

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ИНСТИТУТОВ  
В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ  
(микроэкономический анализ)**

*Под редакцией д.э.н. проф. Р.М. Нуреева*

*Выпуск XIV*

**Москва  
2000**

Редакционная коллегия:

*Р.М. Нуреев (главный редактор),*

*О.А. Третьяк, Ю.В. Латов, И.П. Попова, А.Л. Темницкий.*

**Авторский коллектив:**

Р.М. Нуреев (руководитель авторского коллектива), А.В. Алексеев, Е.С. Балабанова, А.Е. Батяева, И.Ф. Герцог, А.Н. Дёмин, Д.Н. Емельянов, Н.А. Кравченко, Л.Г. Миляева, В.В. Пациорковский, Л.Е. Петрова, И.П. Попова, И.В. Розмаинский, А.Л. Темницкий, Т.П. Черемисина, М.А. Шабанова.

Публикация осуществлена по итогам работы первой секции "Социально-экономические реформы 80-90-х гг. в России и адаптация институтов и структур" Международной конференции "Российские общественные науки: новая перспектива" (Москва 13-15 октября 1999 г.).

Основное внимание уделено проблемам, возникающим в процессе эволюции советского предприятия в предпринимательскую фирму как в промышленности, так и в аграрной сфере. Особый акцент сделан на институциональных ловушках, возникающих в процессе развития и возникновении не только рыночных, но и псевдорыночных форм, тупиковых направлений эволюции к рынку. Рассматриваются изменения в организационной структуре, вопросы реструктуризации собственности, адаптации к спросу и изменения инвестиционной политики российских фирм.

Показана социальная адаптация населения к рынку, связанная с расширением свободы и институционализацией новых прав, формированием новых жизненных стратегий и изменением массового сознания населения. Особое внимание уделено усилению социально-экономической зависимости населения от "государства всеобщего перераспределения" и маргинализации экономически активного населения. В работе рассматриваются как конструктивные, так и неконструктивные механизмы адаптации занятых и безработных.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, всех интересующихся актуальными проблемами социально-экономического развития современной России.

***Публикация осуществлена в рамках программы «Российские общественные науки: Новая Перспектива» при поддержке Фонда Форда (США).***

Мнения, высказанные в докладах серии, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позициями Московского общественного научного фонда. ©Р.М.Нуреев, 2000

Книга распространяется бесплатно © Коллектив авторов, 2000

©Московский общественный научный фонд, 2000

ISBN 5-89554-155-0

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>7</b>
1. Введение в институциональный анализ	7
2. Институциональные предпосылки становления рыночной экономики	21
3. Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений	25
4. Особенности институциональных изменений в современной России. Логика и структура работы	32
<b>ЧАСТЬ I. ОТ СОВЕТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ – К ФИРМЕ</b>	<b>39</b>
<i>Раздел 1. Адаптация промышленных предприятий к рынку</i>	<i>39</i>
<b>Глава 1. Реструктуризация собственности как форма адаптации "красных директоров" к рынку</b>	<b>39</b>
Общие закономерности реструктуризации собственности в переходной экономике	39
Реструктуризация собственности в Западной Сибири	47
<b>Глава 2. Адаптация промышленных предприятий через поиск заказов и регулирование запасов</b>	<b>55</b>
Общий анализ динамики финансового состояния предприятий	55
Модели	58
Тестирование моделей А и Б	60
Эмпирические результаты	63
<b>Глава 3. Российские промышленные предприятия: основы формирования инвестиционной политики</b>	<b>73</b>
Степень разработанности проблемы	73
Информационная база исследования	74
Исходные гипотезы	75
Проверка гипотез: Гипотеза 1. Потребность в инвестициях, инвестиционные цели и поиск инвесторов	76
Гипотеза 2. Необходимой основой устойчивого развития предприятия являются инвестиции в основной капитал	84
Гипотеза 3. Частный капитал является привлекательным источником инвестиций, несущим более эффективные механизмы отбора, контроля и результатов инвестиций	86
Выводы	92
<b>Глава 4. Экономическая политика правительства России – пленница и генератор "институциональной ловушки"</b>	<b>94</b>
Современное состояние производственного аппарата Российской Федерации	94
Темпы и характер общественных преобразований в России как производная от состояния ее производственного аппарата	101
Бартер – форма существования неэффективной экономики	104
"Коллективное безумие" постсоветской экономической политики	106
<b>Глава 5. Реальный сектор в "институциональной ловушке": влияние кризиса 1998 г. на предприятия Западной Сибири</b>	<b>110</b>
Экономический подъем конца 1998 г. в зеркале статистики и глазами потребителя	110
Поведение компаний в условиях кризиса	113
"Институциональные ловушки" и проблемы теории и практики управления	121
<i>Раздел 2. Аграрный строй: проблемы адаптации к рынку</i>	<i>124</i>
<b>Глава 6. Институциональные преобразования и изменение условий жизни населения в сельской местности России в 1991—1999 гг.</b>	<b>124</b>
Постановка проблемы	124
Институциональная структура в сельской местности при командной экономике (1929 – 1990 гг.).	125
Изменения институциональной структуры в переходный период (1991 – 1999 гг.)	128

Современная институциональная структура села	141	
<b>Глава 7. Псевдорыночные формы отношений в аграрном секторе России</b>	<b>147</b>	
Предпосылки возникновения псевдорыночных отношений	147	
Конкретные формы псевдорыночных отношений в аграрной сфере	151	
<b>ЧАСТЬ II. СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ К РЫНКУ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО СПАДА</b>	<b>156</b>	
<i>Раздел 1. Адаптация к свободе</i>	<i>156</i>	
<b>Глава 8. Трансформация свободы и проблемы институционализации новых прав</b>	<b>156</b>	
Постановка проблемы	156	
Особенности методологического подхода	160	
Современные образы и ограничители свободы как барьеры институционализации новых прав	162	
Проблемы институционализации и интернализации новых прав в современном адаптационном процессе	167	
Выводы	173	
<b>Глава 9. Социально-экономическая зависимость населения в условиях российских реформ</b>	<b>176</b>	
Структуры и сознание: вместе или врозь?	176	
Социально-экономическая зависимость: жизненная стратегия и феномен массового сознания	177	
Зависимость как адаптационная стратегия, эффективная в условиях "государства всеобщего перераспределения"	178	
Социально-экономическая зависимость – "институциональная ловушка" в условиях рыночных реформ	179	
Почему так живучи зависимые установки?	181	
Социально-экономическая зависимость и социальная политика	186	
<b>Глава 10. Дилеммы индивидуализма-коллективизма и партнерства-патернализма в сфере трудовых отношений</b>	<b>189</b>	
Социологический подход к экономике труда	189	
Коллективизм и индивидуализм	192	
Патернализм и партнерство	198	
Гарантированная занятость и страх потери работы	201	
Ориентация на постоянное рабочее место и вторичная занятость	205	
Выводы	208	
<b>Глава 11. Кадровая политика директората: от социальных приоритетов к экономическим</b>	<b>211</b>	
Кадровая политика как объект социального анализа	211	
Три этапа трансформации приоритетов кадровой политики промышленных предприятий	215	
Кадровая политика на конверсируемых предприятиях Алтая	219	
<i>Раздел 2. Адаптация к бедности</i>	<i>231</i>	
<b>Глава 12. Маргинализация экономически активного населения: истоки и перспективы адаптации</b>	<b>231</b>	
Масштабы проблемы. "Зоны маргинальности"	231	
Маргинальность в кризисном обществе	235	
"Новые" маргинальные группы	239	
Маргинальный статус – перспективы трансформации	247	
<b>Глава 13. Жизненные стратегии "новых бедных" учёных</b>	<b>252</b>	
Номинация группы	252	
Критерии выделения группы "новых бедных"	252	
"Новые бедные" ученые как маргинальная группа	256	
Аксиологическая компонента в объяснении феномена		
"новых бедных" ученых	258	
Научные работы как объект социологических исследований	260	
Характеристика эмпирического материала	261	
Основные проблемы	261	

Причины создавшегося положения вещей	266
Поведенческие стратегии	267
<b>Глава 14. Социальная адаптация безработных</b>	<b>274</b>
Неконструктивные механизмы адаптации	278
Конструктивные механизмы адаптации	280
Зачем нужно знание о механизмах адаптации?	286
<b>ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ.</b>	<b>291</b>
<b>Проект Виртуальной мастерской профессора Р.М. Нуреева</b>	
<b>"Поиск эффективных институтов для России XXI века"</b>	<b>292</b>

---

# Введение

---

## 1. Введение в институциональный анализ

**И**нституциональная экономическая теория. Хотя институционализм как особое течение сложился еще в начале XX века, долгое время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических благ лишь институциональными факторами не находило большого числа сторонников. Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия "института", под которым одни исследователи понимали главным образом корпорации, другие — профсоюзы, третьи — государство, четвертые — обычаи и т. д., и т. п. Отчасти — с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук: права, социологии, политологии и др. В результате они теряли возможность говорить на едином языке экономической науки, каким считался язык графиков и формул. Были, конечно, и другие объективные причины, по которым данное течение оказалось не востребованным современниками.

Ситуация, однако, коренным образом изменилась в 60-70-е годы. Чтобы понять почему, достаточно провести хотя бы беглое сравнение "старого" и "нового" институционализма. Между "старыми" институционалистами (типа Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. К. Гэлбрейта) и неинституционалистами (типа Р. Коуза, Д. Норта или Дж. Бьюкенена) есть, по крайней мере, три коренных различия.

Во-первых, "старые" институционалисты (например, Дж. Коммонс в "Правовых основах капитализма") шли к экономике от права и политики, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе; неинституционалисты идут прямо противоположным путем — изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории, и прежде всего, с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

Во-вторых, традиционный институционализм основывался главным образом на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась; неинституционализм идет дедуктивным путем — от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

В-третьих, "старый" институционализм как течение радикальной экономической мысли обращал преимущественное внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида; неинституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть.

В последние десятилетия наблюдается рост интереса к институциональным исследованиям. Отчасти это связано с попыткой преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для *economics* (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.) и рассмотреть современные экономические (и не только экономические!) процессы более комплексно и всесторонне; отчасти — с попыткой проанализировать явления, возникшие в эпоху НТР, применение к которым традиционных методов исследования не дает пока желаемого результата.

Эта общемировая тенденция роста интереса к институционализму не обошла стороной и Россию. Отечественная литература по старому институционализму и даже по неинституционализму уже довольно многочисленна, хотя, как правило, мало доступна для широкого круга читателей, так как выходит довольно ограниченным тиражом, редко превышающим тысячу экземпляров.

Освоение институционализма сообществом российских ученых происходит в основном путем организации переводов некоторых концептуальных работ зарубежных экономистов данного направления. Следует, прежде всего, назвать монографии нобелевских лауреатов Гуннара Мюрдала "Азиатская драма. Исследование нищеты народов", вышедшей в сокращенном переводе под условным названием "Современные проблемы "третьего мира" (М.: Прогресс, 1972), Джеймса Бьюкенена "Расчет согласия" и "Границы свободы" (М.: Таурус Альфа, 1997), Рональда Коуза "Фирма, рынок и право" (М.: Дело, 1993), Дугласа Норта "Институты, институциональные изменения и функционирование экономики" (М.: Начала, 1997).

Большую роль в развитии этого направления сыграла публикация таких принципиально важных для понимания современного институционализма работ, как исследования Торстейна Веблена "Теория праздного класса" (М.: Прогресс, 1984), Джона Кеннета Гэлбрейта "Новое индустриальное общество" и "Экономические теории и цели общества" (М.: "Прогресс", 1969 и 1976), Мансура Олсона "Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп" (М.: Фонд экономической инициативы, 1995) и "Возвышение и упадок

народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз" (Новосибирск, 1998), Эрнандо де Сото "Иной путь. Невидимая революция в третьем мире" (М.: Catallaxy, 1995), Оливера Уильямсона "Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контрактация" (СПб.: Лениздат, 1996), Клода Менара "Экономика организаций" (М.: ИНФРА-М, 1996), Даниела Белла "Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования" (М.: Academia, 1999) и некоторых других.

Начали появляться и специальные работы по использованию идей неoinституционализма для объяснения особенностей современного российского хозяйства. Однако систематизированного изложения институционального подхода до сих пор нет, что препятствует освоению этой новой парадигмы в России.

Единственным обзорным исследованием достаточно глубокого уровня остается ставшая библиографической редкостью работа Р. И. Капелюшника по теории прав собственности. Ни одного зарубежного учебника по институционализму на русский язык не переведено. Справедливости ради заметим, что и за рубежом число подобных обзорных изданий весьма невелико (наиболее известные из них — учебник Эггертсона и двухтомная энциклопедия Элгара), что, однако, во многом восполняется немалым количеством специализированных журналов (типа "Journal of Institutional and Theoretical Economics", "Journal of Law and Economics", "Legal Studies", "Law, Economics and Organisation", "Public Choice" и др.). Поэтому пионерная публикация учебника А. Н. Олейника по институциональной экономике на страницах журнала "Вопросы экономики" стала началом качественно нового этапа институциональных исследований в России. При всех его возможных недостатках данная публикация дает основу для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной основе.

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. Прежде всего до сих пор сохраняется дуализм "старого" институционализма и неoinституциональных теорий. Оба направления современного институционализма сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под существенным ее влиянием (рис. 1). Так, неoinституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление "экономикса", что получило название "экономического империализма". Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать все общественные отношения с позиции рационально мыслящего "экономического человека" (*homo oeconomicus*). Поэтому любые отношения между людьми здесь рассматриваются сквозь призму взаимовыгодного обмена; такой подход называют контрактной (договорной) парадигмой.

Если в рамках первого направления (неoinституциональная экономика) институциональный подход лишь расширил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее нереалистические предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (новая институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на "старый" институционализм (нередко весьма "левого" толка).

Если первое направление в конечном счете укрепляет и расширяет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейных отношений, этики, политической жизни, междисциплинарных отношений, преступности, исторического развития общества и др.), то второе направление приходит к полному отрицанию неоклассики, рождая новую институциональную экономику, оппозиционную к неоклассическому "мэйнстриму". Новая институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы (речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем). Поэтому представители данных школ выбирают сферы анализа, выходящие за пределы рыночного хозяйства (проблемы творческого труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации и т.д.). Относительно обособленно в рамках данного направления стоит лишь французская экономика соглашений, пытающаяся подвести новую основу под неoinституциональную экономику и прежде всего под ее контрактную парадигму. Этой основой, с точки зрения представителей экономики соглашений, являются нормы.

Контрактная парадигма первого направления может реализовываться как через институциональную среду (выбор социальных, юридических и политических "правил игры"), то есть извне, так и через отношения, лежащие в основе организаций, то есть изнутри. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора — институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе. Теория агентов (взаимоотношений "принципал-агент") концентрирует внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория трансакционных издержек — на уже реализованных соглашениях (*ex post*), порождающих различные управленческие структуры. Конечно, различия между теориями довольно относительны, и часто можно наблюдать, как один и тот же ученый работает в разных областях неoinституционализма. Особенно это касается таких конкретных





Институты делятся на формальные (например, Конституция США) и неформальные (например, советское "телефонное право").

Под неформальными обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это — обычаи, "законы", привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей. Благодаря им люди легко узнают, чего хотят от них окружающие, и хорошо понимают друг друга. Эти кодексы поведения формирует культура.

Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые специально на то уполномоченными людьми (государственными чиновниками).

В общем виде система правил поведения классифицирована в монографии немецкого экономиста В. Ванберга "Правила и выбор в экономической теории". С известной долей условности она может быть определена следующим образом (рис. 3).

Правила поведения делятся на наследуемые, естественно данные и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, делятся на личные и социальные, а социальные правила — на неформальные (закрепленные традициями, обычаями и т.д.) и формальные (закрепленные в правовых нормах). Наконец, формальные социальные правила включают "частное" и "общественное" (публичное) право. "Частное" право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций; в рамках "общественного" права выделяются правила, ограничивающие деятельность правительства и государства.

Такая классификация, несомненно, полезна, так как помогает рассмотреть все многообразие правил, о которых ведут речь неoinституционалисты. Однако, как и всякая созданная по формально-логическому (дихотомическому) принципу схема, она не свободна от недостатков, так как пытается отразить существующую структуру, а не процесс ее эволюции. Ограниченность этой схемы проявляется и в том, что она не показывает взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реальная жизнь богаче этой



Рис. 3. Классификация видов правил

схемы, поскольку правила постоянно изменяются, модифицируются, а не находятся в застывшем состоянии. Например, неформальные социальные нормы формализуются, закрепляются в праве; не подкрепляемые санкциями формальные правила трансформируются в неформальные и т. д.

Процесс формализации ограничений связан с повышением их отдачи и снижением издержек путем введения единых стандартов. Издержки защиты правил связаны, в свою очередь, с установлением факта нарушения, измерением степени нарушения и наказанием нарушителя, при условии что предельные выгоды превышают предельные издержки, или, во всяком случае, не выше их ( $MB \geq MC$ ). Права собственности

реализуются через систему стимулов (антистимулов) в наборе альтернатив, стоящих перед экономическими агентами. Выбор определенного направления действий завершается заключением контракта (см. рис. 4).

## **Права собственности**

### **Стимулы – антистимулы**

### **Набор альтернатив**

### **Контракты**

#### ***Рис. 4. Реализация прав собственности в контрактах***

Контроль за соблюдением контрактов может быть как персонифицированным, так и неперсонифицированным. Первый основывается на родственных связях, личной верности, общих верованиях или идеологических убеждениях. Второй – на представлении информации, применении санкций, формальном контроле, осуществляемом третьей стороной, и в конечном счете приводит к необходимости организаций.

С развитием общества возможно изменение как формальных, так и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений. Изменения в формальных правилах (или в механизмах, обеспечивающих их соблюдение) обычно требуют весьма значительных затрат ресурсов.

Экономические субъекты могут направить свои таланты и знания на поиск выгодных возможностей через создание как конечных, так и промежуточных организаций, которые могут действовать в экономической, и в политической сферах. Важно, чтобы они обеспечили требуемые изменения в формальных правилах. Экономические изменения могут происходить и довольно быстро (как это бывает в периоды революций или завоеваний). Что же касается изменений в неформальных правилах, то они осуществляются постепенно. Темп изменений здесь совсем иной, здесь важную роль играют культура, случай и естественный отбор.

Возможны четыре различных варианта возникновения институтов в результате столкновения новых и старых, формальных и неформальных правил (см. рис 5, 6). В современной России встречаются все эти четыре варианта. В результате мы имеем реструктуризацию всех ограничений в обоих направлениях.

**Новые  
формальные  
правила**

**Старые  
неформальные  
правила**

**Новые институты**

#### ***Рис. 5. Возникновение новых институтов как результат столкновения новых формальных и старых неформальных правил***

**Новые  
неформальные  
правила**

**Старые  
формальные  
правила**

**Новые институты**

#### ***Рис. 6. Возникновение новых институтов как результат столкновения новых неформальных и старых формальных правил***

Важную роль в институциональных изменениях играют организации. Организация, в самом широком смысле слова, — это группа людей, объединенная стремлением сообща достичь какой-либо цели. Преследуя цель максимизации дохода, организации и их руководители формируют направление институциональных изменений (см. рис. 7). Существуют две основные стратегии изменений: одна осуществляется в рамках существующего набора ограничений, другая требует изменения самих ограничений.

# Институты

## Организации

*Рис. 7. Взаимосвязь институтов и организаций*

Виды организаций могут быть самыми разнообразными: это и политические органы и учреждения (политические партии, Государственная Дума, Правительство, министерства и ведомства, мэрии, сельские администрации и др.); это и экономические структуры (домохозяйства, фирмы, профсоюзы и др.); это и общественные учреждения (благотворительные организации, церкви, клубы, спортивные ассоциации и др.); это и образовательные учреждения (школы, колледжи, университеты, центры профессионального обучения и др.).

Процесс изменений обычно включает как организационные эксперименты, так и устранение организационных ошибок. Проблема, однако, заключается в том, в какой степени общество допускает эти организационные изменения, в какой степени оно заинтересовано в устранении организационных ошибок.

Факторами эффективности организации, по мнению Д. Норта, являются:

- "Конкуренция.
- Децентрализованное принятие решений.
- Четко определенные контракты на права собственности.
- Законы о банкротстве".
- "Правила, которые устраняют не только проигравшие экономические, но и проигравшие политические организации".

Эффективными правилами, безусловно, являются такие, которые блокируют неудачные действия и поддерживают удачные. Именно они инициируют экономический рост.

Однако, естественно, возникают вопросы: почему сохраняются неэффективные формы? Какие факторы обеспечивают выживаемость экономик с устойчиво низкими параметрами функционирования? Что способствует блокированию новых форм хозяйствования? Какова роль траектории предшествующего развития? Только ли в силу случайных обстоятельств неэффективные технологии и формы хозяйствования находят достаточное число сторонников?

Поскольку институциональная система любой экономики порождает как продуктивные, так и контрпродуктивные стимулы для организации, экономическая история страны представляет собой соединение разных тенденций развития. Если обратная связь фрагментарна, а трансакционные издержки велики, то направление развития будет формироваться субъективными моделями игроков. Здесь формируются различные институциональные ограничения и своеобразные институциональные ловушки.

Долгосрочные экономические изменения являются, как правило, результатом накопления бесчисленных краткосрочных решений политических и экономических агентов. Выбор, который делают агенты, отражает их субъективное представление об окружающем мире. Поэтому степень соответствия между результатами и намерениями зависит от того, насколько эти представления являются правильными. Поскольку модели отражают идеи, идеологию, убеждения (которые, в лучшем случае, лишь частично подвергаются исправлению и улучшению обратной связью), то последствия часто являются не только неопределенными, но и непредсказуемыми.

## **2. Институциональные предпосылки становления рыночной экономики**

Институциональные предпосылки рыночной экономики сложились далеко не сразу. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV -XV вв. Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста – инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через

расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами экономического и социального развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI — XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной "зарегулированности" индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития коммерции. Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товароборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений, как страховка, векселя, судового фрахта, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, "надежный как машина". В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменения в системе финансов. Начиная с XIII века векселя используются вместо монеты, а с XVII века они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что "приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска". Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII века в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Развитие торговли подготовило становление абсолютизма, который стал союзом дворянства и торговой буржуазии. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение транзакций предприятий от транзакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов — пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив её развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Большее значение в эволюции имели неэкономические источники.

Существенную роль в формировании нового социального типа предпринимателя сыграла Реформация. Проповедь М. Лютера и Ж. Кальвина способствовала формированию протестантской этики, заложившей новые нравственные правила и новую мораль (трудолюбие, выполнение обязательств, честность, пунктуальность и т. д.). Особое значение имело проведенное М. Лютером отделение раннекапиталистического предпринимательства от позднефеодального стяжательства и "учение об избранных" Ж. Кальвина. Всё это способствовало демократизации церкви в интересах буржуа.

Огромную роль в становлении рыночной экономики в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV — XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, защиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание

транспортных систем и т.д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX века государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 годы).

Следует, впрочем, подчеркнуть, что исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму "векового конфликта" (XVI — XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (см. табл. 1). В то время как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе "векового конфликта" сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, "дешевая" церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, "дорогая" церковь). В результате к началу XVIII в. юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция: Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

Таблица 1

**Становление капитализма в Англии и Испании**

Характеристики	АНГЛИЯ	ИСПАНИЯ
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление (необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение
Налогообложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

### **3. Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений**

*Общественные связи как институты и их типы.* Рыночная экономика, построение которой является основной задачей политики, ориентированной на реформирование российского хозяйства, может иметь место

лишь при определенных типах общественных связей. Именно неудачи в их формировании не позволяют построить полноценную рыночную экономику.

Экономисты и представители других общественных наук вслед за М. Вебером обычно выделяют два типа общественных связей: естественная общность (*Gemeinwesen*) и гражданское общество (*Gesellschaft*). При этом считается, что рыночная экономика может быть построена лишь в таком обществе, которое является гражданским. Для уяснения этого необходимо хотя бы вкратце разобрать эти понятия.

**Первый тип** характеризуется доминированием между людьми традиционных связей — родоплеменных, общинных, патерналистских и т.д. Иными словами, естественная общность — не что иное, как традиционное общество, в котором цели, предпочтения и действия отдельно взятого индивида практически целиком и полностью определяются коллективистскими ценностями, воплощенными в виде различных табу, норм, правил, обычаев и традиций. В таком обществе отсутствуют политические и экономические свободы, в том числе свобода хозяйственной инициативы (предпринимательства), свобода труда и свобода потребления, выделявшиеся первым в истории экономической мысли критиком социалистической системы хозяйствования Б. Бруцкусом в качестве элементов, образующих систему хозяйственных свобод. К традиционному обществу (с некоторыми оговорками) можно отнести и те общественные системы, которые управляются тоталитарными или авторитарными режимами. Поэтому советское общество, несмотря на высокую степень технического развития и некоторые характеристики, сближавшие его с промышленно развитыми странами, тоже следует с известной долей условности трактовать как традиционное.

