



**ТОСУНЯН
ГАРЕГИН АШОТОВИЧ**

академик РАН, президент Ассоциации российских банков (АРБ),
руководитель НИИ доверия, достоинства и права

ОТ НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТИ — К КУЛЬТУРЕ ДОВЕРИЯ, ДОСТОИНСТВА И ПРАВА¹

Говоря о горизонтах планирования — для населения, бизнеса, власти, — в первую очередь нужно иметь в виду степень устойчивости общества. Возможность планировать жизнь и бизнес хотя бы на обозримое будущее является мощным фактором для экономического и социального развития страны.

Отсутствие такового, наоборот, выступает сдерживающим негативным фактором. Это можно увидеть на примере финансового рынка, где долгосрочные вложения в банки и в проекты — пока еще большая редкость.

К примеру, ипотечное кредитование неплохо развивается в последнее время, но этот рынок пока очень узок. Он болезненно реагирует на разного рода ограничения, на непредсказуемость, повышение налогов и значительно сдерживается отсутствием уверенности у людей в том, как будет складываться экономическая, социально-психологическая, политическая ситуация. Это расшатывает и деформирует рынок, причем в сторону его удорожания.

Невозможно при высоких ставках и непрогнозируемых комиссиях планировать долгосрочные инвестиции в жилье или в бизнес и потом выдерживать такую нагрузку в течение длительного времени.

Одной из важных причин можно считать психологическое состояние общества, которое испытывает острый дефицит доверия. Когда нет доверия людей друг

¹ По мотивам интервью специально для СоциоДиггера. Интервью брала Софья Балакирева, текст готовила Наталья Седова.

к другу, к бизнесу, к власти. Когда непрозрачны экономические цели финансовых властей и вызывают много вопросов методы их достижения.

К примеру, Центральный банк назвал своей ключевой целью сдерживание инфляции, что не всегда способствует развитию экономики. Способы достижения этой цели постоянно меняются. Официальные статистические данные декларируются, потом корректируются. Но главное — они не соответствуют реальной инфляции по потребительской корзине. Между тем люди сталкиваются с инфляцией не статистической, а «вживую» — на рынке, в магазине, на заправке. В результате растет и закрепляется на подсознании недоверие к властям.

Особенно болезненным для любой экономики в любой стране является недоверие к национальной валюте, которое регулярно подрывалось и в советский и постсоветский периоды.

Так, реформа 1947 года была проведена в форме деноминации с конфискацией.

В 1961 году реформа, выразившаяся в деноминации и изменении масштабов цен, «просадила» покупательную способность.

В постсоветский период реформа 1991 года вновь подорвала доверие к рублю.

В 1993 экономике и населению был нанесен удар, в очередной раз «просадивший» покупательную способность населения.

И только в 1997 году провели деноминацию по-человечески, без требований «в три дня срочно обменять, а кто не успел, тот опоздал». К сожалению, доверие к нашей национальной валюте оставалось низким, царил нервозность, все уходило в валюту.

Надо признать, что и сегодняшняя ситуация, как ни печально, привлекательности рублю не добавляет из-за его периодической девальвации.

Чтобы иметь далекий горизонт планирования, кроме доверия к национальной валюте нужна вера в декларации экономических ведомств, в политические декларации, в позитивную динамику развития рынка. У нас же волатильность столь высока и претерпевает серьезные скачки с весьма сомнительным трендом ценообразования. Падением цены на нефть мы оправдываем снижение курса национальной валюты и начинаем вводить всякого рода ограничения и налоговые прессинги. Но стоимость бензина почему-то не снижается при падении цены на нефть.

Когда нефть идет в рост, обратного эффекта — снижения налоговой нагрузки, укрепления рубля — мы почему-то не испытываем, а вот стоимость топлива на бензоколонках парадоксальным образом начинает расти. Как будто мы ее экспортируем откуда-то задорого из-за рубежа. Тарифы на электроэнергию

растут при любой динамике и стоимости нефти, и стоимости газа и являются по сути главным источником инфляции. А нам внушают мысль, что главный источник инфляции — это финансовый рынок, который надо ограничить, сжать и тогда, якобы, инфляция будет ниже, а жизнь веселей.

На каждом шагу сталкиваясь с нелогичностью (в рыночном смысле) и непредсказуемостью поведения субъектов, задающих правила игры нашего рынка, трудно делать прогнозы.

Долгосрочные прогнозы нормальные люди строят с расчетом на следующие поколения — мы вкладываемся в долгую не только и не столько ради себя, но для того, чтобы создать более благоприятные условия для развития, учебы, жизни наших детей.

При этом складывается очень специфическая стратегия в отношении детей, которая схожа со стратегией в отношении капитала.

Многие считают, что и капитал, и детей лучше вывести за рубеж. Хотя очевидно, что там не самые выгодные условия ни по капиталу (ниже процентные ставки, слабее знание рынка и, скорее всего, ниже будет конкурентоспособность наших предпринимательских мозгов), ни самые лучшие условия для развития детей (они там все-таки будут чужими).

