, и спасение компаний, которые занимались закладными на вторичном рынке, и так далее, и тому подобное. К тому же есть примеры эффективно работающих крупных частных компаний в схожих с нами климатических условиях. В частности, Швеция, где примерно 40 % – это государственный сектор, и там полно примеров. Я не беру мелкий и средний бизнес. Это крупный бизнес, когда есть компании телекоммуникационного сектора, навигационного сектора. Есть примеры в Ирландии, когда компании логистического типа, компании, которые обслуживают перевозки и так далее, прекрасно работают на рынке, и всё у них хорошо.

Козырев. Меня зовут Михаил Козырев. Я в своё время писал заметки про Елену Батурину. Я встречался с Еленой Николаевной несколько раз. Поскольку здесь пошёл разговор на эту тему, я хотел сказать следующее. В выступлении Юрия Алексеевича была хорошая оговорка насчёт теоремы, что есть некоторые условия, при которых действует аксиома про эффективный бизнес. Они там были перечислены. Из перечня этих оговорок ясно, что аксиома не работает в России, к сожалению. И тогда возникает вопрос не в том, что хорошо – частный или государственный бизнес, а возникает очень важный вопрос, как в

наших нынешних условиях заставить работать компании эффективно. Раздача активов в частные руки не ведёт автоматически к росту их эффективности. Если бы в случае с Башнефтью неформальной поддержкой государства, как мы предполагаем, обладала не госкомпания, а частная, что вполне реально, исходя из опыта 90-х, то для ЛУКОЙЛа была бы ровно такая же ситуация, как сейчас. Из этого следует, что не в статусе госкомпаний проблема, а в неких других вещах.

Тамбовцев. Тамбовцев, экономический факультет. Я задал вопрос по поводу понятия «режим собственности», почему авторы его не используют. Из ответов я понял, что они с ним просто незнакомы. Это очень печально, поскольку вообще это понятие из учебников экономической теории, им пользуется вся экономическая теория, кроме России, где привычно вросло, впитано с молоком матери абсолютно бессмысленное, бессодержательное понятие «форма собственности», которое ровным счётом ничего не объясняет и позволяет сегодняшним участникам диспута делать одинаково верные, но взаимоисключающие утверждения. Они оперируют понятием «форма собственности», она покрывает всё. Компания, над которой устраивается строгий надзор, люди с автоматами и так далее, казённые предприятия – госформы собственности? Госформы собственности. И Сбербанк – госформа собственности. И что? А ничего. На этом понятии вы не можете построить никакого научного анализа.

Сегодня было модным ссылаться на труды свои и чужие. Вот лет 5, 6 может 10 назад мы напечатали такую книжку по просьбе Евгения Григорьевича Ясина под названием «Право собственности, приватизация и национализация в России». Там очень подробно расписано, что такое режим собственности. Оно не имеет никакого отношения к юридическому понятию режима собственности. Он позволяет понять, что внутри одной формы, типа госкомпания, вполне могут сосуществовать режим частной собственности и государственной, на финансовые активы, и вышестоящих стейкхолдеров на финансовые активы, на финансовые потоки. Форма-то одна, а содержание совершенно разное. Как же можно им оперировать? Вы же ничего не сможете объяснить. Поэтому получается, что взаимоутверждающие, но оба верные утверждения про одно и то же.

И совсем уже кратко про политическую сторону обсуждаемой сегодня проблемы с научной стороны и с политической. Политическая тут затрагивалась. Я только хочу в этой связи упомянуть один пример по поводу роста доли государства. Уважаемые коллеги, так называемый рост доли государства в российской экономике - приватизация под маркой национализации. Почему? Потому что те самые предприятия, которые были не в тех руках, оказались не в тех руках, переданы не в те руки вследствие выпускающего отбора, теперь передаются под маркой национализации в другие частные руки в надежде, что они окажутся более правильными. Вот такого рода оценка некоторых происходящих явлений позволяет нам избавиться от иллюзий по поводу совпадающего значения слов «национализация» и «приватизация» в российской экономике и в ряде других экономик.

Муж2. Первый тезис про трактовку эффективности. Эффективность – это способность создавать стоимость в этой форме или в этой ситуации. Больше создаётся стоимости части экономики или меньше. Это простой способ посмотреть. Соответственно, мне кажется, в России есть пара примеров, когда у нас были и госсобственность, и частная одновременно, но надо сравнивать. У нас есть период нефтянки, когда она была достаточно раскидана между частными и государственными. Я в нефтянке в этот период работал. Очевидно в этот период можно сказать, что нефтянка была существенно эффективнее, чем нефтянка государственная. Если сравнивать показатели Ташнефти или Роснефти с периодом ТНК и ЮКОСа, можно было чётко говорить, что эффективность частных гораздо выше, в полтора, два, три раза. На момент приватизации стоимость одной операции бурения у

государственной компании в 3–4 раза превышала соответствующую стоимость в частной. При тех условиях эффективность была выше.