**Второй тип** общественных связей (гражданское общество) характеризуется доминированием между субъектами общества таких связей, которые образуются спонтанно и свободно за счет их добровольных действий. Родоплеменные и общинные пережитки не сковывают проявления инициативы в различных сферах жизни, в том числе и хозяйственной. Гражданское общество нередко трактуют как систему, самоорганизующуюся за счет свободной (и зачастую хаотической) деятельности людей, функционирующих при отсутствии принудительного давления надиндивидуальных ценностей, давления, имеющего большое значение в традиционном обществе. Историческая практика показала, что ферментом становления гражданского общества в передовых странах Западной Европы и США оказались независимые христианские общины, члены которых были приверженцами протестантских сект, противостоявших религиозной ортодоксии католической церкви. Такие общины сосредотачивались на задаче личного спасения каждого из своих членов и усматривали путь такого спасения в осуществлении христианином своего призвания в миру. Успешная, рационально организованная деятельность рассматривалась как богоугодная. Именно в таких условиях и зародилось гражданское общество.

Данное обстоятельство наводит на мысль о необходимости разграничения между чисто гражданским обществом и современным обществом массового потребления (*mass consumption society*), которое начало складываться в XIX веке и, пожалуй, окончательно оформилось через несколько десятилетий после окончания второй мировой войны. Атомизм, взаимное отчуждение и овеществление, преследование людьми в основном лишь эгоистических интересов, максимизация потребления материальных благ как главная цель жизни каждого отдельного человека — все это характеристики не гражданского общества, а общества массового потребления, которое можно в таком случае рассматривать как вырожденную форму *Gesellschaft*. На наш взгляд, общество массового потребления — это особый, третий тип общественных связей, по своим характеристикам отличающийся не только от традиционного, но и от гражданского общества.

**Роль общественной идеологии в смене типов общественных связей.** Каждому из указанных трех типов общественных связей соответствует господствующая в рамках этих связей общественная идеология (т.е. система общественных целей и предпочтений, формирующих цели и предпочтения отдельных индивидов). Характер общественной идеологии определяет тип общественных связей, но в то же время и сам может определяться этим типом. Иными словами, между общественной идеологией и общественными связями может иметь место взаимовлияние.

В стране, где отношения между людьми строятся на основе традиционных связей различных видов, доминирует коллективистская общественная идеология. Как правило, идеология такого типа обосновывает необходимость принесения индивидом своих личных интересов в жертву интересам коллективному (вождя племени, общины, правящей партии, диктатора, народа и т.д.). Тем самым любая коллективистская общественная идеология обязательно содержит в себе элементы аскетизма (самоограничения) для тех лиц, которых вынуждают руководствоваться ею.

Как ни странно, аскетические элементы присутствуют и в идеологии, доминирующей в гражданском обществе. По М.Веберу, протестантская этика (хотя точнее было бы говорить о пуританской этике, поскольку немецкий социолог рассматривал поведенческие установки крайних протестантских сект — пуритан), распространение которой оказалось решающим фактором формирования гражданского общества, была идеологией мирского аскетизма. В частности, в чисто экономической сфере эта идеология стимулировала сочетание максимальной отдачи в производственной сфере (интенсивные затраты труда во всех видах, включая

предпринимательство, быстрое накопление капитала) и жестких ограничений в потребительской сфере (сравнительно малые объемы потребления — особенно предметов роскоши — и небольшое количество времени, расходуемое на отдых). Иными словами, во времена формирования и утверждения гражданского общества на Западе (XVII-XIX века) максимум личного потребления не рассматривался в качестве главной цели жизни отдельных индивидов.

Однако в обществе массового потребления именно максимизация потребления и является основной целью. Таким образом, общественная идеология в такой системе характеризуется отсутствием не только коллективистских свойств, но и элементов аскетизма, приобретая ярко выраженную гедонистическую направленность. Именно преобладание элементов гедонизма отличает идеологию общества массового потребления от идеологий прочих типов общественных связей, в том числе и гражданского общества.

Для макроэкономического развития особенно неблагоприятным является доминирование такой разновидности гедонистической идеологии, которую — развивая идеи Т. Веблена — можно назвать идеологией демонстративного потребления. Такая идеология придает первостепенное значение потреблению дорогих, престижных товаров. В результате создаются предпосылки для ситуации, при которой объекты демонстративного потребления, с одной стороны, и элементы основного капитала, формирующие производственные возможности страны, с другой стороны, конкурируют друг с другом в рамках выбора активов длительного пользования, осуществляемого инвесторами. При определенных условиях такая конкуренция может обернуться макроэкономической катастрофой, как это и произошло в России последнего десятилетия второго тысячелетия.

**Насажение гедонистической идеологии в России 1990-х годов как причина неудач в реформировании экономики.** Для советского общества был характерен коллективистский тип общественных связей и, естественно, коллективистская общественная идеология. Переход к рыночной экономике вызвал необходимость как слома устаревшего типа общественных связей, так и отказа от устаревшей общественной идеологии победившего социализма и замены ее новой. И вот здесь возникли серьезнейшие проблемы, в значительной мере предопределившие неудачи российских реформ 1990-х годов. Эти проблемы связаны с формированием новой общественной идеологии, оказавшей не благоприятное, а вредное влияние на хозяйственную жизнь страны.

Дело в том, что возникший после демонтажа коммунистической идеологии огромный идеологический вакуум стал быстро заполняться пропагандой буржуазных ценностей, а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения любой ценой, потребления дорогих, престижных товаров и в целом красивой жизни. Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйствующих субъектов российской экономики.

Данная идеология коренным образом отличается как от идеологии пуританской этики, определявшей отношения между людьми в новоевропейском гражданском обществе, так и от сталинской идеологии, регламентировавшей связи в рамках естественной общности советских граждан. Общественная идеология России 1990-х годов по сути является их противоположностью. Пуританская этика и сталинская идеология поощряли производство, затраты труда и инвестиции на основе неэгоистичных мотивов и сдерживали потребление, особенно потребление предметов роскоши, резко осуждая его. Российская общественная идеология 1990-х годов активно стимулирует потребление благ любых видов, и особенно предметов роскоши, и неявно ограничивает самоотдачу и альтруизм в производственной сфере. Формируемые этой идеологией поведенческие установки приводят к такой метаморфозе экономики, при которой люди мало производят и желают много потреблять. Иными словами, хозяйственная деятельность приобретает паразитические черты.

**С микроэкономической точки зрения,** созданный благодаря этой идеологии общественный климат крайне неблагоприятен для хозяйства в смысле создания стимулов к инвестициям, труду и производительному предпринимательству. Человек, пытающийся честно трудиться в каких бы то ни было сферах, ставится в положение изгоя. Те же, кто обогащаются, проявляя различные виды оппортунизма, а то и просто совершая откровенно преступные деяния, оказываются героями дня. Естественно, не возникает никаких побуждений к эффективному размещению ресурсов — идола страстных сторонников рыночного хозяйства. Здесь же можно отметить, что не появляется стимулов к соблюдению заключаемых контрактов, прав собственности и прочих институциональных условий, на которые делается сильный акцент в неинституциональной теории.

**С макроэкономической точки зрения,** сформированная идеология демонстративного потребления оказалась вредной, поскольку вызвала коллапс инвестиций. Мы уже изложили выше общую причину негативного воздействия стремлений к красивой жизни на инвестиционную активность. Теперь же несколько конкретизируем данную разновидность институциональной ловушки (этот термин здесь уместен, поскольку речь идет о повторяющемся следовании поведенческим установкам, приводящим к неблагоприятным экономическим последствиям). Дело в том, что в особой степени описанной общественной идеологией был затронут класс богатых — "новые русские". Именно у этого класса сконцентрированы основные финансовые средства, так что его следует рассматривать как класс потенциальных инвесторов. В этой среде общественное признание как раз и получило уже упоминавшееся демонстративное потребление. Новые богатые резко

увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства.

Но рост спроса на кипрскую недвижимость и немецкие автомобили осуществлялся за счет падения спроса на российское оборудование и станки. В результате сдвиг в спросе инвесторов от основного капитала к престижным товарам и активам должен был повлечь за собой сокращение совокупного спроса в стране и стать фактором спада. Еще одно важное последствие такого сдвига заключалось в том, что расходы на объекты демонстративного потребления не могли внести абсолютно никакого вклада в развитие производственных возможностей, а поскольку они осуществлялись при падении физических инвестиций, привели к резкому сужению этих возможностей в виде проедания капитального запаса страны. Именно здесь и кроется одна из фундаментальных причин коллапса инвестиций в экономике России.

Если попытаться сформулировать последствия динамики российской общественной идеологии 1990-х годов в терминах концепции типов общественных связей, то можно отметить следующее. Внедрение идеологии "красивой жизни" в России означало попытку перейти от традиционного общества к обществу массового потребления, минуя стадию гражданского общества. Вот это и обернулось катастрофой. В отличие от России, западные страны, прежде, чем достигли общества массового потребления, прошли долгий путь гражданского общества. По этой причине уровень гражданской ответственности, деловой этики, соблюдения прав собственности и других экономических прав поднялся на такую высоту, что его уже не могли свести на нет неблагоприятные последствия перехода к обществу массового потребления. Кроме того, в западных странах вряд ли возможно абсолютное господство идеологии демонстративного потребления. Стремление к престижным товарам с нулевой эластичностью производства в любой из промышленно развитых стран ограничено различными институциональными (в том числе и идеологическими) рамками настолько, что оно не вредит инвестиционному процессу.

Итак, для создания соответствующих стимулов обеспечения эффективности на микроуровне и для перехода на рельсы быстрого и устойчивого экономического роста на макроуровне необходимо изменить существующую общественную идеологию. Идеология "красивой жизни" должна быть заменена на идеологию, в которой честный и созидательный труд оценивается положительно, а полу- и чисто криминальные способы быстрого обогащения — отрицательно. Экономически безвредный переход к обществу массового потребления может быть осуществлен лишь в том случае, если россияне пройдут долгим и трудным путем формирования гражданского общества. Главный урок, который можно получить на основе изучения практики реформирования российской экономики в 1990-х годах, заключается в том, что построение общества массового потребления на разваливающихся основах естественной общности ведет к созданию не эффективной рыночной экономики западного типа, а псевдорыночной экономики криминального капитализма. Эффективное рыночное хозяйство немислимо без вплетения в институциональную ткань традиций честного предпринимательства, соблюдения контрактов и прав собственности.

#### **4. Особенности институциональных изменений в современной России. Логика и структура работы**

В настоящем сборнике представлена попытка показать трансформацию экономических институтов в постсоветской России. Поскольку основными экономическими агентами рыночного хозяйства на микроэкономическом уровне являются фирма и домохозяйство, материалы сборника сгруппированы в две части. Первая из них посвящена адаптации постсоветских предприятий и становлению фирм, вторая — поведению населения.

*В первой части* основное внимание уделено проблемам, возникающим в процессе эволюции советского предприятия в предпринимательскую фирму как в промышленности, так и в аграрной сфере. Авторы стремятся охарактеризовать происходящее развитие комплексно: рассматриваются изменения в организационной структуре, вопросы реструктуризации собственности, адаптации к спросу и изменения инвестиционной политики российских фирм.

Так как большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а инсайдерам, в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, её медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству. Большинство предприятий не имеют долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в



которых остро нуждаются. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров приводит к тому, что для многих предприятий типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление — а не развитие производства, защита — а не наступление. Отсюда следует неэффективная маркетинговая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находит сбыт, и поэтому возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.

Положение ухудшается из-за того, что государство не имеет эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала бы благоприятные условия для экономического роста. Наоборот, деятельность современного российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занимается главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствует развитию производства, а тормозит его, так как стремится перераспределить имеющиеся ресурсы от лучше хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собираются налоги, но и происходит дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платят. Всё это приводит к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивает предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

Сложность ситуации заключается также и в том, что негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние. Возникают так называемые "институциональные ловушки", приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении к псевдорыночным формам и воспроизводству неортодоксальных отношений. Поэтому особый акцент в настоящем сборнике сделан на институциональных ловушках, возникающих в процессе развития и становления не только рыночных, но и псевдорыночных форм, тупиковых направлений эволюции к рынку.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и внешнеторгового дефицита. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше, чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к торговому и платежному дефициту, когда объем импорта значительно превышает объем экспорта. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита текущего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита. Однако, чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость попадает страна от зарубежного капитала.

В анализе аграрного строя представлены две различные точки зрения. Одна акцентирует внимание на формальных преобразованиях, на возникновении новых организационных форм, на подвижке власти от одних структур к другим. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу не связанные с колхозами товаропроизводители. Всё это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в настоящее время мы имеем не столько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, ещё не имеют достаточного количества материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имеют материальные ресурсы, потеряли уже значительную часть власти. Всё это позволяет выдвигать и другую точку зрения, которая акцентирует внимание, главным образом, на неформальных процессах. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, существует обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Всё это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

*Во второй части* показана социальная адаптация населения к рынку. Здесь выделяются две группы проблем.

*Первая* связана с *расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации*, а также фактическим *сужением социальных и экономических возможностей*. Формирование новых жизненных стратегий и изменение массового сознания населения отражает обе эти тенденции.

Проведенные в 90-е годы социальные преобразования по-разному отразились на уровне свободы различных групп населения. Дело в том, что у разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, своё понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности. 90-е годы показали, что для россиян поле актуальной индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. К тому же каждая экономическая система имеет свои ограничители свободы: постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало более сильное действие, чем расширение свобод социальных и политических. К тому же многие понимали свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не понимало глубокую взаимосвязь "свобода – самостоятельность – ответственность". Хотелось свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями.

Всё это привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав, не только разочарования в них (вследствие непонимания их природы), но и даже отчуждению от них широких слоев населения, особенно в депрессивных регионах. Многие поборники свободы недооценивали её предпосылок – самостоятельности и ответственности индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства. В этих условиях большая нагрузка ложится на государство. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней – от низового звена до государства в целом. В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им — исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Всё это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития *неправовой свободы*. Для общества стало характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными, отказ от использования появившихся законных прав и свобод, воспроизводство отношений с работодателями на более зависимой и бесправной основе, чем в дореформенный период. Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ.

Особое внимание в сборнике уделено причинам сохранения коллективизма и принудительному усилению индивидуализма, с одной стороны, и попыткам преодоления патернализма и росткам отношений партнерства в сфере трудовых отношений, с другой. При этом трудовые отношения рассматриваются с противоположных точек зрения: с позиций как рабочих, так и руководства промышленных предприятий, которым приходится переходить от социальных приоритетов в кадровой политике к экономическим. Главными для работников стали страх потери работы и ориентация на полуполезную вторичную занятость. Страх потери работы усиливает зависимость рабочих от предпринимателя, возможность вторичной занятости создает предпосылки для некоторой независимости.

**Вторая** группа проблем связана с анализом *особенностей российской адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества*. Одна из важнейших особенностей заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого трансформационного спада, который приводит к невостребованности новых социальных прав и возможностей, возникающих в процессе перехода к открытому обществу. Затянувшийся трансформационный спад способствует усилению социально-экономической зависимости населения от "государства всеобщего перераспределения". Типичными становятся понятия "опекун" и "опекаемый". В массовом сознании сохраняется надежда на опеку, ожидание помощи и покровительства со стороны "сильных мира сего", стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради этой опеки люди готовы отказаться от "голодной" свободы, обменяв её на состояние "сытого" подчинения. Однако в условиях трансформационного спада "манна небесная" не выпадает, а возможности легального трудоустройства в значительной мере сокращаются. Всё это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и *маргинализации экономически активного населения*. В работе рассматриваются как неконструктивные, так и конструктивные механизмы адаптации занятых и безработных.

Достоинством настоящего сборника является то, что теоретические выводы базируются на глубоком микроэкономическом анализе и выборочных социологических исследованиях, позволяющих дать глубокую и всестороннюю картину происходящих изменений в разных регионах нашей страны. Этому способствует не только тот факт, что авторский коллектив представляет различные научные центры России (Москву, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Краснодар, Рязань и даже Бийск), но и то обстоятельство, что выборочные обследования проводились в различных регионах России. Конечно, существует опасность, что выборочные обследования не отражают всего многообразия происходящих процессов, однако они позволяют сделать любопытные выводы и могут служить отправной точкой для дальнейших обобщений, так как отражают реальные процессы, происходящие в современной России.

Настоящий тематический сборник подготовлен по материалам работы секции "Социально-экономические реформы 80-90х гг. в России и адаптации институтов и структур" Международной конференции "Российские общественные науки: новая перспектива", организованной Московским общественным научным фондом 13-15 октября 1999 г.

Авторами тематического сборника являются: введение (разделы 1, 2, 4) — д.э.н. **Р.М. Нуреев**; введение (раздел 3) — к.э.н. **И.В. Розмаинский**; гл. 1. — к.э.н. **Т.П. Черемисина**; гл. 2. — **А. Е. Батяева**; гл. 3. — к.э.н. **Н.А. Кравченко**; гл. 4. — к.э.н. **А.В. Алексеев**; гл. 5. — **И.Ф. Герцог**; гл. 6. — д.э.н. **В.В. Пациорковский**; гл. 7. — к.э.н. **Д.Н. Емельянов**; гл. 8. — к.э.н. **М.А. Шабанова**; гл. 9. — к.с.н. **Е.С. Балабанова**; гл. 10. — к.с.н. **А.Л. Темницкий**; гл. 11. — к.техн.н. **Л.Г. Миляева**; гл. 12. — к.с.н. **И.П. Попова**; гл. 13. — к.с.н. **Л.Е. Петрова**; гл. 14. — к.псих.н. **А.Н. Дёмин**; заключение — д.э.н. **Р.М. Нуреев**.

В первоначальном отборе глав и редактирования материалов первого раздела (главы 1, 2, 3) первой части принимала участие доктор экономических наук, профессор МГУ **О.А. Третьяк**, в редактировании тематического сборника на его заключительном этапе принимали участие кандидат экономических наук, доцент Тульского филиала Юридического института МВД РФ **Ю.В. Латов**, научный редактор журнала "Социологические исследования", кандидат социологических наук **И.П. Попова** и научный сотрудник Института социологии РАН, кандидат социологических наук **А.Л. Темницкий**; в научно-вспомогательной работе и подготовке текста рукописи к печати участвовал **С.Г. Шульгин**.

Не все актуальные для институциональной теории вопросы получили одинаково глубокое освещение в данном тематическом сборнике. Некоторые поднятые авторами вопросы нуждаются в более подробном изучении и дальнейшем развитии. Однако безусловно, что систематический характер изложения дает возможность совершенно по-новому взглянуть на институциональный анализ проблем переходной экономики — этот быстро развивающийся раздел экономической теории. Высокий уровень исследований, несомненно, приведет к тому, что данная книга найдет в России широкую читательскую аудиторию и будет способствовать популяризации неинституциональных идей в нашей стране.

# Часть I. От советского предприятия – к фирме

## Раздел 1. Адаптация промышленных предприятий к рынку

### Глава 1. Реструктуризация собственности как форма адаптации "красных директоров" к рынку

#### Общие закономерности реструктуризации собственности в переходной экономике

**Т**рансформация институтов собственности в ходе приватизационных процессов в переходных экономиках свидетельствует о становлении и развитии нового (по содержанию) *института корпоративной собственности*. Как и всякий институт, понимаемый как создаваемые людьми рамки поведения – устойчивые нормы, формальные и неформальные правила, принципы, установки, культурные образцы, которые регулируют их взаимодействие, институт корпоративной собственности формируется и утверждается при появлении новых целей и требует появления специфических средств для своего функционирования. Цель предприятия переходного периода формулируется самими предприятиями как выживание и развитие в новой социально-экономической среде, а специфическим средством оказывается так называемая *реструктуризация (реактивная)*, если цель – выживание, *глубокая*, если цель – стратегическое развитие).

Взаимодействие участников корпоративной собственности в процессе реструктуризации предприятий во многом определяется специфическими качественными характеристиками корпоративной собственности, а именно, *составом, типом и потенциалом* корпоративных собственников. Очевидно, что всякий корпоративный собственник, будь то физическое или юридическое лицо, относится к той или иной группе (составу), типу и обладает некоторым потенциалом, измеряемым не только размером собственности (пакетом акций – в терминах *структуры корпоративной собственности*), но и конечной эффективности. Таким образом, развитие института корпоративной собственности во многом определяет как вероятность осуществления реструктуризации, так и ее глубину.

К числу институализирующих факторов, определяющих развитие корпоративной собственности в разрезе состава собственников и структуры собственности, относятся, во-первых, *методы приватизации* и, во-вторых, *технологии приватизации* (в терминологии О. Гаврилюшина и Донала МакГеттигана – способы ускорения приватизации). К этой же группе факторов можно отнести и *способы приватизации\**, разнообразие которых в России, например, было довольно велико.

Практическая приватизация использует самые разные методы, начиная с прямых продаж, как это принято во многих экономиках на Западе, и кончая методами массовой приватизации, распространенными во многих странах с переходной экономикой. Спектр основных методов приватизации включает реституцию, разовые прямые продажи предприятий и выставление их акций (активов) на продажу, выкупы менеджерами, выкупы служащими, а также массовую приватизацию.

В странах с переходной экономикой применялись самые разнообразные методы и их комбинации, которые привели к радикально противоположным результатам как в терминах структуры собственности, так и в отношении достижения совокупной эффективности.

Мировой Банк (1996), выделив основные методы приватизации, применяемые в разных странах с переходной экономикой, приводит следующие данные (см. табл. 1.1.).

Таблица 1.1

#### Методы приватизации средних и крупных предприятий (в %)

<i>Страна</i>	Продажи аутсайдерам	Выкупы менеджерами и служащими	Ваучерная приватизация с равным участием	Реституция	Другое	Остаются в госсобственности
<b>Чехия</b>						
Число фирм	32	0	22	9	28	10
Стоимость фирм	5	0	50	2	3	40
<b>Эстония</b>						
Число фирм	64	30	0	0	2	4
Стоимость фирм	60	12	3	10	0	15
<b>Венгрия</b>						
Число фирм	67	13	0	0	3	17
Стоимость фирм	34	3	0	5	7	51
<b>Латвия</b>						
Число фирм	< 1	3-5	70	0	0	25
Стоимость фирм	< 1	3-5	66	0	0	35
<b>Монголия</b>						
Число фирм	0	0	70	0	0	30
Стоимость фирм	0	0	55	0	0	45
<b>Польша</b>						
Число фирм	3	15	6	0	17	59
<b>Россия</b>						
Число фирм	0	55	11	0	0	34

Источник: Отчет о Мировом Развитии, 1996: От Плана к Рынку, стр.53.

Очевидно, что продажи внешним собственникам играли важную роль в Эстонии и Венгрии, выкупы менеджерами и служащими охватили более половины приватизированных российских предприятий, а в Чешской Республике этот метод не применялся вообще. Ваучерная приватизация с равным участием всего населения проводилась в Чешской Республике и Литве, в то время как в Венгрии этого совершенно не практиковалось. Реституция, видимо, окажется значимым механизмом приватизации только в Эстонии. Наконец, в большинстве стран, исключая Эстонию, очень большая доля капитала средних и крупных предприятий осталась в собственности государства. Понятно, что никакой систематической взаимосвязи между исходными условиями страны и проводимыми в ней методами приватизации не наблюдается, но также очевидно и то, что структура приватизированной собственности и состав новых собственников определяются в первую очередь методами приватизации.

**Технологии**, или **способы ускорения массовой приватизации** – такие, как ваучеры, применявшиеся в Чехии и России и обеспечившие равное участие населения в приватизации, также оказали серьезное, но разнонаправленное влияние на состав собственников (в Чехии собственность перешла в руки аутсайдеров, в России – инсайдеров), и структуру собственности (в Чехии крупнейшими собственниками стали инвестиционные фонды, в России – менеджеры и трудовые коллективы).

**Способы приватизации**, используемые в России, "работали" в том же направлении, что и методы, – в пользу инсайдеров. Добавим лишь, что аренда предприятий (как с правом, так и без права выкупа), широко развернувшаяся в СССР и России с ноября 1989 г., но остановленная в июле 1992 г. после вступления в силу Закона о приватизации, давала этим предприятиям значительно более широкие возможности выбора (не менее шести вариантов) приватизационной стратегии, чем варианты льгот государственных предприятий\*.

**Тип собственника и его потенциал** в процессе институализации корпоративной собственности определяются другой группой факторов, к которым разные авторы относят достаточно близкие критерии одного порядка:

- соотношение власти служащих, менеджеров и внешних собственников, измеряемых не столько размерами пакетов акций в их собственности, сколько способностью осуществления контроля над предприятием;
- разделение собственности и контроля;
- действенность механизмов контроля по защите участников корпоративных отношений от произвола менеджеров;

- соотношение интересов различных групп акционеров и менеджеров, правовые гарантии мелких акционеров на участие в управлении;
- приобщенность предприятий с собственностью служащих к корпоративной культуре.

Многочисленные данные свидетельствуют, что склонность и способность к достаточно глубокой реструктуризации в странах с переходной экономикой демонстрирует очень узкий круг собственников, главным образом, иностранные участники, включенные в большие инвестиционные проекты, предусматривающие стратегическую реорганизацию и переориентацию фирмы. Как правило, наличие в составе корпоративных собственников иностранного партнера оказывается необходимым условием глубокой реструктуризации предприятия и подразумевает доступ к ресурсам, достаточным для финансирования реструктуризации.

На российских предприятиях участие иностранных партнеров невелико, а на средних по размеру предприятиях Сибирского региона, включенных в серию обследований 1994–1996 гг., вообще единично. Спектр исходной структуры корпоративной собственности в России не подходит ни к одной из двух глобальных моделей, наблюдаемых в развитых экономиках: англо-американская модель с собственностью рассеянных аутсайдеров, и континентально-японская модель с простой концентрацией собственности аутсайдеров нефинансовыми институтами (Германия) или банками (Япония).