В своей стране многие видят реальные риски и опасаются, что эти риски отразятся в будущем и на бизнесе, и на детях.

Одна из главных причин кроется в судебной системе. Нет уверенности, что в случае необходимости она защитит твои справедливые требования и будущее твоих детей. И этот аргумент для многих становится решающим. Они предпочитают планировать долгосрочное «там», а не жить в режиме коротких горизонтов «тут».

Недоверие к социальным институтам приводит к снижению субъектности людей и бизнеса. Казалось бы, если ты недоволен этими институтами, возьми и измени их, поменяй что-то вокруг себя, поправь, поучаствуй в корректировке правил. По крайней мере, попытайся сделать это.

Конечно, для этого нужны базовые точки опоры, которые, прежде всего, начинаются с судебной и правоохранительной систем. А сегодня в спорах с представителями правоохранительных органов люди зачастую понимают, что судебные решения predetermined заранее, потому что слишком часто сталкиваются с формулой «у нас нет оснований не доверять их протоколам...» Отсутствие стабильных правил игры, недостаточность правовой культуры лишают нас основы для грамотно выстроенного публичного лоббирования, что критически важно и для бизнеса, и для общества.

Конечно, даже в самых развитых странах институт лоббирования создает возможности для проведения некоторых решений, которые не отвечают принципу справедливости. Но они проводятся не путем закулисы, нарушения элементарных правил и насилия, а с помощью определенных процедур, которые совершенствуются и, таким образом, ограничивают возможные злоупотребления.

Нынешняя система управления экономикой и обществом родом из 1990-х годов, она изначально в значительной степени была основана на принципе «что выгодно мне, должно быть выгодно только мне», и это фактически культивировало войну всех против всех. Бизнес был ориентирован не столько на созидание, сколько на отъем как можно больше у государства, друг у друга, у того, кто слабее. Выработалась культура отнимать и перераспределять, заручившись силой и поддержкой, сначала — криминала, а потом — и административных ресурсов. Поначалу бизнесмены с помощью чиновников отхватывали у государства жирные куски, а потом роли сменились — чиновники сами стали решать, кому из бизнесменов что давать и на каких условиях.

Бизнесмены чиновников по плечу хлопали и говорили: «Ладно, я тебя возьму, накормлю, подарю, повезу», а потом, после «реверса» чиновники стали говорить бизнесменам: «Ладно, я дам тебе “морковку”, но ты должен хорошо себя вести». Такая система ценностей не стимулирует планирование, выстраивание цивилизованных долгосрочных горизонтов. Такая система ценностей уместна разве что для игры в наперстки.

Рыночный бизнес, где возможно долгосрочное видение, — это правила игры, особая культура в обществе, когда важно доверять окружающим и самому завоевывать доверие, доказывать, что то, что ты предлагаешь, интересно и выгодно не только тебе, но и твоим партнерам, государству и обществу. В такой системе ценностей удается вовлекать в бизнес других людей, которые понимают, что, работая честно и добросовестно, они имеют перспективы роста. При этом общество в целом должно чувствовать, что у государства есть долгосрочная политика, понятная и вызывающая доверие.

Для развития долгосрочных ориентаций и повышения социального оптимизма в обществе нужна настоящая культурная революция.

Все субъекты экономического и политического действия — бизнес, регулирующие органы, властные структуры, правоохранительная и судебная системы — должны прийти к пониманию, что с нынешним подходом очень скоро мы, а потом и наши дети, можем оказаться у разбитого корыта. Государством должны быть поставлены ориентиры, имеющие реальную социальную направленность, которые пусть

и с небольшой, но положительной динамикой будут реализовываться из года в год.

Стратегия развития страны должна базироваться на уважении и к институтам власти, и к национальной валюте, и к ресурсам. И разрабатываться с опорой на науку и людей, мыслящих самостоятельно и умеющих объективно оценивать и свои интересы, и интересы партнеров, а не только соглашаться с тем, что будет декларироваться сверху.

Доверие, достоинство, интерес, справедливость и право — это ключевые понятия, на которых должна строиться государственная система, бизнес, жизнь.

Сегодня необходимо предпринимать конкретные шаги для создания в обществе культуры, построенной на взаимном уважении и доверии, а не страхах «агрессивно-молчаливого или агрессивно-пассивного большинства», унаследованных из 1990-х.

Поэтому полтора года назад был создан Национальный исследовательский институт доверия, достоинства и права, ориентированный именно на эти задачи.

Пора переходить к долгосрочным планам и думать о будущем своей страны и своих детей. Поскольку они должны жить в обществе, где у человека есть возможность аргументировать и отстаивать свои интересы, где развиты навыки слушать и в первую очередь критически относиться в самому себе и к собственному поведению.