Есть Ростелеком, телекоммуникационный сектор, государственная компания. Было в России и в других странах такое, было, что новые частные участники оказались сильнее, чем старые монополисты внутри.

Мне показался прекрасным вопрос про то, какие критерии и когда принимать решения. Интересно, что мы не смогли вроде бы до конца дать ответ. Обе стороны немножко остановились с готовым ответом. А мне показалось, что отчасти прозвучало в выступлениях, была тема структуры и там, и там, совершенно одинаковая тема, что структура и уровень монополизации рынка на самом деле является основным критерием, приватизировать или нет, и именно этим надо заниматься. Это главная проблема экономики, неважно, кто частник или не частник, монополист приводит к снижению эффективности, не монополист с одинаковым эффектом для государства... И тоже есть примеры. АвтоВАЗ был монополистом долгое время, понятный результат. Аэрофлот, государственная компания, находится в зоне абсолютной конкуренции. В принципе, с этим можно поспорить, но Аэрофлот – сравнительно эффективный бизнес, очень тяжело сказать, что частник был бы заведомо лучше на внешних, международных рейсах, по простой причине: они просто в лоб конкурируют, там невозможно дать хуже сервис и дороже билет.

Ростелеком – сказал. Энергетика – хороший пример. Вы энергетику привели, оставили локальные монополии. Очень тяжело отражает повышение эффективности, потому что даже в частных руках оставлена локальная монополизация. То есть главный интерес собственника – это торговля за тариф, и автоматически история сильно меняется, собственник ответственный и хороший. Или прекрасная отрасль, моя любимая – углепром, угольная промышленность. Была супер-реформа, государственная собственность, платили несколько процентов ВВП, платили мы с вами, чтобы эту отрасль поддерживать, приватизировали, сделали конкурентную структуру. Отрасль создаёт ВВП, уменьшилось в 7 раз количество занятых в отрасли, при этом производит тот же объём продукции. Вот пример того, что не только и не столько вопрос собственности, сколько вопрос эффективности.

И последнее, висит тема про государство, что сделать с государством, чтобы оно могло что-то делать. Можете привести в пример и Францию, и Сингапур, но, извините, вопрос не про то, что делать с компаниями, а что делать с субъектом, откуда взяться государству. Может быть, вопрос уходит в другую плоскость. Вот такие комментарии.

Муж3. Спасибо организаторам за интересную тему, спасибо докладчикам за интересные доклады. И коротко, тезисно замечания.

Нельзя определять долю государства в экономике сложением доли производимого ВВП и государственного бюджета. Это всё равно, что складывать государственный бюджет и налоги, из которых этот бюджет состоит. Но, к сожалению, этой методикой пользуются и министры, и академики. Наш поиск истоков этой методикой привёл к Международному валютному фонду.

Дело в том, что когда рисуется цифра 50–70 %, то зеркально возникает вывод, что, оказывается, частный сектор у нас занимает только 30 %, но отсюда, естественно, следует вывод о том, что надо интенсивно проводить приватизацию. Причём предлагаю приватизировать не госбюджет, который включается в эти 70 %, а компании.

Что касается эффективности – да, это очень сложный вопрос, но можно ведь... статистика даёт долю государственных компаний в основных производственных фондах, долю занятости трудоспособного населения в госкомпаниях и долю ВВП. Сравнить эти показатели – какой-то показатель эффективности мы получим, и из этого можно будет делать некоторые выводы.

Вообще перед показателями эффективности не следует капитулировать, сославшись на то, что это так же трудно, как и определить, что такое счастье. Один экономист дал простой ответ на вопрос, что такое счастье, Джон Стюарт Милль. Он сказал: счастье – это наличие удовольствий и отсутствие страданий.