Таким образом, проблема приватизированного сектора российской экономики заключается в том, что исходная структура корпоративной собственности не продуцировала концентрированной собственности в руках внешних акционеров – аутсайдеров, способных финансировать рост и стать эффективными собственниками. ***Преобладание в России собственности инсайдеров***, т.е. контроль предприятий внутренними акционерами, связано с тем, что сама приватизация была возможна только под контролем самих инсайдеров. Глубокая же реструктуризация требует концентрированной собственности аутсайдеров, поскольку фирмы с собственностью инсайдеров оказываются неспособными заработать или привлечь необходимый для реструктуризации капитал; кроме того, интересы меньшинства аутсайдеров остаются незащищенными, и поэтому меньшинству трудно нарастить акционерный капитал. Однако "вырвать" собственность из рук инсайдеров, получивших в ходе приватизации колоссальные привилегии, совсем непросто, да и механизмы "перехода" собственности от инсайдеров к аутсайдерам находятся пока в стадии "отлаживания".

При этом весьма настойчиво проявляется известная из теории промышленной организации проблема взаимоотношений "принципал–агент" (the principal–agency problem): поскольку собственники обычно не могут стать еще и менеджерами, возникает вопрос, выразит ли агент–представитель (назначенный менеджер) достаточно полно интерес собственника в максимизации прибыли? В литературе представлена следующая позиция по этой проблеме: в странах с переходной экономикой механизмы внешнего управления (такие как внешняя конкуренция и рынок ценных бумаг), а также директорский корпус и рынок талантливых менеджеров в значительной степени неэффективны, и поэтому оптимизация структуры капитала (в пользу аутсайдеров) должна осуществляться под прямым контролем внешнего собственника; массовая приватизация также не обеспечит оптимума структуры корпоративной собственности, если не созданы адекватные механизмы управления, например, через инвестиционные фонды.

Близкое к этой позиции понимание проблемы можно увидеть и у Эллермана: "Разделение собственности и контроля означает, что следует отличать "собственность на компанию" от "собственности на акции". Акции остаются в частной собственности. Акционер обладает "четко специфицированными правами собственности" на акции, то есть может их покупать, держать, продавать. Но кто "владеет" компанией как своей частной собственностью? Не существует никакой организации, принимающей решения, о которой можно было бы сказать, что она "владеет компанией как своей частной собственностью". Массовый фондовый рынок рассеял собственность компаний по всему свету. Так, крупные компании США фактически стали "социальными институтами". Массовый фондовый рынок приватизировал акции, но социализировал (а не приватизировал) компании".

Неплохие результаты в решении проблемы представительства показывают венгерские предприятия, включившиеся в программу самоприватизации через выкупы (ESOP) и сделавшие ставку на развитие ***корпоративной культуры***.

Наконец, к институциональным факторам корпоративной собственности, определяющим ***глубину реструктуризации***, относятся:

- жесткость ***бюджетных ограничений***;
- сбалансированность ***интересов, полномочий и ответственности*** в сложившейся модели корпоративных отношений;
- отлаженность и действенность ***правовой базы*** развития корпоративных отношений ;
- степень ***доверия*** при проведении реструктуризации ;
- ***финансовая прозрачность***.

Выявленные признаки, или условия глубокой реструктуризации в странах переходной экономики Центральной и Восточной Европы сводятся к следующему:

- появление нового типа собственника-аутсайдера, который не является пассивным держателем акций, но добивается контроля над фирмой;
- для получения контроля над фирмой новый собственник-аутсайдер использует механизмы корпоративного права: через своих представителей в советах, правлении; вводит или заменяет местных менеджеров;
- концентрация собственности в руках аутсайдера(ов) происходит при условии прозрачности передачи собственности и при взаимном доверии между инсайдерами и аутсайдерами;
- новый собственник способен стать стратегическим инвестором и/или обеспечить глубокую реструктуризацию не только соответствующим финансированием (как правило, в рамках крупного инвестиционного проекта), но и квалифицированным менеджментом.

### **Реструктуризация собственности в Западной Сибири**

С целью выявления указанных признаков и определения глубины разворачивающейся на предприятиях Западной Сибири реструктуризации в 1994-1996 гг. автором проводилась серия обследований\*. Исследовательские задачи обследований состояли в следующем:

- мониторинг состава держателей и структуры акционерного капитала АО с целью выявления потенциально эффективных новых собственников;
- оценка использования механизмов корпоративного права для получения контроля новыми собственниками;
- оценка осознания руководителями АО необходимости обеспечения условий действия корпоративного права – финансовой прозрачности передачи собственности и взаимного доверия между инсайдерами и аутсайдерами;
- оценка потенциала возможного нового собственника в качестве стратегического инвестора.

Летнее обследование 1996 г. (82 предприятия, 3 крупных сибирских региона – Новосибирская, Кемеровская и Томская области, 18 отраслей экономики) позволило выявить на бывших госпредприятиях следующие **признаки явно реактивной** (неглубокой) реструктуризации:

- структура выпуска заметно диверсифицируется, но с тенденцией к примитивизации продукции;
- в результате внутренней реорганизации производства и его менеджмента диверсифицируются виды деятельности (освоение маркетинга, операций с ценными бумагами и т.п.), что, однако, в большинстве случаев не ведет пока к финансовой стабилизации предприятия;
- продолжает изменяться география рыночных связей: ближнее зарубежье почти потеряно многими предприятиями в качестве рынка сбыта и поставщика, что вынуждает их налаживать новые связи внутри России и с дальним зарубежьем;
- предприятия пытаются проводить реструктуризацию затрат, направленную на их сокращение путем устранения необязательных и непродуктивных расходов, – в первую очередь, расходов по содержанию социальных объектов на балансе предприятия; совершенствуют управление оборотными средствами;
- сокращение численности работающих на предприятиях продолжается, но отчетливо прослеживается стремление сохранить наиболее квалифицированную их часть;
- на предприятиях продолжает расти дифференциация доходов;
- акценты в управлении предприятием смещаются от производственного контроля к финансовому управлению; предприятия все шире вовлекаются в интеграционные процессы в сфере производства и финансов;
- продолжает меняться состав держателей и структура акционерного капитала АО (растет не только число внешних акционеров-аутсайдеров, но и их совокупный пакет акций; акции мелких внутренних акционеров-инсайдеров перераспределяются в пользу крупных инсайдеров и мелких аутсайдеров) и др.

Интервью с руководителями приватизированных предприятий сибирского региона (17 интервью, 2 региона – Новосибирская области и Алтайский край), проводившееся в период с 1994 по 1996 гг., показало, что **подавляющее их большинство признает сложившуюся структуру акционерного капитала и состав акционеров неэффективными**: с одной стороны, **чрезмерно высока доля инсайдеров, т.е. акционеров-членов**

*трудового коллектива*, а с другой – *среди внешних акционеров-аутсайдеров отсутствуют потенциальные стратегические инвесторы*. По оценкам руководителей, оптимальная доля собственности трудового коллектива на их предприятиях (небольших по размерам) должна составить от 10 до 30% (в настоящее время она существенно выше), на крупных предприятиях она должна быть несколько меньше: от 5 до 15%, а на средних – от 7 до 25%.

Явно наметилась тенденция роста влияния аутсайдеров, однако об их контролирующих позициях говорить пока не приходится. *Главное препятствие* этому – *директора, которые блокируют переход акций от инсайдеров к аутсайдерам, стремясь сохранить свою нынешнюю власть*.

Четверть опрошенных руководителей не видит в нынешнем составе акционеров своего АО потенциально эффективных собственников, в то время как остальные (3/4) считают таковыми самих себя. Крупных внешних акционеров (часто это более крупный партнер – поставщик или потребитель, либо коммерческая структура) руководители, видимо, не без оснований не склонны рассматривать в качестве потенциально эффективных собственников, но явно заинтересованы в их инвестициях.

Интерес к корпоративным формам управления не проявляют ни директора приватизированных предприятий (т.е., по сути, бывшая номенклатура), ни инсайдеры, связанные с АО трудовыми отношениями и остающиеся пока держателями его акций. Как выяснилось, более половины опрошенных руководителей отнюдь не заинтересованы во внедрении механизмов корпоративного управления. Они объясняют это тем, что "ответственность сегодня делить невозможно".

Однако более серьезными представляются другие причины. С одной стороны, директора стремятся сохранить свои контролирующие позиции, позволяющие большую часть доходов – так называемый "черный нал" – направлять не на развитие, а в личную собственность, а с другой – возложить финансовую ответственность (в части убытков) на всех акционеров (в первую очередь – работников-акционеров), в результате чего задерживается выплата заработной платы работникам, не выплачиваются дивиденды акционерам и не создается база для развития производства. Больше всего руководители "боятся" областной (местной) администрации и правоохранительных органов, в меньшей степени – своих работников и акционеров. Еще одна "страшная" инстанция для руководителей – налоговые органы, с которыми (при хороших связях с областной администрацией) можно договориться и платить не деньгами, которых у предприятий практически нет, а взаимозачетом.

Именно этим, видимо, объясняется то, что более чем на половине обследованных АО до сих пор не разграничена ответственность участников (акционеров) АО и управляющих. Если же это разграничение и зафиксировано в контрактах с управляющими (на меньшей части АО), то контроль за их деятельностью не ведется.

Отсутствие интереса к корпоративизации управления со стороны инсайдеров (часто формально владеющих контрольным пакетом акций и поэтому, казалось бы, наиболее в этом заинтересованных) объясняется в первую очередь низким уровнем правовой культуры и правового сознания и во вторую – стремлением руководителей подольше удерживать их от "вредных" идей корпоративной культуры. Большинство рядовых работников-акционеров вообще не стремится к активному участию в управлении предприятием в силу недостаточной образованности, неверия в свои возможности, нежелания тратить на это время и в силу отсутствия интереса. Как правило, их интересует только получение дивидендов и/или выгодная продажа своего пакета акций.

Контролирующие позиции практически на всех обследованных предприятиях занимают руководители, причем для получения контроля они используют отнюдь не механизмы корпоративного права. В большинстве случаев действует неформальный запрет мелким акционерам-инсайдерам на свободное перераспределение прав участия в капитале, не оставляющий тем возможности продать свои акции никому, кроме АО, т.е. его руководителям. Немаловажен при этом и тот факт, что акции этих предприятий на фондовых рынках не обращаются и не котируются, т.е., продавая свои пакеты, инсайдеры не знают его реальной цены, да и организационно-правовая форма многих из них – закрытое АО – облегчает руководителям их задачу. В советы директоров (в среднем 5-9 чел.) входят представители администрации (от 2 до 5 чел.), остальные – представители государства, других крупных внешних акционеров. Интересы мелких акционеров как в советах директоров, так и в правлении не представлены.

В этих условиях потенциально эффективному собственнику-аутсайдеру, если таковой и обнаружится, практически невозможно получить контроль в управлении для осуществления глубокой реструктуризации, поскольку корпоративное право на обследованных АО не действует – отсутствуют необходимые условия: финансовая прозрачность и взаимное доверие между акционерами.

Как показало обследование, руководители приватизированных предприятий считают, что финансовая прозрачность в настоящее время производственным предприятиям вовсе не нужна, а необходима в первую очередь кредиторам, налоговым органам и органам социальной защиты, Министерству финансов РФ, потенциальным инвесторам. По их мнению, финансовая прозрачность невыгодна не только производственным предприятиям (из-за того, что действующее налоговое законодательство нестабильно и не стимулирует



производство, "невыгодно работать честно"), но и акционерам, партнерам (поставщикам и покупателям), коммерческим фирмам, теневым структурам на правительственном и на местном уровнях. Именно поэтому финансовая прозрачность в России в настоящее время практически недостижима (так считает 80% опрошенных руководителей); но если она и возможна, то ничего не даст предприятиям (остальные 20%). На очень небольшой части обследованных предприятий лишь приступают к работе по обеспечению финансовой прозрачности – совершенствуют управленческий учет и готовятся к переходу на международные стандарты бухгалтерского учета, на остальных же никакие меры не принимаются, потому что "делать это в одиночку бессмысленно".

Не способствуют формированию условий для корпоративного права и взаимоотношения, сложившиеся между акционерами. Практически нет такого АО, где внешние акционеры доверяют внутренним, рядовые работники-акционеры – руководству, мелкие – крупным акционерам. Особого внимания заслуживают взаимоотношения между советами директоров и правлениями, поскольку типичным оказывается отсутствие доверия между ними, особенно на крупных приватизированных предприятиях.

Очевидна довольно пессимистичная оценка потенциала возможного нового собственника в качестве стратегического инвестора. Вызывает сомнение сама вероятность того, что АО, подобные обследованным (а они довольно типичны для России), вообще привлекут к себе внимание инвесторов. Низкая инвестиционная привлекательность обследованных предприятий объясняется в первую очередь их финансовым состоянием, которое сами руководители (четверть из них) оценивают как "тяжелое", а три четверти – "едва сводят концы с концами". Причем выявленная динамика оценки финансового состояния за последние три года не дает оснований рассчитывать на стабилизацию. Все АО (средняя численность работающих 150-400 чел.) на момент опроса имели задолженность перед бюджетами разных уровней, сопоставимую с 1–3-месячной выручкой, т.е. на государственную поддержку инвестиционной деятельности претендовать не могли. Тем не менее большая часть из них планировала в ближайшие 2 года небольшие инвестиции. Работа по совершенствованию организационной структуры управления, формированию самостоятельных центров прибыли пока не ведется, либо только началась. Переход от реактивного стиля управления к управлению на основе оценки и прогноза на обследованных предприятиях еще не произошел, что руководители объясняют отсутствием свободных наличных денежных средств, законодательной и финансовой нестабильностью.

Таблица 1.2

**Распределение акций приватизированных предприятий ряда отраслей по группам держателей на середину 1996 г.**

Держатели акций	По всем предприятиям			Машиностроение			Отрасли ТЭК			Промышленность стройматериалов		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1. Закреплено в федеральной собственности	20	X	19.76	6	X	12.67	4	X	25.38	1	X	31.00 (1)
2. Закреплено в областной собственности	15	X	14.4	2	X		1	X	22.9	6	X	21.2 (6)
3. Закреплено в муниципальной собственности	5	X	2.12	2	X		1	X	0.60		X	
4. Отечественные банки	6	1.17	4.28 (10)			8.88 (2)	1	1	1.4 (1)		1	
5. Инвестиционные фонды и/или компании	15	3.07	11.5 (23)	1	3	10.74 (4)				3	1	11.80 (4)
6. Другие члены ФПГ, в которую входит предприятие	3	1.33	19.4 1(7)			(1)	1	1	38.00 (1)			20.00 (2)
7. Другие отечественные предприятия	20	3.60	19.4 (30)	1	19	20.8 (5)	1	1	8.35 (2)	5	2	22.10 (7)
8. Зарубежные предприятия, банки и пр.	1	1.00	9.25(2)			(1)						
9. Частные лица (не работники предприятия)	24	312	15.0 (42)	1	123	5.20 (5)	2	9	21.35 (2)	5	11	18.68 (8)

10. Руководители предприятия	41	69.8	20.1 (64)	1	5	21.4 (7)	4	5	14.95 (5)	13	5.5	13.1 (15)
11. Трудовой коллектив и бывшие работники предприятия	38	1187	45,1 (63)	1	1396	48.1 (8)	3	7 4 6	43.41 (5)	13	3 9 6	45.2 (16)
12. Другие держатели	2	68.5	49.8 (7)			4.0 (1)			38.0 (1)	1	3 2 7	29.0 (1)
13. Нераспределенные акции	1	327	29,0 (1)									
14. Невыкупленные (непроданные) акции	1	1	10.7 (5)						6.00 (2)			6.00 (2)
15. Бесплатные (привилегированные) акции	1	X	25.0 (1)					X			X	

1 – Число предприятий, указавших держателей своих акций;

2 – Среднее число держателей акций, единиц;

3 – Средний размер пакета акций, % в уставном капитале

\* В скобках приведено число предприятий, указавших соответствующий размер пакета акций.

Изменение состава акционеров тесно связано с развитием внутрикорпоративных отношений, с взаимоувязкой форм управления и корпоративной ответственности. Особенностью развития российских внутрикорпоративных отношений можно считать то, что предпочтительным направлением перераспределения властных полномочий для руководителей предприятий оказывается привлечение к участию в управлении не мелких внутренних акционеров (что характерно, например, для американских предприятий с собственностью наемного персонала), а крупных внешних институциональных инвесторов. Объясняется это, во-первых, сложившимся в представлении директорского корпуса менталитетом (трудовой коллектив никогда не участвовал, не может и не должен участвовать в управлении предприятием), и, во-вторых, не всегда оправданным ожиданием крупных инвестиций от внешних акционеров.

Отраслевые особенности сложившейся структуры акционерного капитала обследованных предприятий сибирского региона представлены в табл. 1.2.

В целом обследования сибирских предприятий не выявляют признаков глубокой реструктуризации, а, напротив, свидетельствуют об упрочении институциональной среды, характеризующейся **мягкостью бюджетных ограничений** (кризис неплатежей и уход от налогов, дефицит бюджетов всех уровней); **закрытостью управления, финансовой непрозрачностью** (расширение масштабов теневой экономики, бартера); **неработающей правовой базой; отсутствием доверия** (в финансово-кредитной сфере, к государственным институтам, между субъектами корпоративных отношений); **несбалансированностью интересов, полномочий и ответственности** в сложившейся модели корпоративных отношений. К сожалению, именно эти нормы и правила устойчиво воспроизводятся в деятельности большей части российских предприятий и в их взаимодействии с внешней средой.

## Глава 2. Адаптация промышленных предприятий через поиск заказов и регулирование запасов

### Общий анализ динамики финансового состояния предприятий

Оправной точкой анализа послужила общая динамика показателей спроса и текущих оценок финансового состояния производителей, полученных на основе данных Российского экономического барометра (РЭБ).

Финансовое положение производителей в исследуемый период не оставалось неизменным (рис. 2.1). Напротив, доля финансово благополучных производителей обнаруживала ярко выраженные двухлетние колебания. Так, первый пик пришелся на конец 1994 – начало 1995 г., когда число благополучных предприятий достигло 35–36%. За ним последовал продолжительный спад, во время которого рассматриваемый показатель снизился до 12%. В конце 1997 г. наблюдался очередной пик (31–32%), а затем – новый продолжительный период общего ухудшения финансовой ситуации.

%

Месяцы, годы

#### **Рис. 2.1. Показатели деятельности российских промышленных предприятий:**

- — запасы готовой продукции, % к нормальному месячному уровню;
- выпуск продукции, % к предшествующему месяцу;
- портфель заказов, % к нормальному месячному уровню;
- - - - - доля финансово благополучных предприятий

Эти колебания были тесно связаны с хозяйственной деятельностью предприятий. Улучшение финансовой ситуации производителей приходится на периоды относительно пониженного объема запасов, и наоборот, ее ухудшение происходит параллельно с затовариванием предприятий.

Достаточно тесно связан с финансовым положением производителей (предприятий) и показатель наполненности портфеля заказов. На рассматриваемом отрезке их колебания шли практически синхронно: рост

спроса (заказов) сопровождался улучшением, а сокращение – ухудшением финансового состояния предприятий.

Наконец, еще один ключевой для анализа показатель – темп изменения выпуска продукции. Его корреляция с финансовым положением существенно ниже. На протяжении большей части периода она вообще отсутствует. Этот факт приводит к парадоксальному, на первый взгляд, выводу: с одной стороны, связь между глубиной общего падения производства в условиях экономического кризиса и плачевным финансовым состоянием промышленных предприятий не вызывает сомнений, а с другой, динамика двух показателей на более коротких временных интервалах происходит практически независимо друг от друга.

Эта противоречивость, впрочем, только кажущаяся. Главными факторами, напрямую влияющими на финансовое положение предприятий, могут быть уровень запасов готовой продукции и наполненность портфеля заказов. Динамика же выпуска складывается под воздействием, по меньшей мере, двух различных механизмов, в результате которого она приобретает более хаотичные формы. Условно их можно охарактеризовать как внешний и внутренний.

Воздействие внешних сил, прежде всего сокращения спроса на продукцию в условиях экономического кризиса, испытали практически все основные отрасли российской промышленности, хотя и в разной степени. Противодействовать сокращению спроса производитель чаще всего не в состоянии. И даже если ему удастся, маневрируя выпуском, идеально приспособиться ко всем изменениям (не уступая своей доли рынка и в то же время избегая перепроизводства), его финансовое положение, по-видимому, все равно ухудшится из-за абсолютного сокращения объемов производства.

Внутренний механизм воздействия – поведение самого производителя. Даже если бы кризис не был столь глубоким, можно предположить, что многие предприятия неизбежно столкнулись бы с финансовыми проблемами в силу неумения быстро приспосабливаться к постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуре. Навыки хозяйственной деятельности, приобретенные большинством российских директоров в дореформенные годы (при системе централизованного планирования), во многом утратили свое значение, а навыки, необходимые для успешного функционирования в рыночной экономике, и прежде всего умение адекватно реагировать на спрос, еще не получили должного распространения.

Разумеется, финансовая ситуация на предприятии может ухудшаться и под воздействием многих других причин. Тем не менее рассмотренные механизмы позволяют в первом приближении выявить, какую роль в возникновении финансовых трудностей на промышленном предприятии играют зависящие и не зависящие от него обстоятельства. Здесь мы предприняли попытку оценить, в какой мере различия в финансовом положении предприятий объясняются дифференциацией кризисного падения спроса на их продукцию, а в какой – их неодинаковой способностью приспосабливаться к меняющемуся спросу.

## Модели

Для оценки влияния двух предложенных механизмов были использованы две простейшие модели, каждая из которых строится с учетом только одного фактора, влияющего на финансовое положение (при допущении, что прочие условия остаются неизменными).

**Дифференциация предприятий по сокращению спроса: модель А.** В этой модели предполагается, что предприятие мгновенно и идеально приспособляется к спросу на свою продукцию, и таким образом, его выпуск ( $Q$ ) всегда равен спросу ( $D$ ):

$$Q = D. \quad (1A)$$

Отсюда следует, что и изменение выпуска всегда равно изменению спроса:

$$\Delta Q = \Delta D. \quad (2A)$$

Финансовое положение предприятия зададим простейшим способом, как некий условный показатель  $F$ , пропорциональный уровню спроса  $D$ :

$$F = \beta D, \quad \beta > 0, \quad (3A)$$

т.е. чем больший спрос "выпал" на продукцию предприятия, тем лучше (больше) оценка его финансового положения  $F$ .

**Дифференциация предприятий по степени приспособления к спросу: модель Б.** Несоответствие между объемом производства и спросом может отражаться разными показателями. Простейший и наиболее естественный способ учесть это несоответствие заключается в рассмотрении накопления (рассасывания) запасов готовой продукции.

Предположим, что в каждый момент времени для предприятия существует оптимальный (или желаемый) уровень запасов готовой продукции  $I_0$ , пропорциональный уровню спроса  $D$ :

$$I_0 = \alpha D, \quad \alpha > 0. \quad (1B)$$

Если спрос увеличивается, то предприятие стремится увеличить не только выпуск, но и объем запасов готовой продукции до нового оптимального уровня. При сокращении спроса наблюдается обратная картина: предприятие сворачивает производство и стремится пропорционально сократить запасы готовой продукции. Таким образом, предприятие находится в процессе постоянного приспособления к меняющемуся спросу. В данном случае это приспособление было бы идеальным, если бы фактический объем запасов  $I$  удавалось постоянно поддерживать на оптимальном уровне:

$$I=I_0. \quad (2Б)$$

Это означало бы, что и выпуск совпадает со спросом, поскольку их несовпадение (по определению) есть прирост запасов в единицу времени:

$$\Delta I=Q-D. \quad (3Б)$$

Таблица 2.1

### Формулировка гипотез для статического и динамического вариантов моделей А и Б

Модель А (дифференциация предприятий по сокращению спроса)	Модель Б (дифференциация предприятий по степени приспособления к спросу)
Находятся ли предприятия, на которых уровень спроса на продукцию относительно выше, в лучшем финансовом положении по сравнению с остальными производителями?	Находятся ли предприятия, на которых уровень запасов продукции равен оптимальному, в лучшем финансовом положении по сравнению с остальными?

Пусть этой идеальной ситуации соответствует финансовое состояние  $F_0$ . Далее предположим, что отклонение (в любую сторону) запасов от оптимального уровня может лишь ухудшить показатель финансового состояния на величину  $f$ . Эту величину зададим простейшим образом, как пропорциональную абсолютным размерам отклонения от оптимума:

$$f = k|I_0-I|, \quad k>0. \quad (4Б)$$

Таким образом, в общем случае финансовое состояние предприятия задается в виде

$$F = F_0-f = F_0 - k|I_0-I|. \quad (5Б)$$

С выделением получаем два вопроса для тестирования (табл. 4.1).

### Тестирование моделей А и Б

В моделях были использованы следующие параметры. (Везде, где не указано дополнительно, проводилось по 12 наблюдений в год.) Показатели спроса в модели А:

- уровень наполненности портфеля заказов, % нормального месячного уровня (=100);
- доля предприятий с увеличившимся в течение месяца портфелем заказов, % числа предприятий в подгруппе;
- доля предприятий с сократившимся в течение месяца портфелем заказов, % числа предприятий в подгруппе.

Показатели приспособления к спросу в модели Б:

- уровень запасов готовой продукции, в % от нормального уровня (=100);
- доля предприятий с увеличившимися запасами готовой продукции в течение месяца, % числа предприятий в подгруппе;
- доля предприятий с сократившимися запасами готовой продукции в течение месяца, % числа предприятий в подгруппе.

Что касается показателей финансового состояния, то некоторые из них использовались в обеих моделях. Среди них следующие:

- доля финансово благополучных предприятий в подгруппе, т.е. тех, кто оценивает свое финансовое положение в течение месяца как хорошее или нормальное, % числа предприятий в подгруппе;
- доля прибыльных предприятий в подгруппе по результатам деятельности за полугодие, % числа предприятий в подгруппе (8 наблюдений в год);
- доля убыточных предприятий в подгруппе по результатам деятельности за полугодие, % числа предприятий в подгруппе (8 наблюдений в год);

- доля предприятий, которые оценили угрозу банкротства в ближайшие год-два как реальную, % числа предприятий в подгруппе (4 наблюдения в год);
- доля предприятий, которые оценили угрозу банкротства в ближайшие год-два как нереальную, % числа предприятий в подгруппе (4 наблюдения в год).

Использование вышеперечисленных показателей позволило ограничиться простыми градациями финансового положения предприятий: 1) хорошее – нормальное – плохое, 2) прибыльное – безубыточное – убыточное, 3) угроза банкротства реальна – нереальна – и тем самым обойти трудности, связанные с измерением более сложных параметров финансового состояния. Кроме того, использование серии похожих, но разных показателей позволяет повысить надежность полученных результатов.

**Рис. 2.2а. Чем больше заказов, тем лучше финансовое состояние**      **Рис. 2.2б. Чем больше отклонение запасов от оптимального уровня, тем хуже финансовое состояние предприятия**

**Тестирование модели А** состоит в том, чтобы сравнить доли финансово благополучных производителей в подгруппах предприятий с относительно высоким и относительно низким уровнями спроса. В соответствии с моделью А, чем выше уровень наполненности портфеля заказов, тем лучше должно быть финансовое положение предприятия (рис. 2.2а).

**Тестирование модели Б**, как и модели А, состояло в сравнении доли финансово благополучных предприятий в различных подгруппах. Но формирование подгрупп осуществлялось по другому критерию: в зависимости не от уровня наполненности портфеля заказов, а от величины запасов готовой продукции.

Таблица 2.2

**Доля финансово благополучных предприятий в подгруппах, %**

Наполненность портфеля заказов, % к нормальному уровню	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первое полугодие	Среднее значение
<50	9	10	6	9	10	9
50-80	17	24	14	22	21	20
80-100	36	35	27	27	29	31
100	32	38	26	30	29	31
>100	44	38	29	52	26	38

%

**Рис. 2.3. Доля финансово благополучных предприятий в зависимости от уровня наполненности портфеля заказов, %  
(пунктиром здесь и далее обозначены линии трендов)**

Статический вариант модели Б предполагает, что относительно лучшее финансовое состояние достигается теми предприятиями, которым удается поддерживать запасы готовой продукции на оптимальном уровне. По мере отдаления фактических запасов от их оптимальной величины финансовое положение предприятий ухудшается и, следовательно, доля финансово благополучных предприятий в подгруппе сокращается. Таким образом, эмпирическим подтверждением статического варианта модели Б могло бы быть обнаружение зависимости между величиной запасов и долей финансово благополучных предприятий перевернутой U-образной формы (рис. 2.2б).

### Эмпирические результаты

Тестирование модели А подтвердило гипотезу о зависимости финансового положения предприятий от спроса на их продукцию. Доля финансово благополучных предприятий, т.е. оценивающих свое финансовое положение как хорошее или нормальное, больше в тех подгруппах, где выше уровень наполненности портфеля заказов (табл. 2.2, рис. 2.3). Так, в среднем за весь период наблюдений доля финансово благополучных предприятий в подгруппе с наполненностью портфеля заказов менее 50% составила всего 9%, а в подгруппе с наполненностью более 100% – 38%.

Таблица 2.3

**Доля прибыльных и убыточных предприятий по результатам деятельности за полугодие в подгруппах\*, %**

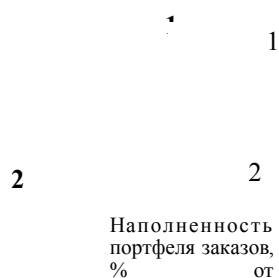
Наполненность портфеля заказов, % к нормальному уровню	Доля прибыльных предприятий						Доля убыточных предприятий*					
	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первое полугодие	Среднее значение	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первое полугодие	Среднее значение
<50	47	43	31	24	26	34	28	35	47	55	51	43
50-80	55	53	46	40	39	47	23	20	29	34	31	27
80-100	64	61	61	43	40	54	10	15	19	28	26	20
100	56	53	58	48	42	51	12	14	23	33	35	23
>100	87	55	60	63	40	61	9	21	25	20	24	20

\* Сумма долей прибыльных и убыточных предприятий меньше 100 из-за наличия предприятий, издержки которых примерно равны доходам.

Аналогичная зависимость финансового положения предприятий от портфеля заказов проявилась и для второго типа показателей финансового состояния – доли прибыльных/убыточных предприятий в группе. В среднем в рассматриваемый период доля прибыльных предприятий среди тех, у кого портфель заказов наполнен менее чем на половину, почти вдвое ниже по сравнению с теми производителями, чьи портфели

наполнены более чем на 100%: 34% по сравнению с 61. И наоборот, доля убыточных предприятий в первой подгруппе (с низкой наполненностью портфеля заказов) в 2 раза выше, чем во второй: 20% по сравнению с 43 (табл. 2.3, рис. 2.4).

%



**Рис. 2.4. Доля прибыльных (1) и убыточных (2) предприятий в подгруппе в зависимости от уровня наполненности портфеля заказов**

И наконец, третий показатель финансового положения, который был использован для тестирования статического варианта модели А, – оценки вероятности банкротства производителя в течение предстоящих 1–2 лет. Как видно из табл. 2.4 и рис. 2.5, эти оценки тоже достаточно тесно связаны с наполненностью портфеля заказов: 51% предприятий из числа тех, чей портфель заказов составляет менее половины от его нормального уровня, считают угрозу банкротства реальной и только 9% – нереальной. А среди тех предприятий, у кого портфель заказов наполнен более чем на 100%, аналогичные показатели составили 21 и 35%.

Таблица 2.4

**Доля предприятий в подгруппах, оценивающих угрозу своего банкротства в течение 1-2 лет реальной или нереальной\*, %**

Наполненность портфеля заказов, % к нормальному уровню	Считают угрозу банкротства реальной						Считают угрозу банкротства нереальной					
	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первое полугодие	Среднее значение	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первое полугодие	Среднее значение
<50	42	50	58	48	51	50	7	11	7	8	10	9
50-80	37	25	37	35	36	34	15	13	18	18	23	17
80-100	14	12	26	27	31	22	28	30	26	28	32	29



100	22	22	27	29	35	27	12	26	20	22	32	22
>100	19	16	33	15	24	21	47	41	11	45	35	35

\* Сумма долей предприятий, оценивающих угрозу банкротства как реальную и нереальную, не равна 100, так как в выборке есть предприятия, которые затрудняются сделать подобный прогноз.

Подводя итоги рассмотрения статического варианта модели А, правомерно утверждать, что гипотеза о влиянии дифференцированного изменения спроса на финансовое положение предприятий (при прочих равных условиях) находит убедительное подтверждение. Все рассмотренные показатели финансового положения производителей оказываются в тесной зависимости от уровня наполненности их портфеля заказов: чем ниже спрос (портфель заказов), тем хуже оценки финансового благополучия.

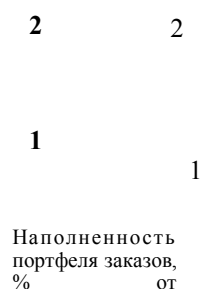


Рис. 2.5. Доля предприятий, считающих угрозу банкротства в течение 1-2 лет реальной (1) и нереальной (2), в зависимости от уровня наполненности портфеля заказов, %

Модель Б протестирована на тех же показателях финансового положения предприятий, на которых проверялась Модель А. Но подгруппы были сформированы в зависимости от состояния запасов готовой продукции. Подтверждением гипотезы о зависимости финансового положения предприятий от их способности приспосабливаться к спросу явилось обнаружение перевернутой U-образной зависимости между различными показателями финансового положения, с одной стороны, и уровнем запасов готовой продукции, с другой.

Полученные эмпирические данные по доле финансово благополучных предприятий в каждой подгруппе в целом (если не считать краевых выбросов) соответствуют гипотетической зависимости: максимальная доля предприятий (29%), находящихся в хорошем или нормальном финансовом положении, зафиксирована в подгруппе с уровнем запасов готовой продукции, равным 100%. Отклонение (как вверх, так и вниз) на одну градацию от этого оптимального уровня ведет к уменьшению доли благополучных предприятий до 23-25%, а на две градации – до 12-16% (табл. 2.5, рис. 2.6).

Таблица 2.5

Доля финансово благополучных предприятий в подгруппах, %

Уровень запасов готовой продукции, % к нормальному уровню	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первое полугодие	Среднее значение
<50	28	34	17	24	20	25
50-80	19	21	9	18	11	16
80-100	30	27	19	26	25	25
100	28	32	26	30	28	29
100-120	21	26	21	19	27	23
120-150	12	14	10	13	11	12
>150	8	10	8	9	11	9

%

Уровень запасов  
готовой  
продукции, % от

**Рис. 2.6. Доля финансово благополучных предприятий в зависимости от уровня запасов готовой продукции, %**

Рассмотрение показателей доли прибыльных и убыточных предприятий также подтверждает U-образную форму зависимости между финансовым состоянием и уровнем запасов готовой продукции (табл. 2.6, рис. 2.7): наибольшая доля прибыльных предприятий (54%) и наименьшая доля убыточных (22%) приходится на подгруппу производителей, у которых объем запасов соответствует оптимальному уровню или непосредственно примыкает к нему.

Таблица 2.6

**Доля прибыльных и убыточных предприятий по результатам деятельности за полугодие\*, %**

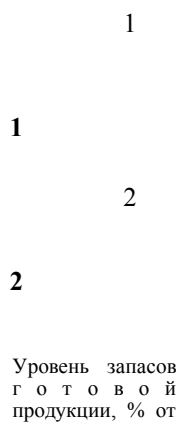
Уровень запасов готовой продукции, % от нормального уровня	Доля прибыльных предприятий						Доля убыточных предприятий*					
	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первоначальное полугодие	Среднее значение	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первоначальное полугодие	Среднее значение
<50	27	23	42	47	51	38	47	53	38	32	23	38
50-80	21	25	46	41	49	37	61	53	27	31	24	39
80-100	23	24	31	43	35	31	51	54	42	33	37	43
100	16	13	22	27	30	22	51	52	59	55	47	53
100-120	11	12	25	33	28	22	69	59	54	46	41	54
120-150	22	22	30	31	28	27	59	54	46	45	39	49
>150	28	30	24	39	28	30	38	48	51	32	43	42

\* Сумма долей прибыльных и убыточных предприятий не составляет 100, так как в выборке есть предприятия, чьи издержки примерно равны доходам, но они в рамках настоящего исследования не рассматриваются.

Рассмотрение еще одного показателя, характеризующего финансовое положение производителей, – вероятности банкротства – приводит к таким же результатам: наибольшее число предприятий, считающих

банкротство маловероятным, и наименьшее число – предполагающих его вполне реальным – сосредоточены в подгруппах, где запасы готовой продукции составляют 100-120% нормального уровня (см. табл. 2.7, рис. 2.8).

%



**Рис. 2.7. Доля прибыльных (1) и убыточных (2) предприятий в зависимости от уровня запасов готовой продукции, %**

Эмпирические результаты, представленные в табл. 2.5–2.7, в целом подтверждают гипотезу о зависимости финансового положения предприятий от их способности адаптироваться к спросу, или, конкретнее, от способности поддерживать запасы на оптимальном уровне.

Таблица 2.7

**Доля предприятий в подгруппах, считающих угрозу своего банкротства в течение 1-2 лет реальной или нереальной \*, %**

Уровень запасов готовой продукции, % от нормального уровня	Считают угрозу банкротства нереальной						Считают угрозу банкротства реальной					
	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первоначальное полугодие	Среднее значение	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г., первоначальное полугодие	Среднее значение
<50	18	23	13	17	19	18	30	27	43	47	45	38

50-80	21	20	11	17	14	16	23	32	51	38	50	39
80-100	19	23	19	23	23	21	29	31	31	46	40	35
100	16	25	25	19	36	24	36	24	30	27	36	31
100-120	23	18	22	18	22	21	22	24	41	24	31	28
120-150	19	25	11	16	15	17	29	21	43	30	28	30
>150	10	10	14	18	19	14	50	34	44	29	37	39

*Сумма долей предприятий, оценивающих угрозу банкротства как реальную и нереальную, не составляет 100, так как в выборке есть предприятия, которые затрудняются сделать подобный прогноз.*

1

1

2

2

уровень запасов  
готовой продукции,  
% от нормального

*Рис. 2.8. Доля предприятий, считающих угрозу банкротства в течение 1-2 лет реальной (1) и нереальной (2), в зависимости от уровня запасов готовой*

\* \* \*  
\* \* \*

Таким образом, рассмотрение агрегированных данных динамики выпуска и финансового состояния предприятий не подтверждает наличия в течение 1994-1998 гг. связи между этими показателями. Вместе с тем финансовое состояние обнаруживает явную связь с двумя другими показателями хозяйственной деятельности предприятий: портфелем заказов и запасами готовой продукции. Более подробный анализ на уровне отдельных групп предприятий подтвердил наличие указанных связей. В частности, обнаружилось монотонная зависимость финансового положения от наполненности портфеля заказов (чем "толще" портфель, тем лучше финансовое положение предприятия) и перевернутая U-образная зависимость от объема запасов готовой продукции (чем ближе запасы к нормальному уровню, тем лучше финансовое положение). При некоторых (не слишком жестких) допущениях указанные зависимости могут быть интерпретированы как проявление двух важных факторов, определяющих финансовое положение производителей: уровня спроса на их продукцию (портфель заказов) и степени адаптации к спросу (близость запасов готовой продукции к нормальному уровню).

Полученные результаты не оставляют сомнения, что и заказы, и запасы оказывают весьма существенное влияние на финансовое положение предприятий. Изменения этих величин в исследованном диапазоне 50-150% к нормальному уровню порождают перепады числа финансово благополучных предприятий (между соответствующими группами) в 20-25 процентных пунктах. Если же принять во внимание, что всего по выборке РЭБ доля благополучных предприятий в рассмотренный период не превышала 40%, то становится ясно, какую важную роль играют рассмотренные факторы.

И хотя полученные результаты следует интерпретировать с осторожностью, тем не менее можно попытаться сделать следующий шаг и поставить вопрос о сравнительной значимости рассмотренных факторов.

Распространено мнение, что главная причина трудностей – сжатие спроса. На роль неадекватного приспособления к нему (неудачного маневрирования запасами) внимание обращается гораздо реже. Однако,

сравнивая полученные оценки, можно сделать вывод, что два названных фактора по меньшей мере сопоставимы. Действительно, если предположить, что выявленные эмпирические зависимости приложимы к отдельному предприятию, то получается, что сокращение запасов с нормального уровня (100%) на 20-50% (т.е. до 50-80%) ухудшает финансовое состояние предприятия *не меньше*, чем такое же по величине уменьшение спроса (портфеля заказов). В первом случае показатель финансового состояния снижается на 13 процентных пунктов, а во втором – на 11. При не столь сильном сокращении двух показателей (до 80-100%) запасы также влияют на финансовое состояние сильнее заказов: доля финансово-благополучных предприятий уменьшается здесь на 4 процентных пункта, а в случае с заказами – не меняется вовсе. Наконец, та же картина наблюдается и по другую сторону от нормального уровня. Рост запасов со 100 до 100-120% сопровождается абсолютным изменением показателя финансового состояния на 6, а рост заказов – на 7 процентных пунктов. Иными словами, и в этом диапазоне влияние двух факторов сопоставимо по величине (хотя и противоположно по знаку).

Только очень сильное сокращение спроса – на 50% и более – сопровождается таким ухудшением финансового состояния предприятий, которое превосходит неблагоприятное воздействие аналогичного по размерам сокращения запасов готовой продукции. Однако доля предприятий, у которых спрос упал до такого низкого уровня, составляет около 30%. Основная же масса производителей сосредоточена именно в тех рубриках, которые были рассмотрены выше. В частности, в четырех рубриках "50-80", "80-100", "100-120" и "120-150" находятся 54% предприятий по портфелю заказов и 47% – по запасам готовой продукции.

Таким образом, можно констатировать: в 1994-1998 гг. для основной части промышленных предприятий удачное маневрирование запасами имело в среднем не меньшее (а иногда и большее) значение, чем изменение объема заказов. Вывод несколько неожиданный, но в целом вполне согласующийся с мнением многих специалистов, что главный источник трудностей российских предприятий находится не вовне, а внутри них самих.

### **Глава 3. Российские промышленные предприятия: основы формирования инвестиционной политики**

**Р**езкое изменение внешней среды, сопровождаемое разрушением традиционных внутренних правил и норм функционирования экономических агентов, привело к появлению разнообразных моделей поведения предприятий, отражающих стихийно складывающиеся механизмы и формы их адаптации к новым условиям.

Случайно появляющиеся или внесенные извне элементы приобретают устойчивость и создают институциональные нормы взаимоотношений по степени их включения в повторяющиеся модели поведения, которые формируют те или иные долгосрочные стратегии развития.

Представления о рациональности поведения экономических агентов предполагают, что спрос на инвестиции определяется перспективами развития предприятия, и, соответственно, основан на его долгосрочной стратегии. Следовательно, инвестиционные намерения предприятий можно рассматривать в качестве индикаторов направлений структурной перестройки и адаптации предприятий к изменениям среды хозяйствования.

#### **Степень разработанности проблемы**

Модели поведения предприятий в кризисных условиях формировались прежде всего эмпирическим путем и являются в настоящее время недостаточно исследованной областью. Следует отметить вклад таких ученых, как Аукуционек С.П., Браверман А.А., Вигдорчик Е.А., Долгопятова Т.Г., ряда других авторов, которые проводят исследования мониторингового типа, направленные на сбор и анализ фактического материала по поведению предприятий в переходной экономике. Методологическая слабость (или особенность) данного подхода заключается в трудностях сопоставления довольно разнородных данных и сильной зависимости полученных результатов от состава выборки и позиции автора.

#### **Информационная база исследования**

Основу данной работы составляет исследование поведения предприятий на рынке инвестиций, которое опирается на ситуационный анализ, использованный при проведении приватизации, на бизнес-диагностику и мониторинг деятельности группы сибирских предприятий (около 100) в течение 1993 – 1998 гг. Наиболее полная информация была собрана по группе 35 предприятий Западной и Восточной Сибири, которые выступали объектами углубленного мониторинга (проект реализован в 1996 – 1997 гг. при поддержке Российского гуманитарного научного фонда). Основные характеристики этой группы предприятий приведены в табл.3.1. Кроме того, еще около 60 предприятий были объектами исследований, связанных с отдельными проблемами или блоками системы управления.

Одна из целей проводимого мониторинга – изучение процессов формирования инвестиционной политики и стратегии предприятий различных форм собственности, отражение изменений в этой области, имманентных периоду перехода от государственного предприятия в качестве основной экономической единицы к многообразию негосударственных форм предприятий.

Поскольку уже накоплен определенный фактический материал, мы считаем возможным исследовать не только существующие в настоящее время стратегии развития предприятий, но и попытаться показать, какие возможные направления развития предприятий наиболее вероятны при условии удовлетворения спроса на инвестиции, предъявляемого со стороны реального сектора.

Таблица 3.1

**Основные характеристики обследованных предприятий**

Характеристика	Количество предприятий
Организационно-правовая форма	
открытое акционерное общество	27
закрытое акционерное общество	5
товарищество	1

государственное предприятие	2
Численность занятых	
менее 500	5
от 500 до 1000	12
от 1000 до 3000	13
более 3000	5
Отраслевая принадлежность	
Пищевая промышленность	
Легкая промышленность	6
Строительство	4
Машиностроение	11
Металлургия	3
Энергетика	1
другие	2

### Исходные гипотезы

1. В условиях сокращения спроса на традиционную продукцию предприятия испытывают острую потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для структурной перестройки производства, освоения новой продукции и выхода на новые рынки, а руководители предприятий активно ищут инвесторов.

2. Наиболее существенное значение в повышении конкурентоспособности предприятий и эффективности производства имеют инвестиции в основной капитал, представляющие собой источники повышения его технического и технологического уровня.

3. Приватизация предприятий открывает им доступ к источникам частного капитала как отечественного, так и иностранного, с которыми связаны более эффективные (по сравнению с централизованными) механизмы селекции направлений инвестирования, аккумуляирования средств и контроля за реализацией инвестиций.

### Проверка гипотез:

#### Гипотеза 1. Потребность в инвестициях, инвестиционные цели и поиск инвесторов

Для большинства промышленных предприятий резкое изменение среды функционирования стало катализатором проявления ряда проблем, накопившихся в течение длительного периода устойчивого состояния. Среди такого рода проблем – экстенсивный характер развития, который проявлялся в стремлении вовлечь в оборот все большее количество ресурсов, росте материало- и капиталоемкости продукции; пренебрежении к интересам потребителей в результате отсутствия спросовых ограничений; слабой восприимчивости к инновациям; низкой эффективности капитальных вложений.

Кроме проблем, которые существовали и раньше в латентном виде, во время трансформационного периода предприятия столкнулись с новыми, ранее неизвестными, в частности:

- либерализацией цен, приведшей к росту затрат, прежде всего, за счет увеличения в цене конечной продукции доли топлива и энергии;
- нарушением хозяйственных связей с поставщиками сырья, материалов и комплектующих;
- либерализацией внешнеэкономической деятельности, что открыло границы для более конкурентоспособной импортной продукции;
- потерей рынков Восточной и Центральной Европы и бывших союзных республик;
- утратой оборонного заказа и гарантированного сбыта продукции.

Действие этих и ряда других факторов привело к резкому сокращению платежеспособного спроса на традиционную, или профильную для обследованных предприятий продукцию. По нашей группе предприятий совокупное сокращение выпуска традиционной продукции в натуральном выражении составило, по оценкам руководителей, от 30% (пищевая промышленность) до 100% (электроника).

Концентрированным выражением этих проблем стало существование избыточного производственного потенциала на большей части предприятий как относительно текущего спроса, так и относительно возможностей реструктуризации.

Если в плано-регулируемой экономике можно было с определенной степенью точности оценить минимально требуемый объем инвестиций (простое или расширенное воспроизводство имеющихся основных

фондов на основе использования норм амортизации и запланированных объемов производства), то в переходной экономике существование избыточных производственных мощностей и снижающийся спрос резко ограничивают применение аналогичного подхода. Выполнение плановых показателей по объемам производства определенной номенклатуры продукции было главной целью государственных предприятий. При этом как объемы производства, так и номенклатура продукции утверждались вышестоящими органами управления – "спускались сверху". Соответственно и целями осуществления производственных капиталовложений было создание новых производств или увеличение объемов выпуска традиционной продукции.

Реформирование деятельности предприятий, передача управления частным собственникам предполагали изменение основных целей и моделей поведения предприятий, формирование стратегий деятельности, ориентированных на получение прибыли за счет удовлетворения потребительского спроса. Такие стратегии опираются на самостоятельное осуществление инвестиционных решений, поддерживающих их достижение.

Большинство предприятий, с которыми мы работали, не имеет формализованной стратегии, а руководители испытывают определенные затруднения при попытках выразить стратегию своего предприятия через систему целей, норм, правил. Однако это не означает, что стратегии не существует. Именно инвестиционное поведение предприятий, являясь в значительной мере более наблюдаемым, позволяет предполагать не только существование некоторой стратегии, но и с определенной степенью вероятности судить о будущем возможном состоянии предприятия.

Для получения представления об инвестиционных целях предприятий мы использовали данные, полученные в ходе интервьюирования руководителей, а также инвестиционные проекты, разработанные предприятиями.

Руководители исследуемой нами группы предприятий наиболее часто в качестве целей привлечения инвестиций называли:

- загрузку производственных мощностей;
- сохранение рабочего коллектива;
- увеличение объемов продаж;
- улучшение финансового состояния;
- развитие производства.

Имеет смысл подчеркнуть, что формулирование цели привлечения инвестиций руководителем предприятия носит достаточно субъективный характер, может быть, поэтому мотив прибыли выражен в неявной форме.

Мы использовали следующую типологию потребности в инвестициях по уровню идентификации:

- неидентифицированная – инвестиции рассматриваются как деньги, которые всегда нужны;
- потребность осознана вербально – нужны инвестиции для достижения цели, поставленной в самом общем виде: для расширения производства, приобретения новой техники и т.п.;
- инвестиционное предложение – требуется определенная сумма денег (конкретное количество) для конкретной цели;
- инвестиционный проект – в рассмотрение включается прогноз производства и сбыта, производится распределение требуемых финансовых ресурсов по срокам их использования, делаются расчеты окупаемости и эффективности вложений, оцениваются риски, связанные с вложением;
- бизнес-план – комплексный план развития предприятия (бизнеса), в котором потребности в инвестициях составной элемент системы управления предприятием;
- стратегический план – предлагается система взаимодополняющих проектов или планов, которые являются частью долгосрочной стратегии развития предприятия, часть этих проектов уже воплощается, известны источники инвестиций.