Муж4. С вашего позволения, я очень коротко скажу, потому что время уже поджимает. Самое главное, что в целом большая часть того, что я хотел бы сказать, высказал Виталий Леонидович. Но я сделаю сначала реплику в адрес Игоря Владимировича. Вы, отвечая на мой вопрос, сказали, что вот эти критерии – то ли нам надо приватизировать, то ли не надо – к ним надо тоже подходить. Но, честно говоря, любой семинар и любой научный труд по той теме, которая сегодня заявлена, предполагает, что ответ есть, что мы знаем этот критерий или, по крайней мере, дискуссионно выдвигаем. Потому что если нам эти критерии представить только ещё впереди, то непонятен предмет обсуждения. Ведь об этом же речь идёт, если мы не определились. И могу поддерживать Виталия Леонидовича. Я не знаю, удобно ли в этой аудитории сегодня будет произнести такую фамилию, как Колчан. Наверное, нет.

Вопрос. Почему?

Муж4. Потому что не будет соответствовать уровню обсуждения. Я полностью поддерживаю ваше такое деликатное замечание. Я, может быть, даже более резко высказался.

Муж5. У меня очень короткая реплика. Где-то в конце 90-х годов вышел перевод на русский язык * под редакцией Сергея Глазьева. Там уже тогда разводили у нас понятие, поскольку речь шла о госсекторе и управлении государственной собственностью, госуправлении и корпоративном управлении. Там разводились два понятия – эффекты как результативность, правда его странно перевели – техническая эффективность, и экономическая эффективность. У меня такое ощущение, что в нашей дискуссии как-то не сильно разводятся эти два понятия и их путают. Потому что есть, в конце концов, действительно экономическая эффективность или, как её здесь называли, финансово-экономическая, но есть же ещё и социально-экономическая результативность, то, что называется эффектом. Мне кажется, что в дискуссии должно быть упоминание о том, что такой термин, на мой взгляд, непродуктивен, если всё, что эффективно, как *. На самом деле это не совсем точно.

Реплика. Тем более что госкомпании создавались с определённой целью на определённый период. Нужно посмотреть цели.

Муж6. Я глубоко согласен. Мне сегодняшняя дискуссия понравилась и накалом, и противоположностью мнений, которые высказывались, но вот методологически она мне не понравилась, потому что действительно ни один, ни другой участник не определил, что такое эффективность. При всей любви к Юрию Алексеевичу, нельзя определять эффективность собственности как деление курса акций монополиста на тех, кого он подавляет. Мне кажется, что в такой постановке вопроса мы получим самую эффективную государственную собственность, где она действительно доминирует во всех отраслях экономики. Вот очень странный парадокс.

И точно так же я не согласен со второй постановкой, которая замечательно была высказана. Напоследок хотел рассказать анекдот. Даже не анекдот, а быль. Один мой приятель рассказал мне такую историю: сидят два высокопоставленных государственника, которых вы очень хорошо знаете, именно государственника и долго ругаются на тему, кто самый плохой министр, какой у нас отвратительный кабинет министров, а потом начинают неожиданно говорить про национализацию и приватизацию. Один говорит: «Хорошо бы было сейчас всё национализировать». Другой говорят: «Ты только что говорил, что у нас все министры – идиоты. Так что, ты хочешь им отдать это всё управление?»

Так вот, вопрос о субъектности управления – он очень важный, и никто опять же не упомянул, кроме нескольких человек вскользь, пара человек вскользь об этом сказали. Агентская проблема тоже существует. Вот вы собственник... извините, что такое государство, тоже ещё не очень хорошо определено. Вот этот министр, которого долго и упорно отбирали по закону, установленному Юрием Алексеевичем, передаёт каким-то образом сигналы, инструкции тому самому идеальному менеджеру, которого где-то нашёл Игорь Владимирович. И что мы получим в итоге? В итоге мы получим что-то... может быть, я начну любить Германа Оскаровича за то, что он добился того, что получается действительно какой-то феномен на общем фоне. Спасибо большое!

Ведущий. Докладчики могут высказаться, если считают нужным.

Редкин. Я думаю, что нужно поблагодарить всех участников за интересные вопросы и комментарии, но я хочу сказать, что, если мы сейчас уйдём в обсуждение термина, что такое эффективность... я сам человек из науки и я представляю, чем это закончится. Десятки мнений. Я не претендую на то, что мои подходы являются единственно верными. Но в целом мой подход состоит в том, чтобы выдвинуть конкуренцию как ключевой критерий приватизации, чего у нас не делалось никогда, этот критерий никогда не выдвигался и не рассматривался, судя по тому, что происходило.

Спасибо всем, коллеги! Я очень благодарен моему оппоненту Юрию за возможность с ним пообщаться и всем коллегам, которые организовали этот диспут. Спасибо огромное!