В соответствии с таким подходом, уровень идентификации потребности в инвестициях по нашей группе выглядит следующим образом:

<b>Уровень идентификации</b>	<b>Число предприятий</b>
Неидентифицирован	4
Вербальный	10
Инвестиционное предложение	20
Инвестиционный проект	13
Бизнес – план	7
Стратегический план	0

Такая типология, безусловно, не единственно возможная, и существуют разные точки зрения на возможные определения приведенных понятий, однако мы считаем важным выделить в качестве основного



признака отдельных категорий – глубину проработки и обоснования спроса на инвестиции. Именно это служит базой для диалога с инвестором, позволяя ему в той или иной степени оценивать ожидаемую доходность и риски, связанные с вложениями ресурсов в данное предприятие.

Почти все предприятия группы демонстрировали потребность во внешних инвестициях. Около половины предприятий группы имеет бизнес-планы и инвестиционные проекты, которые были неоднократно представлены инвесторам. Не оценивая качество подготовки этих документов, отметим их явную производственную направленность – инвестиции требуются для приобретения нового оборудования, строительства производственных и вспомогательных объектов, ввода производственных линий.

Общей чертой практически всех представленных проектов является недостаточная проработка вопросов маркетинга – предприятия плохо представляют себе состояние рынка сбыта продукции, которая должна производиться на новом оборудовании, требования и предпочтения потребителей, возможности продвижения продуктов.

Только три предприятия из обследованных заказывали проведение маркетинговых исследований при разработке инвестиционных планов. Это предприятия пищевой и легкой промышленности, наиболее близкие к конечным потребителям.

Самое сложное положение у машиностроительных предприятий, чьи традиционные потребители и заказчики утрачены. В отличие от производств, ориентированных на потребительский рынок, машиностроительные предприятия вынуждены осуществлять почти полную смену ассортимента выпускаемой продукции, в том числе смену профиля и отрасли. В то же время при выборе вариантов нового ассортимента они оказались в информационном вакууме, который заполняется случайным образом.

Для того, чтобы иметь возможность сравнивать разнообразные стратегии, мы воспользовались известной матрицей продукт/рынок (табл. 3.2). В данной таблице обобщены фактически осуществленные в течение 1993–1997 гг. инвестиции по обследованной группе предприятий. Количество инвестиционных проектов не совпадает с количеством предприятий, так как часть из них не осуществляла инвестиций, а часть осуществила несколько проектов.

Таблица 3.2.

**Стратегия развития "товар-рынок"**

Количество инвестиционных проектов	Традиционный продукт	Новый продукт, связанный с традиционным	Новый продукт, не связанный с традиционным	Всего
Традиционный рынок	А 8	Б 9	В 4	21
Новый, связанный с традиционным	Г -	Д 1	Е -	1
Новый, не связанный с традиционным	Ж 1	З 4	К 7	12
Всего проектов	9	13	11	33

Безусловно, состав обследуемой группы предприятий накладывает ряд ограничений на интерпретацию полученных результатов. Для того, чтобы получить более представительный массив данных, мы подготовили аналогичную таблицу по инвестиционным проектам, намеченным к реализации в рамках Федеральной комплексной целевой программы "Сибирь" (см. табл. 3.3). Среди всего множества проектов мы выбрали проекты, представленные предприятиями обрабатывающей промышленности.

Как можно заметить, основные инвестиционные приоритеты по обеим группам проектов довольно близки.

Наибольшее количество проектов направлено на производство новых, но связанных с ранее выпускаемыми продуктами на традиционных рынках, например, выпуск молочными заводами кетчупа, майонеза, мелкая фасовка ранее выпускаемых продуктов.

Следующая крупная группа – традиционный продукт на традиционном рынке. Сюда попали довольно разнородные проекты, связанные либо с расширением выпуска продукции, либо с мероприятиями по совершенствованию технологии, что предполагает конкурентоспособную продукцию и наличие платежеспособного спроса. В то же время, в этой группе есть иные проекты, направленные на "восстановление производства" и "поддержку предприятия".

**Стратегия развития "товар-рынок"  
(ФЦКП "Сибирь")**

Количество инвестиционных проектов	Традиционный продукт	Новый продукт, связанный с традиционными	Новый продукт, не связанный с традиционным	Всего
Традиционный рынок	А 32	Б 39	В 3	74
Новый, связанный с традиционным	Г -	Д 10	Е 1	11
Новый, не связанный с традиционным	Ж 3	З 21	К 14	38
Всего проектов	35	70	18	123

Другая крупная группа проектов направлена на создание новых, но связанных с традиционными рынками продуктов и выход на новые рынки, как правило, либо рынки потребительских товаров (что типично для оборонных предприятий), либо зарубежные рынки; либо же происходит смена оптовых потребителей на розничных. Например, перепрофилирование гидролизного завода на производство ликеро-водочной продукции.

Теоретически, наиболее устойчивый доход приносит деятельность в квадрате А. Однако в наших условиях ситуация принципиально иная – этот квадрат отражает пассивную стратегию, которая либо не приводит к успеху без государственной поддержки, либо отражает условия монополии производителя. Единственный, по нашему мнению, вариант успеха на традиционных рынках с традиционным продуктом в условиях сокращающегося спроса – резкое сокращение издержек. Реализация этого направления, хотя и реализуется, но не затрагивает пока организации производства (происходит уменьшение бремени социальной и бытовой инфраструктуры).

Более рискованно движение по направлению к квадрату К (диверсификация). Надо сказать, что больше половины предприятий нашей группы пытались производить новые продукты на новых рынках. Однако только для небольшого числа предприятий такая стратегия оказалась успешной, основная же часть предприятий вернулась к производству (хотя и в сокращенных объемах) традиционной продукции с некоторыми элементами квадратов Г и Б, то есть к более знакомым рынкам и продуктам.

При исследовании направленности фактически реализованных инвестиций, мы обнаружили определенную отраслевую зависимость.

Предприятия сырьевой группы в большей степени ориентировались на "юго-запад" (квадраты Г, Ж), продвигая традиционную продукцию на новые рынки, прежде всего зарубежные.

Машиностроительные предприятия демонстрировали наибольший разброс, при этом в рамках одного и того же предприятия осуществлялось одновременно несколько различных проектов. Именно предприятия машиностроения наиболее часто пытались производить новую продукцию для новых рынков.

Предприятия отраслей, ориентированных на конечный потребительский спрос (легкая и пищевая), большую часть инвестиций осуществляли в "северо-западном" углу (А, Б, Г, Д).

Таким образом, если предложенные предприятиями инвестиционные проекты будут осуществлены, то большая часть предприятий сохранит присутствие на традиционных рынках с традиционной продукцией либо связанной с таковой, и меньшая часть предприятий ориентируется на производство новых продуктов. Следовательно, цели предприятий – потенциальных реципиентов инвестиций связаны преимущественно с поддержанием или некоторым изменением сложившейся номенклатуры продукции. Устойчивость номенклатуры продукции, в свою очередь, определяется имеющимися производственными мощностями, освоенными технологиями и квалификационной структурой работников. Попытки разорвать этот замкнутый круг в большей степени носят вынужденный характер и типичны прежде всего для предприятий, полностью или значительно утративших потребителей традиционной продукции, но сохранивших производственные мощности и кадры. Например: производство стеклянных бутылок на заводе, производившем телевизоры; производство лапши на оборонном предприятии.

Изложенное выше, таким образом, не дает оснований признать, что произведенные инвестиции, а также инвестиционные намерения предприятий послужат источником радикальной структурной перестройки.

Что касается активности предприятий в поиске источников инвестиций, то она оказалась заметно ниже предполагаемой. Отметим, что во время встреч с руководителями проявились существенные расхождения в восприятии самого понятия "инвестиции". Довольно часто мы встречали понимание инвестиций как денег, которые предоставят в распоряжение предприятия инвесторы, а не как предполагаемое выполнение некоторых обязательств перед инвестором, в том числе требований возвратности, платности, срочности.

Среди предприятий нашей группы представлены различные варианты отношений руководителей с потенциальными инвесторами, которые мы условно обозначили следующим образом:

Позиция руководителей предприятия по отношению к частным инвесторам	Число предприятий
<i><b>Негативная</b></i> – руководитель не идет на контакт с возможным инвестором. "Нам не надо инвестиций", "Мы не дадим никакой информации о себе", "Вы охотитесь за нашими коммерческими тайнами"	4
<i><b>Пассивная</b></i> – руководитель идет на контакт, инициированный посредником или инвестором, демонстрирует готовность сотрудничать, но не может организовать продолжение контактов. "К нам приходили представители инвесторов, просили подготовить бизнес-план, но мы сами не можем его сделать, а заказывать его у консультантов дорого..."	15
<i><b>Доброжелательная</b></i> – руководитель использует возможности, поступающие извне, поддерживает отношения с различными потенциальными инвесторами, представляет себе возможные цели инвесторов и готов на диалог. "Мы участвовали в конкурсе проектов на получение иностранного кредита, хотя кредита не получили, опыт оказался очень полезным".	11
<i><b>Активная</b></i> – руководитель выступает инициатором контактов, обладает необходимой информацией, имеет, как правило, опыт плодотворного контакта и заинтересован в определенном типе инвесторов. "У нас давние связи с фирмой-инвестором, и наше сотрудничество будет расширяться".	5

Для нас было неожиданно, что только три предприятия самостоятельно и по собственной инициативе занимались поиском возможных инвесторов, а подавляющая часть предприятий, даже занимающих активную позицию, вступали в диалог с возможным инвестором, разрабатывали и продвигали свои инвестиционные проекты и бизнес-планы либо по инициативе самого инвестора, либо посредника, либо откликались на поддержку местной администрации.

Все предприятия группы имеют опыт переговоров с инвесторами, как отечественными, так и иностранными. Однако внешние инвестиции в той или иной форме получены менее чем 10% предприятий, остальные предприятия не смогли найти взаимоприемлемых форм отношений с инвесторами. Руководители половины обследуемых предприятий настороженно или пассивно относятся к появлению внешних инвесторов, воспринимая их не как равноправных долгосрочных партнеров, а либо как представителей конкурентов, собирающих коммерческую информацию, либо как агрессоров, стремящихся к контролю над продуктовыми и денежными потоками предприятия. Подчеркнем, что одновременно происходит возрастание осторожности инвесторов, которые уже понесли потери от невозврата кредитов, неоплаты поставок, вычеркивания из реестра акционеров и т.д.

Таким образом, исходную гипотезу об инвестиционном голоде и активном поиске инвесторов нельзя считать бесспорной.

## **Гипотеза 2. Необходимой основой устойчивого развития предприятия являются инвестиции в основной капитал**

Мы попытались оценить результативность различных типов инвестиций по основной группе предприятий. Это было нелегко, так как определить величину инвестиции и выделить ее вклад в общий

результат можно было лишь приблизительно, а доступные нам данные финансовой отчетности оставляли впечатление по меньшей мере неполноты. Тем не менее мы посчитали возможным оценивать совокупные результаты инвестиционной деятельности с точки зрения финансового состояния предприятия и его рыночной позиции. Для анализа динамики финансового состояния использовались показатели платежеспособности и ликвидности, изменений в источниках финансирования, балансовой и чистой прибыли, рентабельности основных производств и т.д.

Рыночная позиция характеризовалась динамикой объема реализации, занимаемой долей рынка, изменением спроса на продукцию, конкурентоспособностью продукции, развитием товаропроводящих сетей и т.д.

Крупные по объемам инвестиции, как правило, были связаны с незавершенным строительством производственных и непроизводственных объектов: продолжалось строительство жилых домов, возводились новые производственные помещения, приобреталось и монтировалось новое оборудование. Такого рода инвестиции осуществляли, насколько нам известно, семь предприятий группы. Непосредственным результатом осуществления крупных инвестиций в условиях сокращающегося платежеспособного спроса и избыточных производственных мощностей стало ухудшение финансового состояния указанных предприятий. Только два предприятия, осуществившие приобретение основных фондов, не ухудшили свое финансовое состояние. Одно из них приобрело оборудование для фасовки и упаковки своей продукции, а другое смогло расширить свою рыночную нишу за счет параллельных инвестиций в развитие товаропроводящих сетей.

Предприятия, которые упрочили свои финансовые и рыночные позиции, осуществляли инвестиции преимущественно в сферу маркетинга – анализ рыночной конъюнктуры, создание каналов продвижения продукции и стимулирование продаж, упаковку, рекламу и т.п.

Таким образом, в наших условиях большую результативность продемонстрировали относительно небольшие инвестиции, направленные преимущественно на развитие маркетинговой деятельности, а не на обновление основного капитала.

### **Гипотеза 3. Частный капитал является привлекательным источником инвестиций, несущим более эффективные механизмы отбора, контроля и результатов инвестиций**

Хотя разнообразие возможных источников инвестиций увеличивается, руководители и специалисты предприятий недостаточно хорошо представляют себе требования, присущие различным типам инвесторов, и недооценивают затраты, которые связаны с привлечением того или иного источника.

Предпочтения по способам финансирования инвестиций по группе обследованных предприятий выглядят следующим образом (в порядке убывания приоритетов):

- льготные государственные кредиты;
- кредиты западных партнеров;
- банковские кредиты;
- эмиссия акций с привлечением крупного инвестора.

Отметим, что часто руководители подчеркивали желательность привлечения "льготного" кредита, однако определить приемлемый для предприятия диапазон процентных ставок было затруднительно, в любом случае он предполагался более низким, чем существовавший на региональном рынке в текущей ситуации.

Ни одно из предприятий не планировало использовать в качестве источника инвестиций эмиссию облигаций или акций для мелких инвесторов.

Надо сказать, что представители производственных предприятий не обладают оперативной информацией о доступных на данной территории или в рамках данной отрасли источниках инвестиций, а также об инвестиционных целях потенциальных инвесторов. Большинство обследованных предприятий получало информацию о существовании потенциальных инвесторов либо от представителей региональной администрации, либо в результате визитов сотрудников инвестиционных компаний-посредников или возможных инвесторов.

Ресурсы государственного бюджета и бюджетов субъектов Федерации остаются наиболее привлекательными для приватизированных предприятий. Примерно 15% из обследованных предприятий получало бюджетные инвестиции в рамках реализации федеральных программ (в урезанном виде и на 1-2 года позже намеченных сроков).

Отметим, что на фоне снижения роли федерального центра в качестве источника инвестиций происходит усиление инвестиционной активности со стороны региональных органов власти, которая оказывала поддержку отдельным предприятиям.

Для обследуемой группы предприятий иностранные инвесторы оказывали какое-либо влияние на деятельность предприятий только в пяти случаях: в двух случаях они влияли на выбор поставщиков и потребителей продукции, еще в трех были созданы производства сборочного типа. Для работы на этих производствах был отобран наиболее квалифицированный персонал, соблюдались западные стандарты качества. Однако во всех случаях в производстве участвовало небольшое число работников, а собираемые изделия не отличались технической новизной.

Может быть, более важную роль играют иностранные инвестиции, привлекаемые в рамках межгосударственных программ поддержки реформ, таких как TACIS, USAID, многие другие. Однако процесс этот довольно медленный, а его оценки неоднозначны. Характерна оценка деятельности региональных венчурных фондов, сделанная западными специалистами: наиболее успешно действующие фонды смогли осуществить по три вложения за два года деятельности, а менее успешные – ни одного. В качестве одной из основных причин такого положения западные специалисты рассматривают неготовность российских руководителей к восприятию отношений собственности в результате сформировавшихся традиций деятельности в рамках мягких бюджетных ограничений.

Мы не считаем такое объяснение исчерпывающим. Определенные препятствия для расширения прямых инвестиций в российские предприятия заложены в самом механизме осуществления программ технической помощи, которые опираются на государственные средства и соответствующие длительные и дорогостоящие процедуры анализа, оценки, согласования и одобрения их предоставления.

Отсутствие крупных иностранных инвестиций у предприятий группы не означает, по нашему мнению, что этот источник не увеличит своего значения в будущем.

Возможность использовать банковские кредиты в качестве инвестиционного ресурса доступна только для узкого круга крупных и прибыльных предприятий. На начальном этапе трансформационного периода относительно немногочисленная группа предприятий имела возможность выступить в роли учредителей банков, а также в роли инвесторов, размещающих свои средства в различных финансовых активах. К числу таких предприятий относились крупные предприятия с большим оборотом средств, предприятия-монополисты и предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность. Довольно часто крупные предприятия создавали свои "карманные" банки, которые были предназначены для обслуживания узкого круга учредителей. Соответственно, интересы учредителей преобладали над интересами банка как независимого экономического агента. Сходные процессы происходили и на уровне региональных органов власти, создававших свои зависимые банки. Как показали последующие несколько лет, зависимые банки являются зоной риска, и чем более тесные связи устанавливаются у них с предприятиями-учредителями, тем больше вероятность для банка попасть в тяжелое финансовое положение.

Среди нашей группы четыре предприятия являлись акционерами местных банков. К сожалению, эти банки не дожили до наших дней.

Большинство предприятий нашей группы не использовали банковских кредитов в качестве инвестиционных ресурсов, прежде всего в результате расхождения в оценках приемлемых сроков ссуд и уровней процентных ставок. Тем не менее два предприятия получили долгосрочные кредиты.

Что касается возможностей, связанных с привлечением инвестиций с помощью механизмов рынков ценных бумаг, то для нашей группы предприятий они оказались непривлекательными. Частично это связано с тем фактом, что наши акционерные общества являются корпорациями лишь по форме. Ни по масштабам деятельности, ни по количеству занятых, ни по формам взаимодействий, реализуемых в системе управления (менеджер-собственник) они не являются корпорациями, а представляют собой единоличное владение, товарищество, некоторые размытые и промежуточные формы – особенно явно прослеживается отсутствие корпоративного управления и культуры при общении руководителей с возможными инвесторами. Другим фактором, снижающим привлекательность новых эмиссий, является неразвитость самого фондового рынка и связанные с этим высокие риски размещения новых эмиссий и высокие транзакционные издержки. Однако наше утверждение о непривлекательности фондового рынка в качестве источника инвестиций относится прежде всего к нашей группе предприятий, и мы не разделяем распространенного в последнее время мнения о бесперспективности рынков ценных бумаг.

Часть предприятий группы имеют опыт рыночного обращения своих ценных бумаг. До конца 1997 г. акции пяти предприятий устойчиво обращались на рынке, при этом сделки по акциям трех предприятий осуществлялись не только на региональном, но и на московском рынке. Акции еще четырех предприятий пользовались коротким ажиотажным спросом при попытках агрессивной скупки со стороны внешних инвесторов. Однако акции большинства предприятий группы вообще не имели рыночного хождения, сделки совершались в основном между инсайдерами.

Среди предприятий группы одно имело опыт успешной эмиссии обыкновенных акций, а одно – неудачной.

Среди причин, в силу которых большинство предприятий не использовало новые эмиссии ценных бумаг в качестве источника инвестиций в наиболее благоприятные для этого 1995 – 1996 гг., одинаково важны как особенности незрелого рынка, так и инерционность поведения приватизированных предприятий.

Отметим наиболее заметные препятствия для расширения новых эмиссий:

- продолжается передел собственности, который осуществляется преимущественно на вторичном рынке;
- фондовый рынок является профессиональной сферой деятельности – это рынок посредников, поэтому попытки отдельных производственных предприятий в течение 1993-94 гг. самостоятельно осуществить выпуск и размещение ценных бумаг были неудачными и привели к разочарованию;
- рынок недостаточно развит – нет большого разнообразия инструментов, недостаточно квалифицированных посредников – инвестиционных институтов, что приводит к довольно высоким затратам для проведения эмиссии, которые под силу только крупным предприятиям;
- у приватизированных предприятий практически нет кредитной истории и нет рыночной оценки, что не позволяет установить "справедливую рыночную цену" на его ценные бумаги;
- руководители предприятий не готовы делиться собственностью и контролем с возможными инвесторами.

Естественно, что крушение фондового рынка в 1998 г. надолго заморозило перспективы привлечения инвестиций, связанные с публичными выпусками ценных бумаг, но в то же время сохраняются возможности частного размещения.

В числе новых явлений, получивших распространение в последние три года, надо отметить появление в качестве стратегических инвесторов российских предприятий-партнеров и инвестиции со стороны "нового" торгового капитала.

Теоретически, в наиболее развитой форме такой источник инвестиций должен проявиться в рамках финансово-промышленных групп. Исследования инвестиционных возможностей различных типов ФПП позволяют предполагать, что именно они могут стать структурной основой российской экономики. Одно из предприятий нашей группы было приобретено более крупной организацией в рамках одной отрасли, что сопровождалось чрезвычайно болезненным столкновением интересов акционеров и руководителей. Еще два предприятия являются формально участниками отраслевых холдингов, созданных в процессе приватизации, однако и в одном из этих случаев не удалось избежать конфликта интересов между руководством материнской компании и "дочкой". Мы считаем, что можно ожидать роста количества слияний и поглощений по мере стабилизации финансового положения предприятий.

Вплоть до настоящего времени основная часть предприятий нашей группы, которые осуществляли инвестиции, использовала для их финансирования собственные средства. Есть некоторые основания предполагать, что в качестве собственных средств руководители предприятий склонны рассматривать и товарные кредиты своих поставщиков, и средства дочерних и зависимых предприятий, и некоторые другие источники.

Оценка инвестиций с точки зрения инвесторов определяется степенью достижения инвестиционных целей. Целью многих инвесторов, и не только иностранных, является получение доступа на местный рынок. Оценка эффективности инвестиций для предприятия опирается на его систему целей – а это, по нашему мнению, чрезвычайно размытое понятие для предприятий переходного периода. Использование инвестиционных кредитов для выплаты заработной платы, вероятно, представляется эффективным для снижения социального напряжения в трудовом коллективе, а использование средств инвесторов в личных целях руководителей предприятий является скорее нормой переходного периода, чем исключением из правил.

Получившие широкое распространение в научной и методической литературе, обеспеченные многочисленными компьютерными программами, методы инвестиционного проектирования и анализа являются для отечественных предприятий, как показывает наш опыт, скорее инструментами обоснования, а не принятия инвестиционных решений. Основанные на прогнозных оценках, они, естественно, определяются точностью этих оценок, что в условиях высокой неопределенности делает полученные результаты весьма условными.

Что касается возможностей контроля за использованием и реализацией инвестиций со стороны частного капитала, то для исследуемого массива предприятий характерно отстранение от контроля за использованием инвестиций не только частных индивидуальных инвесторов (мелких акционеров), но и институциональных – предоставляющих кредиты или приобретающих пакет акций. Однако далеко не всегда это проявление злой воли руководителей – большая часть предприятий группы использует методы учета, на основании которых практически невозможно выделить вклад отдельных составляющих в результаты хозяйственной деятельности.

Стремясь приобрести контроль над своими средствами, региональные банки в качестве условия выдачи долгосрочных кредитов, как правило, требуют перевода себе счетов предприятия-заемщика. Инвесторы, не являющиеся банковскими учреждениями, фактически не имеют возможностей контроля. Естественно право инвестора – право на информацию о состоянии своих инвестиций, хотя и провозглашено в ряде законов и

постановлений, либо не реализуется, либо реализуется в усеченном виде – раз в год на общем собрании в форме и объеме, определяемыми руководством предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что формирование рыночных механизмов предложения инвестиционных ресурсов в переходном периоде развивается в некотором отрыве от развития спроса на инвестиции со стороны предприятий, а возможности осуществления инвестиций, создаваемые частным капиталом, не являются достаточно привлекательными для предприятий.

## **Выводы**

Проведенные обследования показывают, что значительная часть проблем адаптации производственных предприятий к меняющимся условиям внешней среды связана не только и не столько с недостатком инвестиций, а сколько с отсутствием стратегии развития.

Наиболее распространенная среди данной группы модель корпоративного управления, для которой характерно преобладание краткосрочных целей над долгосрочными и неразвитость стратегии управления, ограничивает возможности изменений в направленности инвестиций: от традиционной производственной к ориентированной на платежеспособный спрос. Это типично как для уже осуществленных инвестиций, так и для инвестиционных намерений предприятий.

В условиях переходного периода плановый горизонт резко сужается, так что основой для предъявляемого спроса на инвестиции со стороны производственных предприятий во многом становятся ранее осуществленные (имеющиеся производственные мощности) или незавершенные инвестиции (незавершенное строительство).

Инвестиционное поведение предприятий направлено на поддержание существующего производственного аппарата: имеющихся мощностей, освоенных технологий. Инерционность системы препятствует формированию новых, эффективных производств.

Полученные результаты позволили выделить ряд особенностей, общих для наблюдаемой группы предприятий, связанных с процессами формирования спроса на инвестиции:

- Низкий уровень идентификации потребности в инвестициях и скромная величина инвестиций – требуемые объемы инвестиций относительно невелики, и составляют по основной группе предприятий от 10 до 50% от уставного капитала.
- Формальный характер потребности, что проявляется, в частности, в отсутствии корректировок во времени однажды разработанных проектов.
- Недостаточное владение информацией о доступных источниках финансирования инвестиций, необходимых для этого условиях, и слабое представление о целях инвесторов.
- Направления использования инвестиций большая часть руководителей предприятий связывает с диверсификацией продукции или производства, при этом ее основой выступают имеющиеся мощности, а не состояние рыночной конъюнктуры.

Для привлечения инвестиций актуальными остаются способы, не связанные с рыночными принципами обязательной возвратности, платности, альтернативности вложений.

Тем не менее нельзя утверждать, что приватизированные предприятия продолжают оставаться инерционным сектором экономики, который склонен воспроизводить ранее сложившиеся механизмы.

Приблизительно с 1996 г. происходит усиление дифференциации между поведением предприятий, ориентированных на активные или пассивные стратегии адаптации, за счет сокращения преобладавшего ранее широкого спектра промежуточных вариантов. Активизация стратегической деятельности подтверждается также усилением влияния инвесторов и акционеров, формированием стратегических союзов и ускорением смены руководителей. Параллельно проявляются стремления взаимного приспособления инвесторов и реципиентов инвестиций – предприятий, в результате которого вырабатываются наиболее удобные и эффективные направления взаимодействий, происходит усложнение форм и методов финансирования инвестиций, увеличение разнообразия их источников. Происходят определенные изменения в мотивах и целях руководителей, стимулом которых становится растущая активность акционеров. Это, по нашему мнению, достаточно длительный процесс, в котором важную роль играют далеко не только экономические факторы.

Стихийное формирование механизмов адаптации предприятий к неустойчивой и слабо прогнозируемой среде функционирования связано с высокими издержками (неэффективное использование ресурсов, утрата квалифицированных кадров, банкротства и т.д.). Выявление и сознательный выбор наиболее успешных стратегий развития предприятий, распространение информации и приобретенного опыта могут значительно снизить эти издержки адаптации.

## Глава 4. Экономическая политика правительства России – пленица и генератор "институциональной ловушки"

**К**ак экономические, так и политические события последнего времени показывают, что российская экономика продолжает существовать скорее вопреки, чем благодаря проводимой промышленной политике. После достаточно короткого периода безудержного наращивания государственного долга, когда фактически императивом общественного сознания стал принцип "если я должен 100 рублей – это моя проблема, если же я должен 1 000 000 рублей – это твоя проблема", российское общество вернулось к более привычной для себя модели поведения – "будет день, будет и пища". Из того, что объем сегодняшнего потребления предопределен "вчерашними" действиями, в реальности исходят немногие, считая, во многом справедливо, что плодами самоограничения в потреблении, инвестициями в будущее в рамках существующего институционального устройства, скорее всего, все равно воспользуется кто-то другой. В этих условиях практически невозможно бороться со стремлением потенциальных инвесторов направить имеющиеся финансовые ресурсы либо на личное потребление, либо вложить их в развитие экономики других стран, институциональная устойчивость которых не вызывает столь серьезных сомнений, как российская. Задача преодоления подобного стереотипа поведения, собственно, и лежит в основе каждой из модификаций промышленной политики, провозглашаемой очередным российским правительством. Остановимся на некоторых принципиальных свойствах российской экономики, делающих эту задачу столь трудноразрешимой.

### Современное состояние производственного аппарата Российской Федерации

Задача создания институциональной среды, побуждающей российские предприятия эффективно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность, стоит перед российской промышленностью едва ли не с момента ее возникновения. "Непреодолимая" проблемы говорит о том, что причины, препятствующие успешному ее решению, носят долгосрочный и, что представляется важным, системный характер. В настоящее время практически общепризнано, что известные социально-экономические преобразования начала 90-х гг. только обострили проблему. Действительно, если во времена существования СССР инвестиционный процесс хотя и не в самой эффективной форме, но все же осуществлялся, то в последние годы он постепенно, но устойчиво затухает. Размеры инвестиций в основной капитал российской промышленности в 1998 г. составили менее 27% от уровня 1991 г. (табл. 4.1).

Вместе с тем преподносимые с немалым пропагандистским накалом результаты социально-экономического развития за последние несколько месяцев постепенно создают атмосферу эйфории: "смотрите, уже в течение которого месяца подряд наблюдается устойчивый и быстрый рост промышленного производства". Разделяя точку зрения, что рост производства лучше, чем его сокращение, все же отметим определенные "странности" наблюдаемого подъема.

Прежде всего, следует оговориться, что в 1998 г. промышленной продукции производилось ровно в два раза меньше, чем в 1992 г. Поэтому некоторый рост производства в первом полугодии 1999 г. в лучшем случае "вернул" отечественную промышленность на уровень 1997 г. (53% от 1992 г.). Напомним, что в 1997 г. также наблюдалось "начало экономического подъема", сменившееся в 1998 г. даже более глубоким падением производства, чем в 1996 г. по отношению к 1995 г. (табл.4.2).

Таблица 4.1

#### Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики и промышленности за счет всех источников финансирования в Российской Федерации (в % к предыдущему году)

Отрасли	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полугодие 1999г. в % к I полугоди ю 1998г.
<b>Инвестиции в основной капитал</b>	<b>60,3</b>	<b>88,3</b>	<b>75,7</b>	<b>89,9</b>	<b>81,9</b>	<b>95</b>	<b>93,3</b>	<b>98,3</b>
Электроэнергетика	104,7	92,7	67,3	105,1	95	119,5		
Топливная промышленность	88,3	82,9	65,2	92,8	85,4	98,7		



Черная металлургия	87,1	81,7	58,3	96,1	76,2	85,8		
Цветная металлургия	82,7	81,4	65,5	80,7	68,6	110,7		
Химическая и нефтехимическая промышленность	78,9	64,8	59,9	91,7	86,1	95,4		
Машиностроение и металлообработка	41,5	79,4	56,8	71,4	106,9	78,4		
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	61,1	30,3	191	129	117,1	58,1		
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	50,7	49	80,7	101	67,8	96,3		
Промышленность строительных материалов	55,4	51,3	88,4	80,8	64,5	81,1		
Легкая промышленность	52,1	62,4	53,3	52,2	77,3	69,3		
Пищевая промышленность	47,1	105	66,8	85,4	87,5	98,9		
Микробиологическая промышленность	32,2	62,1	38	90,5	91,1	107,6		
Медицинская промышленность	43,1	115	71,1	88,7	42,7	150,6		
Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	68	72,6	73	80,5	75,1	85		
Полиграфическая промышленность	51,3	57,2	48,9	85,6	77,9	100		

Источник: Материалы Госкомстата России.

Вопросы статистики, №6, 1998, с. 73.

Между "всплеском" 1997 г. и так называемым "подъемом" 1999 г., нельзя не заметить общей черты: как в 1997 г., так и в первом полугодии 1999 г. инвестиции в основной капитал продолжали сокращаться (как, впрочем, и во все остальные годы рассматриваемого периода). Таким образом, российский инвестор по-своему последователен: не смотря ни на какие заверения в том, что реформы проводятся ради его же блага, он упорно не желает вкладывать деньги в отечественную экономику.

Таблица 4.2

**Динамика выпуска промышленной продукции по отраслям  
(в %% к предыдущему году)**

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	I полугодие 1999г. в % к I полугодию 1998г.
<b>Вся промышленность*</b>	<b>103</b>	<b>99,9</b>	<b>92</b>	<b>82</b>	<b>86</b>	<b>79</b>	<b>97</b>	<b>96</b>	<b>101,9</b>	<b>94,8</b>	<b>103,1</b>
в т.ч.											
Электроэнергетика	103	102	100,3	95	95	91	97	98	97,9	97,5	99,0
Топливная промышленность	99,7	97	94	93	88	90	99,2	99	100,3	97,5	100,7
Черная металлургия	103	98	93	84	83	83	110	98	101,2	91,9	102,0
Цветная металлургия	103	98	91	75	86	91	103	96	105	95,0	107,4

Химическая и нефтехимическая промышленность	105	98	94	78	79	76	108	93	102	92,5	113.6
Машиностроение и металлообработка	107	101	90	85	84	69	91	95	103,5	92,5	105.4
Машиностроение	107	101	90	84	83	67	91	92	102,6	89,0	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	103	99	91	85	81	70	99,3	83	101,2	99,6	110.9
Промышленность строительных материалов	103	99,1	98	80	81	73	92	83	96	94,2	108.6
Легкая промышленность	100,9	99,9	91	70	77	54	70	77,5	97,6	88,5	96.4
Пищевая	102	100,4	91	84	91	83	92	95,8	99,2	98,1	106.6

\* С учетом оценки на неформальную деятельность.

Источники: *Промышленность России. М., 1996. С. 13-14,*

*Социально-экономическое положение Российской Федерации. М., 1996. С. 17-39,*

*Россия в цифрах. М., 1997. С. 262.,*

*Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 330,*

*Российский статистический ежегодник. М., 1998. С. 379,*

*Россия в цифрах. М., 1998. С. 162,*

*Промышленность России. М., 1998. С. 28,*

*Россия в цифрах. М., 1999. С. 174.*

*Вопросы статистики, №6, 1998, с.72, Данные Госкомстата России (www.gks.ru).*

По-видимому, следует говорить именно об отсутствии желания, а не возможности осуществлять инвестиционные программы. Данные таблиц 4.1 и 4.2 свидетельствуют о том, что даже в периоды повышения спроса на продукцию и появления финансовой основы для активизации инвестиционной деятельности, российские предприниматели не склонны осуществлять существенные затраты в обновление своего производственного потенциала.

Вместе с тем потребность в замене имеющегося оборудования огромна. Действительно, глубокий и, по-видимому, еще окончательно не оцененный по своим долговременным последствиям инвестиционный кризис привел к тому, что производственный аппарат бывшей РСФСР, и ранее весьма далекий от идеала, оказался почти непригодным для современных потребностей страны. Сокращение поставок новой техники, а в силу этого и ее выбытие закономерно привело к ухудшению возрастной структуры парка промышленного оборудования России. Большая часть оборудования находится в старших возрастных группах (свыше 10 лет), доля оборудования в средней возрастной группе (5-10 лет) быстро уменьшается, а новое оборудование (до 5 лет), особенно в отраслях обрабатывающей промышленности, уже впору заносить в "красную книгу". Средний срок службы и возраст российского оборудования более чем в twice превышают показатели развитых стран (см. табл 4.3).

В середине 90-х гг. глубокий промышленный спад в какой-то степени давал возможность ограничиться эксплуатацией относительно молодых видов основных средств при фактической консервации старого, изношенного оборудования, но и этот "резерв" быстро истощается.

Продукция, произведенная на таком оборудовании, с трудом находит, если находит вообще, платежеспособного покупателя. Так, постоянно ломающийся, с мутными красками на экране цветной телевизор, каким бы дешевым он ни был, не может заменить качественного импортного аналога. Справедливости ради следует отметить, что продукция, произведенная с применением устаревших технологий, дешевой и не бывает. Не случайно отечественные товары уступают импортным не только в качестве, но и в

цене. Поэтому неудивительно, что значительная часть производственного и непроизводственного потребления приходится на импортные товары, в то время как имеющиеся производственные мощности редко где используются на уровне свыше 50%.

Таким образом, результаты экономического развития страны за последние годы подтверждают уже почти никем не оспариваемый тезис о том, что сложившаяся система экономических институтов в России не способствует экономическому росту. В настоящее время полемика в основном ведется

Таблица 4.3

**Основные фонды промышленности**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличие основных фондов на начало года; по балансовой стоимости, млрд. руб.	0,7	17,4	490,9	1805,8	4802,5	4480,8*	
Износ основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года	45,9	49,3	47,9	47,9	40,9	50,5	
К-т обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	0,7
К-т выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,0	1,8	1,5	1,3	1,2	
Средний возраст оборудования, лет(**)	10,8(***)			14,1		15,9	
Средний фактический срок службы оборудования, лет(**)	21,9(***)			28,6		31,8	

\* Без учета переоценки на 1 января 1997 г.

Источник: Россия в цифрах. М., 1998. С. 178;

(\*\*) Водянов А. Ржавая пружина. Эксперт. 1999, 14 июня., N22. С. .20.

(\*\*\*) – 1990 г.

об основных направлениях реформирования сложившихся экономических отношений. При бесспорной актуальности этой проблемы все же представляется необходимым более подробно остановиться на причинах, которые привели к возникновению именно такого типа отношений. Очевидно, что без четкого понимания природы исследуемого явления нельзя рассчитывать на успешное решение проблем, стоящих перед экономикой России.

**Темпы и характер общественных преобразований в России как производная от состояния ее производственного аппарата**

Не ставя задачу исчерпывающего описания системы факторов, приведших к известным экономическим последствиям, сосредоточимся на, как представляется, важнейших из них, связанных с особенностями технологической системы, доставшейся России после распада Советского Союза. Конституирующие свойства этой системы хорошо известны: моральная и физическая устарелость, структурное несоответствие системы производственных мощностей современным потребностям страны, несостоятельность систем управления. Такая система могла функционировать только в условиях относительно замкнутой экономики "социалистического лагеря", в которой связи с внешним миром жестко регулировались через государственную монополию внешней торговли. С падением "железного занавеса" исчезла и защита отечественной промышленности от проникновения на российский рынок продукции, произведенной в более эффективных экономиках.

Возникновение конкуренции – явления, знакомого большинству российских граждан скорее из курса обществоведения средней школы, чем из жизни, – оказалось для российской промышленности полной неожиданностью. В принципе, динамичное развитие любого общества невозможно без конкуренции производителей. В литературе даже достаточно широко распространена точка зрения, что конституирующее свойство капитализма – не столько частная собственность, сколько конкуренция. Но конкуренция эффективна, когда все производители находятся в более или менее равных условиях. Российские же предприятия оказались в заведомо неравном положении по отношению к своим зарубежным контрагентам (в первую очередь, с точки зрения имеющихся у них технологий и систем управления, не говоря уж о постоянно меняющейся – редко в лучшую сторону – институциональной среде). Неудивительно, что в российских условиях конкуренция быстро выродилась в свою противоположность – монополию западных фирм по отношению к российским производителям, сопровождаемую медленной экономической смертью последних.

Необходимо признать, что развитие по сценарию практически неуправляемого рынка было выбрано российским правительством вполне сознательно. Изначально решив, что "невидимая рука рынка" самостоятельно все расставит по своим местам, российская исполнительная власть сосредоточила основные усилия на сборе налогов для реализации социальных программ.

Однако Россия не та страна, где что-то меняется к лучшему само по себе. Не стал исключением и процесс адаптации российских предприятий к новым условиям. Вместо ожидаемого расцвета частной инициативы, сдерживаемой, как считалось, жесткими ограничениями советской административной системы, раскрытия ранее скрываемых резервов повышения эффективности производства и на этой основе ускорения социально-экономического развития, российская промышленность быстро, но по-своему адаптировалась к изменившейся ситуации. Форма приспособления оказалась существенно зависимой от того, предполагалась продажа произведенной продукции за деньги или нет.

Вообще, все российские предприятия можно разделить (очень условно) на те, чья продукция имеет покупателя, готового платить за нее деньгами, и те, продукция которых потребляется, но изначально известно, что деньгами она оплачена не будет. В первой группе – представители естественных монополий, многие производства пищевой промышленности, ряд предприятий обрабатывающей промышленности с высокоразвитой технологической базой и высоким уровнем управления. Во второй – основной группе – вся остальная промышленность России.

Другими словами, предприятие, потребляющее ресурсы, стоимость которых на мировом рынке составляет 100 долларов (например, металл, топливо), может производить конечную продукцию, цена которой на этом же рынке либо существенно ниже отмеченных 100 долларов, либо ее вообще нет. Так, многие виды отечественной продукции в принципе не могут быть проданы в США или в Западной Европе, так как они не соответствуют сертификационным требованиям, предъявляемым в этих странах к соответствующей продукции.

Данная ситуация была "нормальной" для закрытой советской экономики и никто не строил иллюзий, что с началом рыночных преобразований она в одночасье изменится. Миллиарды марок, вкладываемых Западной Германией в экономику восточных земель, хорошо иллюстрируют масштабы вложений, необходимых для того, чтобы промышленность бывшей Восточной Германии только начала приближаться по основным параметрам к западногерманской. Ситуация в России принципиально отличается от восточногерманской тем, что здесь никто (и прежде всего национальные инвесторы) не предпринимает сколько-нибудь заметных усилий по развитию производственного потенциала отечественной промышленности. При этом в уже открытой экономике России продолжают систематически потребляться ресурсы, имеющие определенную стоимость на мировом рынке, и производиться конечная продукция, цена которой меньше, чем стоимость потребленных для ее производства ресурсов.

Очевидно, что данная ситуация не может объясняться такими "простыми" факторами, как ограниченность пропускной мощности экспортной "трубы" или наличием квот на импорт российской продукции в отдельных странах. Так же как никто не отдает свою продукцию даром, невозможно заставить предприятие производить что-либо для внутреннего рынка, если по каким-либо соображениям это для него не выгодно.

Подобная модель воспроизводства возможна только при условии поддержки неэффективных производств государством. Проблема, конечно, не в том, что государство поддерживает национального производителя, было бы странно, если бы это было не так. **Настоящая проблема в том, что российское государство в первую очередь и в основном заботится о неэффективных производствах. Причем делает это за счет и в ущерб интересам эффективных производителей.**

Этот полусознанный выбор в пользу неэффективного производителя не случаен. Более того, поддержка эффективных производств вообще плохо "вписывается" в систему сложившихся в России институтов. Действительно, основу промышленности России составляют предприятия, продукция которых за редким исключением совершенно не конкурентоспособна с зарубежными аналогами ни по качеству, ни по цене. Так как в рыночных условиях такие предприятия долго существовать не могут, то после известных

преобразований начала 90-х годов российская промышленность оказалась перед выбором: либо самой подстраиваться под рыночные законы, либо "перестраивать" эти законы под себя. "Критическая масса" неэффективных производств оказалась достаточной для того, чтобы новые российские экономические институты начали формироваться по второму сценарию.

Российская экономика оказалась заложницей собственной неэффективности. Не обладая такими адаптационными свойствами, как американская экономика, не будучи столь глубоко разрушенной как промышленность Германии после войны и, главное, не умеющая функционировать в рыночных условиях *российская экономика*, быстро разрушив прежние плановые принципы своей организации, **выработала новые, отнюдь не рыночные законы собственного существования. Их суть – в создании условий для поддержания неэффективных производств в открытой экономике.** Начав движение по направлению к рынку, российская экономика не смогла избежать тупиковой ветви на этом пути, попав в так называемую **"институциональную ловушку"**. Суть ее в том, что **в экономике** (в данном случае российской) **возникают условия устойчивого воспроизводства предприятий, существование которых в "классической" рыночной экономике невозможно именно по институциональным причинам.** Институты ловушки задают систему интересов, противопоставляющих кратко- и долгосрочные цели. Примат краткосрочных интересов ведет к постепенному вырождению экономики, уменьшению ее подобно шагреновой коже. Институциональной формой существования уже не плановой, но еще и не рыночной экономики России стал бартер.

### **Бартер – форма существования неэффективной экономики**

Бартерный товарообмен – явление довольно распространенное в хозяйственной практике многих стран, в том числе высокоразвитых. Но роль его невелика и обычно сводится к одной из форм товарного кредитования. Специфика России в том, что здесь бартерные отношения приняли всеобщий характер. Доля бартера в поставках промышленной продукции быстро возростала: согласно опросам предприятий с 22% в 1996 г. до 42% в 1997 г. и до 52-54% в 1998 г. По некоторым оценкам, "в мае 1999 г. примерно 70% продукции поставлялось без использования официальных дензнаков". **Именно бартер дает возможность продолжать хозяйственную деятельность тем предприятиям, которым в настоящей рыночной экономике места нет.**

Не важно, что продукт, производимый на этих предприятиях, неконкурентоспособен по отношению к импортным товарам, причем почти вне зависимости от размеров налагаемой на них таможенной пошлины. **Данная продукция все равно в конечном счете будет обменена на другую, столь же неконкурентоспособную продукцию внутри неэффективного сектора экономики России, и цикл его воспроизводства замкнется.**

Если в народном хозяйстве существуют предприятия и даже сектора экономики, которые потребляют больше, чем производят, то, очевидно, должен быть тот, кто *компенсирует* разницу. В конечном счете это эффективно работающий сектор, доходы от продажи природных ресурсов, займы, получаемые российским правительством от различных международных финансовых институтов.

Бюджет вынужден принимать в зачет налоговых обязательств предприятия его собственную или полученную по бартеру продукцию. Руководство же предприятия, помимо частичного решения проблем сбыта собственной продукции, получает возможность снижать реальный уровень налогообложения для своего производства. Таким образом, **за широким использованием бартерных схем в действительности стоит налоговая дискриминация хорошо работающих предприятий.**

В рассматриваемом контексте проблема налогового бремени вообще приобретает иной смысл. Дело уже не в том, что налоговый пресс тяжел, а в том, что для разных субъектов он различен. Чем эффективнее и честнее ведется хозяйственная деятельность, тем выше реальное налогообложение, и наоборот. Российский директорат быстро уловил странную **суть современной промышленной политики: неэффективные производства находятся под защитой государства, эффективные – защищаются от государства.** Промышленная политика фактически сводится к налоговой политике с крайне ограниченным временным горизонтом – контрольными цифрами текущего квартала. Понятно, что в этих условиях можно решать задачу изъятия средств у сильного и передачу их слабому, но никак не проблему создания долгосрочных условий промышленного роста.

Таким образом, оплата налогов продукцией – одна из форм государственной поддержки неэффективных предприятий, при этом чем выше ставки налогообложения (при неизменной доли бартера в расчетах), тем существеннее эта поддержка, а чем меньше, тем, как это ни кажется парадоксально на первый взгляд, степень поддержки государством неэффективных производств – меньше.

Более того, в конкретных российских условиях снижение уровня налогообложения означает, что величина финансовых ресурсов, перераспределяемых от эффективных предприятий неэффективным и фактически используемых для консервации, а не декларируемого развития этих производств, уменьшится, что, при прочих равных, может только создать дополнительные условия для развития эффективных производств. Иными словами, в рамках проводимой в настоящее время промышленной политики увеличение доли

перераспределения ресурсов через государственный бюджет будет только затруднять переход экономики на траекторию подъема. В случае же отказа от промышленной политики в ее современном виде проблема роли и методов государственного регулирования экономики подлежит специальному обсуждению с учетом целевых установок конкретной стратегии развития экономики.

### "Коллективное безумие" постсоветской экономической политики

Индивидуальное безумие – исключение.  
Коллективное безумие – общее правило.

**Ф. Ницше**

Система экономических отношений, возникающих в "институциональной ловушке", несмотря на свою внешнюю противоречивость, достаточно устойчива. С одной стороны, российские граждане, еще хорошо помнящие времена Советского Союза, когда последний рассматривался в западном мире не иначе как "Империя Зла", а советское общество, горячо оспаривая термин "Зло", все же гордилось тем, что это была "Империя", хотели бы видеть Россию ее наследницей, если не в военном, то, во всяком случае, в экономическом смысле. С другой стороны, российское государство не может реализовать эту цель, предварительно не реструктурировав собственную основу – неэффективного производителя.

Нельзя сказать, что реструктуризации неэффективных производств уделяется мало внимания, скорее наоборот – любая из многочисленных современных экономических программ говорит именно об этом. Проблема в том, что необходимыми (хотя и недостаточными) условиями ее решения являются либо наличие крупных финансовых средств и политической воли у правительства направить их именно на создание эффективной экономики, либо доверие национального и внешнего инвестора к проводимой экономической политике и, соответственно, их готовность инвестировать в экономику. Поскольку финансовых ресурсов у российского правительства нет и не предвидится, ожидать политической воли для проведения серьезных экономических реформ со стороны правительства, выражающего интересы неэффективного производителя, который не хочет, а в большинстве случаев и не может стать эффективным, в обозримом будущем не приходится, а появление частного инвестора в этих условиях просто невозможно, реальные пути повышения эффективности российской экономики не просматриваются.

А пока между государственными органами и руководством предприятий действуют не писанные, но жестко выполняемые правила поведения. Суть их сводится к тому, что *промышленная политика, проводимая государством, не ставит руководство предприятий перед необходимостью повышать эффективность своей деятельности, предприятия же, в свою очередь, не производят в массовом порядке сокращения численности занятых*. Собственно, в рамках существующей институциональной модели ни одна из сторон не может вести себя по-другому. Слабое государство, не сумев в более благоприятных условиях создать условия для экономического роста, тем более не способно сделать это теперь. Предприятия же, за редким исключением, не могут устойчиво развиваться *вопреки* проводимой промышленной политике.

Так, повышение эффективности производства, достигаемое при замене устаревших технологий новыми или при реорганизации организационной структуры, ведет к значительному высвобождению занятых. Новые технологии, как правило, капиталоемки, но не трудоемки. Немыслимое же, по стандартам развитых стран, количество управленцев на российских предприятиях общеизвестно.

Высвобождение излишней рабочей силы при реорганизации производства – безболезненный процесс даже в странах с развитой рыночной экономикой. **В России массовое увольнение работников просто невозможно по институциональным причинам.** Действительно, высвобожденные работники должны иметь возможность трудоустроиться в другом месте. Но такой возможности в настоящее время в России нет. Размеры инвестиций в экономику таковы, что о массовом создании новых рабочих мест говорить не приходится. Здесь скорее происходит высвобождение работников в рамках хоть и медленной, но все же ведущейся на ряде предприятий модернизации существующих фондов. Вклад государства в создание новых рабочих мест во всех секторах экономики (кроме разве что органов государственного управления) в основном ограничивается регулярными декларациями о намерениях начать инвестиционные программы в самом ближайшем будущем. Поэтому курс на повышение эффективности производства, ведущий к превращению скрытой безработицы в явную, не подкрепленный массовым созданием новых рабочих мест, нарушает хоть и шаткое, но все же существующее равновесие в обществе.