Данилов. Я тоже должен начать с благодарности и оппоненту, и сопредседателям АНЦЭА, но больше всего, наверно, я благодарен участникам дискуссии, потому что какие-то содержательные выводы для дальнейших размышлений были сделаны. Более того, для меня было неожиданно, что прозвучала какая-то идея, причём вывод я делал на двух, казалось бы, несопоставимых между собой высказываниях, что, во-первых, аксиома не работает в России. А почему не работает? Кто мешает? Государство мешает. Государство не просто как собственник, а вообще государство как институт, наше российское чудовищно неэффективное государство.

И когда было сказано, что приватизация идет под маркой национализации, а это ведь действительно, это совершенно правда, и это то же самое следствие того, что у нас такое дурное государство, чудовищно неэффективное. Не дурное, а чудовищно неэффективное.

И ещё один момент прозвучал, такой полувопрос, есть ли влияние национальной идентичности на соотношение государственного и частного на эффективность государственного и частного. Я сразу вспомнил простую вещь: колхозы не прижились в России, они были страшно убыточные. А кибуцы в Израиле цветут в пустыне. По сравнению с нашими колхозами цветут, по сравнению с Иорданской пустыней, в которой в 500 метрах от цветущих кибуцев ни один росточек не проклюнется.

Реплика. Ну насильственные колхозы чего сравнивать? Это неправильное сравнение.

Данилов. Не согласен. Это отдельный вопрос. Я вспомнил ещё те социологические исследования, которые делались перед народными IPO по заказу, по-моему, тогда Роснефти, потом Московской биржи. И меня поразила одна вещь, что они выявили очень мощную тягу опрошенных респондентов к самостоятельному частному предпринимательству. Вот если бы эта тяга не подавлялась нашим чудовищно неэффективным государством, я думаю, что был бы и у нас цветущий сад.

Мужб. Коллеги, я всё-таки считаю нужным сделать эту маленькую ремарку. Мне тоже понравился диспут при всех оговорках, которые сделал Олег. У людей всё-таки немножко разные бэкграунды, это нормально. На мой взгляд, это был содержательный разговор, это было полезно, но вот эта последняя апелляция к тому, что у нас такое плохое государство – не то что миф, государство ведь не существует само по себе. Государство на самом деле – это определённая система правил, которые формируются элитами. Либо элиты

способны договориться о том, что они хотя бы для себя сделали правила и следуют им, либо же они их постоянно меняют, ими играют и так далее. Вот мы находимся в ситуации, когда элита ими играет всё время. Сыграли так, в приватизацию, потом в национализацию. То есть здесь всё правильно говорилось. Но дело всё-таки не в государстве, а дело в элитах, на мой взгляд, то есть в ключевых социальных факторах, которые могут попытаться отменить правила либо могут всё время пытаться тянуть это дело на себя.

Вопрос. Элита – это второе лицо или третье?

Мужб. Нет, это не второе или третье лицо. Это на самом деле относительно...

Вопрос. Сейчас Вы говорите во втором лице или в третьем?

Мужб. Я не совсем понял вопрос.

Вопрос. Ты причисляешь себя... это мы или это они?

Мужб. Понятно. Хорошо. Но это мы с вами можем уйти в ещё один диспут часик на два. Но моя личная точка зрения сводится к тому, что есть действующая элита, очень узкая, которая на самом деле сохраняется последние 20 лет, потому что те же силовики, олигархи и вся бюрократия в разной композиции управляют страной. Но при этом, в особенности если брать последние 15 лет, то есть начиная с 2000 года, стали формироваться на волне всего этого экономического роста, относительной стабильности и всего остального некие новые социальные группы, которые можно обозначить как восходящие виды, скажем так. Допустим, тот же успешный средний бизнес, который сейчас плюс-минус представляет Деловая Россия или тот же Столыпинский клуб. Вот это некая группа, которая претендует на то, чтобы быть элитой. Эту тенденцию действительно можно обсуждать в рамках идейного диспута, но моя позиция сводится к тому, что если говорить, что есть они и всё, то это тупиковая позиция. Если не будет групп, которые будут претендовать на то, что они тоже готовы на что-то влиять и хотят, если бы у них была возможность, то тогда ничего меняться не будет. Но это мы опять же уходим в другую дискуссию.

Я хотел всех поблагодарить. На мой взгляд, было достаточно интересно. У нас это был 110-й диспут АНЦЭА. 111-й диспут будет 20 октября в этой же аудитории. Будет рассылка с темой (она пока ещё в процессе обсуждения). Я надеюсь, что тоже будет интересно. Спасибо!

Ведущий. Спасибо!