На практике эта сложная система интересов находит решение в достаточно простых формах экономического взаимодействия между органами государственного управления и руководством крупных и средних предприятий: в обмен на отказ от массовых увольнений последним фактически прощаются недоимки по выплатам в бюджеты всех уровней. Для придания большей устойчивости рассмотренным взаимоотношениям директорату также позволяется решать свои собственные финансовые проблемы вне зависимости от масштабов задолженности предприятия. Необходимо отметить, что речь идет именно о крупных и средних предприятиях. Малый бизнес с небольшим количеством занятых на каждом из предприятий

ничего не может противопоставить налоговой инспекции и поэтому вынужден отвечать по налоговым обязательствам в полном объеме.

Возникает специфический российский капитализм для "своих". Его фундаментальное свойство – внутренний конфликт российского общества. Экономически активное население осознанно, а чаще неосознанно ощущает, что единственно возможный путь развития страны – замена существующей морально и физически устаревшей технологической системы на новый, адекватный современным потребностям производственный аппарат с соответствующими изменениями в методах управления и структурой занятости. Однако, помимо обычного выбора между сегодняшним потреблением и инвестициями в будущее, основная проблема заключается в том, что *большая часть российского общества не видит своего места в этом будущем*. Действительно, новые технологии капиталоемки и малолюдны. Ограниченность же инвестиционных ресурсов в стране означает, что лишь немногие могут рассчитывать на работу на высокотехнологичных местах, ожидать же сокращения устаревших рабочих мест есть основания у гораздо большего числа людей.

Отсутствие ясной цели и точного понимания цены, которую придется заплатить за ее достижение, вынуждает российское общество вести себя подобно страусу в момент надвигающейся опасности. В этой "позиции" общество и власть едины – все понимают, что нельзя все время ничего не делать, но при этом обе стороны стремятся отложить принятие серьезных решений на неопределенное время.

Сложившаяся ситуация не может сохраняться бесконечно долго. Российское общество если и не по собственной воле, то под угрозой своему дальнейшему существованию как социума будет вынуждено реформировать свои базовые институты. Так что, очевидно, основные изменения в экономической политике еще впереди.

## **Глава 5. Реальный сектор в "институциональной ловушке": влияние кризиса 1998 г. на предприятия Западной Сибири**

**С** резким снижением курса национальной валюты в августе 1998 года российская промышленность получила весомые преимущества перед иностранными конкурентами и реальную возможность поправить свои рыночные позиции путем вытеснения импорта. Вопреки ожиданиям многих аналитиков, прогнозируемое импортозамещение произошло не по запланированному сценарию и не сразу. Результаты более пристального анализа свидетельствуют о том, что корнями это явление уходит в неэффективную институциональную систему, сложившуюся в России за годы социально-экономических преобразований.

### **Экономический подъем конца 1998 г. в зеркале статистики и глазами потребителя**

В ряде аналитических публикаций в 1999 г. было замечено, что в России с 4-го квартала 1998 г. происходит небывалый экономический рост, основной двигатель которого – импортозамещение.<sup>1</sup>

Анализ статистических данных по отраслевым индексам цен и физических объемов на предприятиях Новосибирской области подтверждает наличие экономического роста в этот период (рис 5.1)<sup>2</sup>. **Но можно ли говорить, что его основным двигателем было импортозамещение?**

Как показывают расчеты, по сравнению с 3-м кварталом рост в 4-м выглядит не так уж внушительно. При этом прослеживается закономерность: **чем дольше предприятиям удавалось сдерживать отпускные цены на свою продукцию, тем более значительный рост у них наблюдался.** И наоборот: **чем раньше и резче поднимались цены, тем сильнее страдали физические объемы.** Исключение составляют отрасли, в которых, несмотря на удерживание цен, не было подъема или даже имел место значительный спад. Это **машиностроение**, потребность в продукции которого снизилась к ноябрю до 70% от уровня сентября, главным образом, по причине финансового ослабления большинства основных заказчиков – других предприятий машиностроения; **промышленность стройматериалов**, где сильнее ценового фактора сказался традиционный для Сибири сезонный спад строительной активности; а также отрасль **связи**, на которую решающее воздействие оказали антикризисные мероприятия большинства компаний реального сектора и катастрофическое сокращение реальных доходов населения в этот период<sup>3</sup>.

Но что касается тех отраслей, которые до кризиса действительно испытывали финансовые сложности из-за иностранных конкурентов – **пищевая промышленность, производство потребительских товаров**, по некоторым видам продукции **полиграфия, легкая промышленность**, то именно в этих отраслях ожидался наиболее существенный промышленный подъем, и именно в этих отраслях объемы производства увеличились не в той мере, которая позволила бы говорить о протекании массового процесса импортозамещения (см. рис. 5.1).

Объяснение этому следующее. Экономический рост действительно был и на каком-то участке даже был достигнут путем импортозамещения. Но по большинству позиций массовым это явление стало лишь в конце ноября – декабре.

Более качественно этот процесс отслеживается по результатам наблюдений за состоянием магазинных прилавков на протяжении 4-го квартала 1998 г. Импортная продукция была раскуплена относительно быстро. Новых поставок ввиду учетверения ее закупочной стоимости практически не производилось. Но и ожидание отечественных заменителей затянулось: примерно на протяжении двух месяцев вследствие резко возросшего спроса теперь уже на отечественные товары по ряду позиций периодически возникал товарный дефицит. Лишь к декабрю, по мере наращивания объемов производства потребительских товаров, процесс импортозамещения стал интенсифицироваться и, по крайней мере, по основным позициям отечественные продукты, наконец, заняли освободившееся для них место.

**Рис. 5.1. Цены и физические объемы производства, 4 кв. '98 г.  
к 3 кв. '98 г. в %**

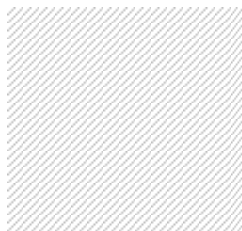
В итоге по причине "медлительности" ряда товаропроизводителей рост в 4-м квартале получился не таким уж внушительным, как ожидалось. А на фоне увеличения доли убыточных предприятий к концу года с 43% до 53% он выглядит еще менее убедительно.



Возникает ряд вопросов. **Во-первых**, как структурно выглядел экономический подъем в конце 1998 г. и какие процессы протекали на рынках готовой продукции в этот период? А **во-вторых**, если учесть, что в России с кризисом сложилась, пожалуй, наиболее благоприятная возможность для экономического подъема за последнее десятилетие, а также если вспомнить, что, по многим оценкам, в России к началу финансового кризиса более 50% производственных мощностей было свободно, тогда **почему при благоприятной ситуации для сколько-нибудь значительного увеличения производства целым отраслям потребовалось до 3-х месяцев? Не смогли или не захотели?** Какие мотивы за этим стояли?

### Поведение компаний в условиях кризиса

Ключ к разгадке кроется в самом вопросе: **были те, кому все удалось; были те, кто не смог; были и те, кто не захотел**. Как показывают исследования отдельных предприятий, при принятии решения относительно существенного увеличения объема выпуска руководители опирались, главным образом, на два фактора: **ожидаемой пользы** от увеличения объема производства и наличия необходимых **возможностей** для его достижения.



**Рис. 5.2. Модели поведения в кризисной ситуации**

В соответствии с этим, все предприятия, вне зависимости от отраслевой принадлежности можно условно разделить на 4 группы по моделям поведения в послекризисный период (рис. 5.2.)<sup>4</sup>. В соответствии с делением вычлняются следующие типы поведения: (1) своевременное осознание предоставленного шанса и, в условиях наличия производственных возможностей, принятие курса на завоевание рынков; (2) ситуация недооценена стратегически, но производственные возможности позволяют отреагировать на внезапные скачки спроса; (3) вне зависимости от понимания ситуации предприятие столкнулось с трудно устранимыми в короткий срок проблемами, не позволившими ему быстро нарастить производство; (4) потенциальный эффект увеличения выпуска неясен, либо оценен отрицательно, и предприятие занимает выжидательную позицию, не увеличивая, а в отдельных случаях даже приостанавливая производство.

Таким образом, представленная схема наглядно показывает, что общий **незначительный рост явился результатом агрессивных атак на рынок со стороны одних предприятий и осторожных действий (вплоть до полной остановки производства) со стороны других**. По существу произошло перераспределение рынка между российскими товаропроизводителями: предприятия 3-го и 4-го квадрантов стали быстро уступать позиции предприятиям 1-го и 2-го квадрантов, невольно, предоставив последним вдвойне благоприятную возможность.

Дело в том, что российский реальный сектор за годы преобразований стал совершенно неконкурентоспособным по отношению к иностранным производителям. Ценовая конкуренция с зарубежной продукцией, заметно превосходящей по качеству российские аналоги, не сулила долгосрочного эффекта, поскольку в период стабилизации потерянные иностранными производителями позиции вновь неизбежно будут возвращены за счет тех потребителей, которые ориентированы на качественный продукт<sup>5</sup>. Преимущества, предоставленные девальвацией, носят временный характер, и это понимают многие руководители.

По этой причине решение проблемы стали искать в другой плоскости. Отечественные конкуренты производят практически идентичную продукцию. Для того, чтобы отнять у них часть рынка, нет надобности осуществлять модернизацию производства. Таким образом, добиться расположения со стороны "чужих" покупателей отечественной продукции и легче, и сулит более долгосрочную пользу.

В итоге кризисная ситуация явилась поводом для конкурентных войн и серьезного передела рынков внутри ряда отраслей. Особенно показателен пример внезапно разразившейся конкурентной войны в **молочной отрасли**, где характерным в поведении "нападающих" стало значительное расширение сбыта и ассортимента продукции при снижении (!) номинальных рублевых цен, что выглядело еще более решительным на фоне ослабления рубля и сезонного подъема цен на сырое молоко<sup>6</sup>. Аналогичные процессы в молочной отрасли протекали и в соседних с Новосибирской областью регионах Сибири, о чем свидетельствует существенно изменившаяся география поставок молокопродукции. Последнее стало возможным благодаря тому, что многие молочные предприятия за 1995–1998 гг. освоили производство продукции длительного хранения и оказались готовыми к тому, чтобы выйти за пределы своих регионов<sup>7</sup>.

В атаках на производителей импортной продукции наибольших успехов добились производители вино-водочной и пивной продукции, мясных и колбасных изделий, напитков и соков, картофельных и кукурузных чипсов, а также ряда других продуктов и товаров народного потребления, потребительские свойства которых схожи с импортными аналогами. В силу ценового фактора этим производителям удалось практически полностью вытеснить иностранных конкурентов.

Для ряда же областных предприятий пищевой промышленности, предприятий легкой промышленности, а также небольших компаний, которые также решили поучаствовать в переделе рынков, но которым оставалось лишь следовать за ценовыми лидерами, рост производства был лишь естественной реакцией на увеличение спроса в условиях, когда производственные мощности позволяют это сделать (предприятия 2-го квадранта). Таких предприятий большинство среди тех, кто внес положительную составляющую в показатели роста отрасли. Их просчетом была лишь недооценка силы происходящих преобразований и, как результат, отставание от лидеров.

Но большое количество предприятий в период кризиса столкнулось с серьезными проблемами, не только не позволяющими быстро нарастить объемы выпуска, но и практически неустраняемыми в короткий промежуток времени (предприятия 3-го квадранта). Таких проблем множество и они разнообразны, но как будет показано далее, все они взаимосвязаны и вызваны в большинстве своем неэффективным руководством в докризисный период. Рассмотрим некоторые из них.

**Миф о свободных мощностях.** Многие предприятия, как это не покажется странным на первый взгляд, столкнулись именно с ограничениями по производственным мощностям. У одних "свободные мощности" сданы в аренду, хотя формально числятся на балансе предприятия, у других они представлены преимущественно металлическим ломом, неспособным к функционированию вследствие физического износа, у третьих – это "мощности", с помощью которых можно производить только продукцию десяти-летней давности, ныне не востребованную рынком, а у четвертых они являются элементом серьезно разбалансированного техпроцесса<sup>8</sup>. То есть в подавляющей своей части **статистику по свободным мощностям формируют преимущественно непригодные для текущего использования единицы оборудования**. А значит, колоссальный резерв мощностей в российском реальном секторе напоминает, скорее, желанную легенду, нежели реальность. Этот факт и был лишним раз подтвержден кризисом, когда превысить докризисный уровень производства, вопреки ожиданиям, удалось немногим.

**Реструктуризация рынков**, также имевшая место в период кризиса во многих отраслях, привела к тому, что продукция, которую они производили, оказалась практически невостребованной. Именно по этой причине отрасль **машиностроения** оказалась в разряде наиболее сильно пострадавших (см. выше). Схожей была ситуация и в **полиграфии**: спрос на наиболее высокодоходную рекламно-представительскую продукцию обрушился в этот период по причине ослабления финансового состояния основных ее потребителей – коммерческих банков и туристических агентств, масштабы деятельности которых драматически снизились с обвалом рубля. В результате быстро перестроиться смогли лишь те, чье печатное оборудование позволяло эффективно производить продукцию иного профиля. А не повышать цены на высококачественную полиграфическую продукцию эти компании не могли, поскольку практически все основные материалы (бумага, триадные краски, лаки, фотоформы и офсетные пластины) приобретаются полиграфистами за валюту. **Реструктуризация рынков, имевшая место в этих и других отраслях, явилась своеобразным тестом на технологическую мобильность предприятия, успешно справились с которым лишь наиболее подготовленные для деятельности в условиях рынка.**

**Финансовые ограничения** явились одним из наиболее весомых сдерживающих факторов для предприятий, у которых на момент кризиса оставалась валютная задолженность (кредиты, неоплаченные контракты иностранным поставщикам оборудования и т.д.). Такие предприятия не могли не только заказать сырье по выросшим в несколько раз ценам, но и аккуратно платить заработную плату, которая в России часто

выступает в таких случаях источником финансирования. А поскольку в России не любят брать кредиты, то те, кто пошел на увеличение оборотных активов, связанное с новыми закупками, начали накапливать задолженность по заработной плате, затормозив в итоге и без того обесценившиеся доходы населения. Кроме того, значительные финансовые ресурсы были переориентированы на валютные спекуляции, от чего еще сильнее пострадало производство.

**Некачественное управление** предприятием также является формой трудно устранимых ограничений. Например, это иммобильность из-за избыточного неквалифицированного персонала или неэффективной организационной структуры, неэффективное финансовое управление, потеря рынков сбыта, сильная вовлеченность в бартерные отношения и т.д. Особенно важная и распространенная в России проблема – нерациональное управление оборотным капиталом. **Еще задолго до кризиса в производственных программах многих предприятий уже существовали продукты, целесообразность производства которых не мог объяснить ни один из руководителей.** Между тем в подавляющей своей массе такие продукты являлись основной причиной дефицита необходимых для расширения производства оборотных средств<sup>9</sup>. Расчеты на основе имитационных моделей таких предприятий показывают, что **простое исключение некоторых продуктов из производственной программы позволило бы им избежать возникших в кризисный период проблем.**

К тем, кто "не смог", относятся и практически все **естественные монополисты**. Особенно это касается железнодорожного транспорта, телекоммуникаций и энергетики, где объемы производства зависят в большей степени от макроэкономической ситуации и воли потребителей их услуг, нежели от руководства самих предприятий. Осложнило для них ситуацию **государственное регулирование**: "связистам" разрешили поднять тарифы только на международную связь, "энергетики" не поднимали вовсе, "железнодорожники" еще в августе 1998 г. снизили (!) тарифы в среднем по отрасли на 25%.

**В итоге большинство естественных монополий оказались пассивными созерцателями послекризисных проявлений в экономике.** Их антикризисные меры опирались, в основном, на сокращение затрат, которое у большинства из них возможно только при условии кардинальной реструктуризации системы управления – процесса, на который уходят годы.

Естественным с такой точки зрения было и удивление руководства многих из этих предприятий по окончании 1-го квартала 1999 г., когда вдруг доходы неожиданно выросли. **По причине отсутствия стратегии и продуманного комплекса действий вопрос, что делать с внезапно появившимися деньгами в ситуации, когда их не ожидали, решался везде по-разному и опять-таки далеко не всегда эффективно**, что уже во 2-м квартале 1999 г. отрицательно сказалось на их финансовых результатах.

Остается еще одна группа предприятий – те, кто по разным причинам занял выжидательную позицию в надежде на скорую стабилизацию. В ситуации, когда курс рубля к доллару менялся беспрецедентными для России темпами, аналитики выступали с самыми противоречивыми прогнозами, и даже проект государственного бюджета на 1999 г. постоянно наталкивался на необходимость корректировки ожидаемого валютного курса, возникла неразбериха, в которой многие руководители просто растерялись. Рост объема производства порождает обычно значительную потребность в оборотном капитале, инвестировать в который в ситуации неопределенности многим показалось делом рискованным. В результате кризис многими был воспринят как повод для приостановки производства с целью пережидания потрясений<sup>10</sup>.

Но не только риск неопределенности играл здесь важную роль. Ряд предприятий, находясь на протяжении многих лет в "предбанкротном" состоянии, столкнулся с "угрозой" получения значительной рублевой прибыли при том, что в валюте это были все-таки колоссальные убытки. В такой ситуации, во-первых, генерировать базу для налога в условиях отсутствия денег многим справедливо кажется неразумным. Во-вторых, все понимают, что, однажды заплатив налоги сполна, можно надолго потерять статус потенциальных банкротов и оказаться перед необходимостью начать выплачивать многолетние долги по налогам, которые *de facto* пока не требуют. В такой ситуации многие просто решили сохранить свои позиции, что для них стратегически оказалось более выгодным.

И решающую роль здесь играет не "тяжесть налогового пресса", на которую любят часто ссылаться в России, когда вспоминают об убыточных предприятиях: исследования показали, что она не так уж велика и вполне посильна. Просто в современной России некоторые, с молчаливого согласия государства, могут себе позволить не платить налоги в надежде (и, видимо, не без оснований) на то, что накопившиеся долги им когда-нибудь "простят". Как правило, это предприятия с большим количеством занятых, выпускающие продукцию, невостребованную рынком. Противоположный полюс составляют предприятия, для которых угроза принудительного банкротства носит реальный характер<sup>11</sup> (особенно показательный пример – малый бизнес). Эта часть предприятий вынуждена по российским правилам игры платить налоги полностью, а точнее в той мере, в которой их не удастся "увести" из отчетности.

**Сопоставление целевых задач при принятии управленческих решений  
в теории корпоративных финансов и российской управленческой практике**

Объект принятия решения	Целевая задача при принятии решения	
	В теории и исходя из "экономической целесообразности"	На деле на большинстве российских предприятий
<b>Персонал</b>	Минимизация избыточного персонала для увеличения эффективности трудовых затрат	Максимизация численности подчиненных для роста статуса руководителя
<b>Инвестиции</b>	Направление инвестиций в высокоэффективные проекты	Распределение финансовых ресурсов в "боковиках" и сокрытие реальной отдачи капитала
<b>Прибыль</b>	Максимизация прибыли	Минимизация прибыли
<b>Налоговые платежи</b>	Оптимизация объектов налогообложения и графика платежей	По возможности не платить налоги, ссылаясь на "бедность"
<b>Кредитные ресурсы</b>	Привлекать в эффективные проекты, дающие отдачу, превышающую ставку по кредиту	Подождать с проектами, но не привлекать кредиты ни в коем случае
<b>Продажи продуктов</b>	Продавать по возможности дисциплинированным покупателям, иногда жертвуя объемами	"Растолкать" как можно больше для увеличения объема отгрузки и максимизации комиссионного вознаграждения менеджеров по продажам
<b>Ценовая политика</b>	Предоставлять скидки для ускорения оплаты и увеличения продаж	Продать хоть и по бартеру, но по существенно завышенным ценам
<b>Снабженческая политика</b>	Рационализация поставок для сокращения запасов	"Запас карман не тянет" – забить склад и долго к этой проблеме не возвращаться
<b>Интерес собственников</b>	Получать доходы через дивиденды	Получать доходы путем нелегального выведения средств из операционной деятельности

Существующая таким образом налоговая дискриминация приводит к тому, что *эффективные предприятия вынуждены содержать неэффективный сектор через систему сбора налогов и распределения дотаций*. Экономика "скопировала" для реального сектора правила, "живущие" обычно в социальной сфере. В итоге выделились те, кто создает распределяемую финансовую массу (предприятия-доноры), и ее нетто-потребители (предприятия-реципиенты). Закономерный результат: реципиенты настолько за последние годы к этому привыкли, что у них в решающий момент просто не оказалось стимулов для перехода в доноры<sup>12</sup>, что не могло не отразиться на мотивации руководителей и их поведении до и после событий августа 1998 года.

Если подвести итоги, то можно сказать, что лидеры конкурентных войн (квадрант 1) довольно прочно закрепились на новых рынках и заметно улучшили свое финансовое положение. Предприятия 2 квадранта тоже получили свою часть "общего пирога", но с некоторой потерей эффективности в октябре – ноябре. Более всех пострадали предприятия 3 и 4 квадрантов, оказавшиеся неготовыми для принятия оперативных решений и потерявшие время, утратив рынки и значительно ухудшив свое финансовое состояние.

**"Институциональные ловушки" и проблемы теории и практики управления<sup>13</sup>**

Анализ причин описанных выше процессов в очередной раз подтверждает существование в России стихийно сформировавшихся *неэффективных устойчивых норм*, так называемых *"институциональных ловушек"*<sup>14</sup>, позволяющих в конкурентной среде выживать нежизнеспособным производствам. Как результат – отсутствие у высших менеджеров многих промышленных предприятий стимулов к эффективному руководству, поскольку *вести эффективную деятельность в сложившихся условиях для них оказывается невыгодным*. В этом и заключается неэффективность сложившихся институтов, явившихся результатом приспособления реального сектора к государственным социально-экономическим экспериментам.

В итоге одни предприятия за период реформ были доведены до того, что оказались просто не в состоянии оперативно управлять производством. Другие же воспользовались предоставленным им шансом просто не захотели, отдав предпочтение своему прежнему статусу.

Многие объясняют основные мотивы, лежащие в основе управленческих решений российских менеджеров, которые были выявлены в ходе 6-ти лет исследований (с 1994 по 1999 гг.) деятельности нескольких десятков крупных и средних предприятий Западной Сибири<sup>15</sup>. Некоторые результаты сведены в таблицу (см. табл. 2.1), в которой основные стимулы и мотивы российских менеджеров сопоставляются с целевыми задачами, из которых исходит классическая теория корпоративных финансов, "радеющая" за улучшение состояния управляемого предприятия.

Список можно продолжить. Очевидный результат сопоставления – прямое противоречие между теорией и практикой. Этот феномен еще иногда называют русским менталитетом, российским подходом к руководству, другими терминами, идущими от некоей "особенности русской души". ***Важно то, что в любом случае за этим стоит иная мотивация руководителей, которая не способствует повышению эффективности реального сектора.*** А значит, ожидать, что в России начнется экономический подъем при таком подходе к руководству, было бы неправильным. Этот факт в значительной степени и помешал экономике реализовать потенциал роста, предоставленный девальвацией.

\* \* \*

Таким образом, экономический рост и импортозамещение в конце 1998 г. могли протекать с более высокими темпами. Но ***сложившаяся в России за годы реформ институциональная система привела к тому, что значительная часть реального сектора оказалась неспособной к оперативным действиям:*** одни "довели" предприятие до полной иммобильности, а другим статус "бедных и несчастных" сулит большее благополучие, чем прямые экономические выгоды от эффективной деятельности. В итоге многими было просто упущено время, антикризисные меры на предприятиях часто были сумбурными и непродуманными, а заплатило за все это опять население, которое в России стало традиционным "спонсором" подобных мероприятий.

Вряд ли произошедшее в 4-м квартале 1998 г. само по себе окажет судьбоносное влияние на российскую экономику. Это всего лишь один из эпизодов. Но он показателен и позволяет убедиться в том, что ***пока в России существуют условия, позволяющие функционировать неэффективным производствам, рассчитывать на долгосрочный экономический подъем не приходится.*** "Институциональные ловушки", помимо всего прочего, опасны еще и тем, что они "засасывают", подобно наркотику. Как показывает анализ, за 10 лет трансформаций в России реальный сектор оказался втянутым в них уже довольно глубоко.

Весь 1999 год предприятия собирали "дивиденды", "подаренные" девальвацией. Не происходило почти ничего для того, чтобы направить часть "нежданных" денежных притоков на модернизацию производства и реформу управления, чтобы хоть как-то приблизиться к иностранным производителям по реальному уровню конкурентоспособности. Реальный сектор действует в тех же условиях, в той же удобной, но неэффективной институциональной системе, которую себе создал. И если в ближайшее время не предпринимать каких-то решительных шагов для реформирования институтов, то дальнейшее развитие событий может повлечь гораздо более опасные проявления, чем те, которые мы сегодня наблюдаем.

## **Раздел 2. Аграрный строй: проблемы адаптации к рынку**

## Глава 6. Институциональные преобразования и изменение условий жизни населения в сельской местности России в 1991—1999 гг.

### Постановка проблемы

С момента развала Советского Союза большинство как отечественных, так и зарубежных обозревателей выражают общее мнение о том, что происходящие структурные изменения должны привести к созданию в нашей стране более эффективного сельскохозяйственного производства, ориентированного как на удовлетворение внутреннего спроса, так и на мировой рынок продовольствия и международную торговлю. Проблема состоит в том, как подобного рода изменения могут быть согласованы с историко-культурной традицией и социально-экономическим положением в современной России? Вполне естественно, что здесь и начинаются все расхождения.

Опыт показывает, что процесс раскрестьянивания российского села (1929 – 1990 гг.), равно как и сопровождавшая его практика создания индустриального аграрно-промышленного производства (1970 – 1990 гг.), не прошли совершенно бесследно. Напротив, они оказались надежным заслоном на пути приватизации и реформирования сельского хозяйства посредством разрушения колхозного строя и создания фермерских хозяйств (1991 – 1995 гг.). Поэтому в сложившемся к настоящему времени положении дел вряд ли правильно все сваливать на недееспособность реформаторов и ограниченность проводимых ими преобразований.

Одним из немногих результатов реформирования служит повсеместное возрождение крестьянского уклада.

Преобразования институциональной структуры в сельской местности России в переходный период (с 1991 г. по настоящее время) рассматриваются здесь в контексте сравнения с институциональной структурой предшествующего этапа (1929–1990 гг.) и институциональной структурой, адаптированной к рыночным отношениям и гражданскому обществу.

### Институциональная структура в сельской местности при командной экономике (1929 – 1990 гг.)

В наиболее обобщенном виде институциональная структура в сельской местности советской России представлена на рис. 6.1. Она характеризуется жесткой вертикалью централизации, доминированием монопольной производственной структуры (колхоза или совхоза) и полной зависимостью от нее местной власти и домохозяйств. Собственник земли в лице государства передавал всю землю колхозам и совхозам в вечное пользование. Осуществлялось это так последовательно, что даже приусадебные участки домохозяйств проходили по земельному балансу колхозов (совхозов). Застройка и планировка села, равно как инженерная и социальная инфраструктура, была прерогативой колхозно-совхозного строительства. Коллективное хозяйство, поддерживая полную занятость трудоспособного населения, было фактически единственным местом приложения труда в сельской местности. И хотя заработная плата сельских учителей, медиков и работников культуры финансировалась из бюджетов верхних уровней, их рабочие места (основные и оборотные фонды) были имуществом коллективных хозяйств. Парадоксально, но еще совсем недавно в сельской местности люди не знали, что такое плата за воду, коммунальные услуги и т.п.

Местная власть прежде всего заботилась о создании благоприятных условий хозяйственной деятельности в коллективном производстве. Традиционно в первую очередь от руководителя производства зависело, кто будет руководителем сельсовета. Справедливости ради следует отметить, что выборность последнего, хотя и носила формальный характер, но всегда сохранялась.

В существовавшей в тот период системе отношений от сельских домохозяйств требовалось выполнение пяти основных функций.

**Первая.** Все трудоспособные члены домохозяйств должны были в обязательном порядке участвовать в общественном производстве. Трудовая повинность была всеобщей и фактически сохранялась постоянно до последних дней советской власти.

**Вторая.** В домохозяйстве семья обеспечивала процесс воспроизводства населения и социализации подрастающего поколения. Высокая ценность человеческого капитала в семье привела к настолько тесной ее связи со школой, что, как показала практика 70-х годов по ликвидации неперспективных деревень, с закрытием школы начинался исход из нее основной части трудоспособного населения.

**Третья.** Домохозяйства и семьи в них рассматривались как агенты личного потребления. Поэтому земледовод и жилищное строительство осуществлялись по нормативам, рассчитанным на основании

достигнутого уровня общественных потребностей и потребления, и строго регламентировались. Различия допускались только с учетом национально-культурных особенностей союзных республик (грузинское село, литовское село и т.п.). При этом по умолчанию принималось допущение, что российское, украинское и белорусское село не имеют ярко выраженных особенностей, более склонны к восприятию всего "нового", а поэтому лучше других готовы к унификации и типовой застройке. Подобная практика вела к тому, что фактически весь новый жилой фонд вводился в строй морально устаревшим и слабо соответствующим современным потребностям и стандартам поведения сельского населения.



**Рис 6.1. Институциональная структура в сельской местности в советской России**

**Четвертая.** В связи с ограниченностью развития общественного производства сельским домохозяйствам в качестве рудиментарной деятельности иногда разрешалось, а иногда и вменялось вести **личное подсобное хозяйство** (ЛПХ) на приусадебном участке земли, средние размеры которого составляли примерно 0,25 га. При этом категория ЛПХ имела содержательный смысл, так как натуральные поступления с приусадебных участков в денежном выражении составляли в среднем 10–15% совокупных доходов сельской семьи.

**Пятая.** Все домохозяйства были так или иначе вовлечены в местную жизнь. Но осуществлялось это прежде всего посредством родственных и соседских отношений, а также через трудовой коллектив. По вполне понятным причинам ("кто платит, тот и заказывает музыку") местные органы власти были в таких делах скорее на подхвате, чем в качестве инициаторов, а неправительственные организации в лице различных институтов гражданского общества в селе были достаточно слабы.

### **Изменения институциональной структуры в переходный период (1991 – 1999 гг.)**

В литературе по вопросам земельной реформы и приватизации в сельском хозяйстве основное внимание уделяется: реорганизации крупных товарных производителей (колхозов и совхозов), которые были преобразованы сначала (1992 г.) в АО и ТОО, затем (1996 г.) в ООО, а теперь (1998–1999 гг.) стали повсеместно преобразовываться в сельские производственные кооперативы (СПК); диспаритету цен на сельхоз- и промышленную продукцию и сокращению финансовой поддержки АПК со стороны государства. Признавая

важность всех этих проблем, мы тем не менее считаем, что корректное понимание процессов социально-экономических преобразований в АПК и сельской местности возможно только с учетом изменений характера местного самоуправления, социальной роли и экономической значимости сельских домохозяйств и коллективных хозяйств, а также появлением новых хозяйственных субъектов. Другими словами, мы настаиваем на том, что корректное понимание процессов социально-экономических преобразований в АПК и сельской местности возможно только с учетом изменений, связанных с формированием новой институциональной структуры.

Институциональная структура, сложившаяся в сельской местности к настоящему времени, показана на рис. 6.2. Сравнение различий рис. 6.1 и 6.2 позволяет более полно и наглядно видеть основное направление и характер происходящих перемен. Для целей нашего анализа наиболее существенным является изменение позиций главных агентов действия, а именно: местных органов власти, домохозяйств и крупных товарных производителей. Эти изменения носят отнюдь не формальный характер. Более того, их значимость и глубина раскрываются во времени и имеют тенденцию к нарастанию.

В наиболее сложном и противоречивом положении в результате происходящих перемен оказались местные органы власти. С одной стороны, к ним постепенно шаг за шагом перешла вся полнота ответственности за планировку и застройку села, инженерную и социальную инфраструктуру, а также социальное обслуживание и организацию сельской общности. Короче, к ним по наследству перешло выполнение всех непроизводственных функций, выполнявшихся ранее коллективными предприятиями. С другой стороны, тогда как у коллективных предприятий была в свое время ограниченная материальная база для выполнения указанных функций, сельская администрация начала всем этим заниматься примерно с 1994 г., не имея никакой материальной и финансовой базы. Подобное положение дел сохраняется вот уже более пяти лет, и его решение на федеральном уровне не просматривается в сколько-нибудь обозримой перспективе. В этих условиях субъекты Федерации постепенно начинают брать инициативу в свои руки. Хорошим примером здесь может служить введение в Белгородской области единого продовольственного налога на сельхозпроизводителей (1996 г.), выплаты по которому служат основой финансирования расходов местных органов власти. Как результат, по нашим наблюдениям, в последние годы бюджетники в сельской местности этой области получают зарплату куда более регулярно, чем их коллеги в других регионах.

Весьма запутанным остается и вопрос о статусе органов самоуправления в сельской местности. Как известно, председателей сельсоветов сменили главы сельских администраций, которые по большей части являются назначенцами районного звена (Новгородская, Ростовская обл. и др.), реже выбираются законодательными органами районного звена (Тверская обл.) и совсем уже редко избираются населением (Липецкая обл., Ставропольский край и др.). Кроме того, в ряде субъектов Федерации местное самоуправление вообще свернуто (Калининградская обл., Республика Коми, Республика Удмуртия и др.). Вряд ли нужно доказывать, что зависимый глава администрации будет всегда отстаивать интересы селян только с оглядкой на свое районное начальство. И это справедливо, так как своя хорошая, а главное регулярная, по нашим временам, заработная плата, в конечном счете ему дороже и актуальнее вечных и трудноразрешимых проблем сельской жизни.





**Рис. 6.2. Институциональная структура в сельской местности современной России**

Переходя к сельскому домохозяйству, уместно отметить, что сегодня оно является центральным агентом организации не только местной жизни, но и всего сельскохозяйственного производства. При этом очень хочется сказать – *крестьянское хозяйство*, тем самым как бы открывая возможность протянуть историческую нить сравнения и доказательств из глубин жизни российской деревни, существовавшей до 1929 г. Конечно, курс на коллективизацию не изменил одномоментно крестьянского лица страны. Понятно, что такого рода процессы инерционны, и Россия еще долгое время была, а многие считают, что и сейчас остается крестьянской страной. Вместе с тем отождествление *сельского домохозяйства и крестьянского хозяйства* сегодня возможно лишь при одном условии, а именно, признания, казалось бы, вполне простого и очевидного факта: *крестьяне – все те, кто работает непосредственно на земле.*

Наблюдения процессов, происходящих в российской деревне, показывают, что сегодня многие наиболее успешные домохозяйства в социальном плане представлены учителями, врачами, работниками культуры, торговли и другими специалистами, причем не только аграрного профиля. Признав всех их крестьянами, мы как бы открываем путь оправдания сложившейся практики, когда учителя вынуждены "отдыхать" от насущных забот в школе, медперсонал – в поликлиниках и фельдшерских пунктах, и т.д. Вряд ли нужно доказывать, что все это отнюдь не безобидные вещи. Подобная практика еще отзовется сторицей на падении качества человеческого капитала всей возрастной структуры населения. Другими словами, сегодня в сельской местности (да и не только в ней) практически все домохозяйства делают именно то, что в более благоприятных условиях должны были бы делать только крестьянские хозяйства.

В любом случае, в 1998 г. примерно 14 млн. сельских домохозяйств с помощью городских садоводов произвели 57% общего объема сельскохозяйственной продукции. В 1992 г. доля произведенной ими продукции составляла 32%. За этот же период доля крупных товарных производителей сократилась с 67 до 41%. Разница в 1% в 1992 г. и 2% в 1998 г. принадлежит фермерству – вновь созданному аграрному производителю.

Эти успехи были достигнуты домохозяйствами путем резкого наращивания объемов тяжелого, неквалифицированного ручного труда и ограниченного использования техники, кормов, удобрений, а также услуг коллективных хозяйств. Поэтому отсутствуют какие-либо основания надеяться, что модернизация и дальнейший рост производства в них, равно как и создание устойчивой и конкурентоспособной системы сельскохозяйственного производства, возможны без дальнейшей более тесной кооперации с крупными хозяйствами и поддержки всей вертикали законодательной и исполнительной власти.

Вместе с тем в институциональном плане изменения так глубоки, что сегодня в сельской местности ни одно крупное агропромышленное предприятие не сможет встать на ноги без непосредственной договоренности и консенсуса с домохозяйствами. Самый краткий ответ на вопрос о причинах такого положения дел однозначен

– "растащат". При этом растащат – это не только и не в первую очередь разворуют. Это включает в себя и до основания полную "разборку" по имущественным и земельным паям, когда вновь реорганизовать или банкротить уже будет поздно и просто некого и нечего.

Глубинный смысл происходящих институциональных перемен состоит в том, что если ранее местная власть и домохозяйства были в полной зависимости от основной производственной единицы, оперировавшей на их территории, то сегодня крупные товаропроизводители целиком и полностью зависят от домохозяйств и в значительной степени от сельской администрации. Сегодня уже избрание председателя ООО или СПК зависит от главы сельской администрации, а требование раздачи земельных паев в натуре постоянно висит над руководителями производства как дамоклов меч. Кроме того, с появлением в селе других товаропроизводителей у домохозяйств появляется возможность выбора как мест приложения труда, так и сдачи в аренду своих земельных паев. "Причина на поверхности: за пользование 10-гектарным наделом земли Шеблаков (директор сельхозпредприятия "Русь" в Ставропольском крае – прим. автора) отдает ежегодно крестьянину 1300 килограммов зерна в виде арендной платы. Чурин (руководитель казачьего хозяйства "Нива" – прим. автора) и здешние фермеры – втрое больше". Селяне просто вынуждены искать лучшей доли, так как в среднем по стране, по нашим наблюдениям, сельхозпредприятия дают в качестве дивиденда около 5% зерна, собранного с арендуемой ими земли, тогда как фермеры до 30%. Кстати сказать, основные коллизии отношений крестьян и помещиков в крепостной России происходили вокруг десятины, т. е. 10%.

В целом, по нашим наблюдениям, трансформация ранее выделенных пяти функций сельских домохозяйств, а соответственно и экономического поведения селян, идет в следующем направлении.

**Первая.** Основная часть трудоспособного населения села, прежде всего практически все занятые в основном производстве, а также молодежь и женщины испытывают большие напряжения в сфере труда и его оплате. В общественном производстве их труд либо никому не нужен, либо "нужен", но без оплаты. Изменения характера выполняемых ролей и связанная с этим потеря статуса, как правило, ведут к *маргинализации* селян, которая имеет две крайние формы выражения: с одной стороны, растущая *полная самозанятость* экономически активного населения, а с другой – *люмпенизация* определенной части селян. Среди деклассированных, опустившихся людей, значительную долю составляют бывшие механизаторы (водители, комбайнеры и трактористы), которые, как оказалось, лишившись "стальных коней", ничего другого не могут и не хотят делать. В двух наблюдаемых селах, а именно в с. Латоново и Святцево, где положение в коллективных хозяйствах просто критическое, как полная самозанятость, так и *люмпенство* (дословно с немецкого – "лохмотья") составляют уже весьма заметные доли. "Надо видеть с каким остервенением разграблены бывшие совхозные постройки: зернотока, теплицы, животноводческие помещения... Проворовались, проели, профукали – остались без работы, на что жить? Теперь уже не стесняются воровать у соседа, чего в деревне с голодных годов не было".

Уместно обратить внимание и на тот факт, что с ростом самозанятости традиционное представление о трудовых ресурсах теряет свое познавательное значение. Напротив, все еще блуждающая на окраинах нашей социально-экономической науки категория "*человеческий капитал*" приобретает реальное содержание. Именно в терминах человеческого капитала намного легче и доступнее понять процессы, происходящие в последние годы в сферах труда и производства в сельской местности.

**Вторая.** В домохозяйстве семья продолжает обеспечивать процесс воспроизводства населения и социализацию подрастающего поколения. Однако резкое падение качества обучения в школе, обусловленное дополнительной занятостью учителей на личных подворьях, а также повышение затрат на школьное и тем более последующее обучение ведут к тому, что в селах появляются дети, прекращающие учебу или формально числящиеся в школе. Сегодня в нормальных семьях расходы на обучение детей уже идут отдельной строкой семейного бюджета. Под эти затраты во многих домохозяйствах целевым назначением выращивается скот, реализуются мясо, молоко, яйца и другая продукция.

**Третья.** Сельские подворья и семьи в них из агентов личного потребления повсеместно трансформируются в мелкотоварные хозяйства. Поэтому проблемы доступности земли (прежде всего ее аренда), а также строительства, реконструкции и модернизации жилья и подворий становятся все более актуальными в сельской местности. Совершенно не случайно во многих районах сельской местности нашей страны в последние годы наблюдается самый настоящий бум индивидуального жилищного строительства. Как отмечалось в одной из редких публикаций по данному вопросу, нескончаемая лента новых домов из красного кирпича протянулась через широкие просторы Краснодарского края. Близкая к этой картина наблюдается в Белгородской, Орловской, Ростовской, Саратовской и других областях. Думается, что о проблемах этого реального, а не идеологического "красного пояса" должна бы болеть голова у руководителей всех ветвей и уровней власти.

В изменившихся условиях домохозяйства инвестируют средства прежде всего в морально устаревшую жилищную и хозяйственную застройку, ограничивающую возможности выполнения ими новых функций. И об этом "красном поясе", казалось бы, надо думать федеральным властям и принимать в расчет его появление.

**Четвертая.** В связи с превращением сельских подворий в мелкотоварные хозяйства категория "личное подсобное хозяйство" (ЛПХ) практически утратила смысл применительно к положению дел в сельской местности. Если ранее, как отмечалось выше, эта категория имела содержательный смысл, так как поступления с приусадебных участков составляли в среднем 10–15% доходов сельской семьи, то сегодня даже по официальным данным натуральное потребление продуктов питания из ЛПХ составляет в сельской местности более 75% общих расходов семей на питание. Более того, повышение доходов сельских подворий во многих случаях не только приостановило (компенсировало) падение уровня жизни, обусловленного падением трудовых доходов, но и способствовало заметному росту семейного благосостояния. Поэтому сегодня, на наш взгляд, правильно говорить именно о домохозяйстве или сельском подворье, но никак не о ЛПХ.

С учетом сказанного отказ Совета Федерации поддержать принятый Думой Закон "О личном подсобном хозяйстве" (1998 г.) следует рассматривать как шаг в правильном направлении. Сегодня российское село нуждается в законодательном акте, закрепляющем и институционализирующем новый статус домохозяйств как владельцев земли и весьма важных производителей сельскохозяйственной продукции, товаров и услуг в сельской местности. В содержательном плане такой акт в известном смысле может быть близок к принятому Конгрессом США в 1862 г. "The Homestead Act"

**Пятая.** Все домохозяйства продолжают быть так или иначе вовлеченными в местную жизнь. Причем их взаимосвязь и взаимозависимость от местных органов власти существенно возросли. Этому способствует ряд факторов. Среди них в первую очередь следует отметить тот факт, что сельская администрация является на сегодня основным арендодателем земли для домохозяйств; вся инженерная и социальная инфраструктура так или иначе оказывается связанной с деятельностью сельской администрации; социальное расслоение (прежде всего люмпенизация) ведет к повышению девиации, а значит, и необходимости поиска средств личной и хозяйственной безопасности в общественном секторе и т.д. Так, один из наиболее распространенных мотивов заметного сокращения числа птицы в подворьях с. Святцево связан с участвовавшим в ее воровством.

Наконец, последняя по списку, но не последняя по значению, новая – **шестая** функция, связана с изменением характера земельных отношений и местом домохозяйств в этом процессе. Конечно, сегодня в земельных отношениях существует ужасная сумятица и неразбериха. Вместе с тем все это с полным основанием можно охарактеризовать как "лиха беда начало". От традиционного приусадебного участка домохозяйства медленно, но неуклонно движутся не только к более полному контролю над своими земельными паями, все еще находящимися в пользовании крупных хозяйств, но и к фактическому наращиванию используемой земли. По нашим данным, в трех ежегодно обследуемых селах средний размер земли, обрабатываемой домохозяйством, составлял в 1997 г. 1 га, а в текущем (1999) году в с. Святцево, в связи с полным развалом производства в коллективном хозяйстве, каждой семье выделено дополнительно 2 га земли под сенокосы; в с. Латоново уже около 40% домохозяйств передали свои паи из коллективного в фермерские хозяйства и т.д. Вполне естественно, что столь глубокие изменения требуют как новой (и все еще отсутствующей) законодательной базы, так и просто времени для осмысления всеми участниками земельных отношений новых реалий.

Несмотря на все трудности переходного периода, крупные сельскохозяйственные производители продолжают существовать. Правда, в 1998–1999 гг. около 90% их были убыточными, но известны примеры, хотя и довольно редкие, благополучия и даже процветания. В любом случае в институциональном плане положение крупных производителей существенно изменилось. Во-первых, по многим показателям хозяйственной деятельности они уже не монополисты. Во-вторых, они перестали быть основой социальной жизни и быта в сельской местности. И, в-третьих, что, возможно, самое главное, из землевладельцев они превратились в землепользователей. Конечно, сегодня у всех у них, как говорится, "забот полон рот". Поэтому общественному сознанию все еще довольно сложно понять, что на пути возрождения крупных коллективных сельхозпроизводителей последнее обстоятельство, возможно, самая большая и труднопреодолимая проблема.

Фактически коллективные хозяйства загнаны в безвыходное положение. Законодатель, изменив отношения собственности, оставил неизменными трудовые отношения. Мотивация данного шага загадочна: то ли законодатель по простоте душевной, как неопытная девушка, полагал, что все рассосется само собой, либо он действовал с умыслом, как матерый охотник, полагая, что из такой западни живым еще никто не выбирался. В любом случае коллективные производители оказались в ситуации, когда, с одной стороны, все участники производства – партнеры, сдавшие свои имущественные и земельные паи с мотивацией на получение определенной доли в доходах и прибыли по результатам годовой деятельности товарищества (общества). Естественно, отнюдь не простая мысль о необходимости изменений трудовых отношений от начальников и подчиненных к отношениям равных или старших и младших партнеров никем не ставилась и не обсуждалась. В результате, сдав свои паи сегодня вечером и став партнерами, все члены товарищества на следующее утро пришли на работу как наемные рабочие, с совершенно другой мотивацией, а именно желанием получить в ближайшие две недели как можно более высокую заработную плату. И когда некоторое время спустя все поняли, что их роли и статусы фактически остались неизменными, а по итогам года грядут одни убытки,

внутренний зов самосохранения: "Забрать свое, пока еще что-то можно взять", – стал доминантой всей мотивации партнеров–наемных работников. Потребовалось всего несколько лет и всем стало ясно, что во многих хозяйствах уже и брать нечего. Кстати сказать, совершенно несправедливо упрекать при этом селян в их темноте, хитрости или корысти. Напротив, здесь просматривается мотивация предельного рационализма. Точно так всегда и везде ведут себя вкладчики банков, когда узнают, что тот, кому они доверили деньги, банкрот или близок к такому пикантному положению. Приходится только удивляться живучести и богатству коллективных хозяйств, в которых, несмотря на все происходящее, еще что-то есть, что-то делается и производится. В кризисную осень 1998 г. можно было наблюдать, как при несопоставимо меньшем, одноразовом давлении буквально рассыпались и прекратили существование гигантские мертворожденные финансовые структуры пореформенного периода.

Кроме того, полезно обратить внимание и на тот факт, что в советский период крупные товарные производители были частью государственной системы, в которой им четко прописывались обязанности, связанные с производством продукции и сдачей ее в "закрома родины". Хорошо или плохо, но под выполнение этих задач они имели соответствующее материально-техническое и финансовое обеспечение.

В противоположность этому вновь созданные по результатам реорганизации товаропроизводители всех организационно-правовых форм свободны от прежних обязательств перед государством. Вполне естественно, что последнее также хотело бы быть свободным от своих старых обязательств перед ними. Опыт показывает, что все здесь далеко не так просто. А возлагаемые на рыночное саморегулирование надежды оказываются призрачными.

Селяне могут услышать, но им просто невозможно понять и принять на свой счет постоянно муссируемый в структурах власти и СМИ риторический вопрос: "Кто накормит страну?" Они вполне разумно полагают, что кормить страну за бесплатно в современных условиях им нет никакого резона. Поэтому они заняты тем, что кормят самих себя, своих родных и близких. А для того, чтобы иметь более благоприятные условия потребления и инвестирования в собственное хозяйство, кое-что реализуют на так называемом колхозном рынке за наличный расчет или посредством бартера. Причем подобным образом ведут себя как домохозяйства и фермеры, так и крупные товаропроизводители. Уже много лет в сельской местности банковские операции скорее исключение, чем норма.

Иначе и не может быть, если учесть, что банковские счета большей части крупных товаропроизводителей блокированы за просроченные платежи, а фермеры и домохозяйства вообще оказались частью неформальной экономики. И если домохозяйства как бы всегда были за рамками хозяйственных отношений, характерных для юридических лиц, то фермеров туда выбросили в 1996–1997 гг. в порядке более полного соответствия их статуса требованиям нового Гражданского Кодекса, введенного в действие в 1995 г., а также в стремлении к упрощению их отчетности путем повсеместного перевода фермеров в категорию предпринимателей без образования юридического лица. Как результат, многие из них, а именно те, кто действительно видит себя в аграрном бизнесе, вынуждены создавать ООО и СПК с целью получения доступа к такой малости, как расчетный счет в банке.

Справедливости ради следует отметить, что, несмотря на всю строгость критики фермерства и фермерского движения, которую можно встретить в печати, фермерство в рассматриваемый переходный период все же состоялось и отстояло свое право на существование как в экономическом, так и социальном отношении. Конечно, сегодня это скорее большой клуб, чем социальный слой, но вряд ли правильно винить в этом фермеров или говорить о том, что российский селянин не может и не желает быть фермером. Скорее, ответственность за подобное положение дел лежит, прежде всего, на законодательной и исполнительной власти федерального уровня.

Вызванное к жизни решениями конца 80-х годов фермерство к 1994 г. составило около 270 тыс. чел. К 1996 г. его численность еще продолжала медленно расти (280,1 тыс.). Однако, как показала жизнь, это был предел возможностей в данных условиях, и в 1998 г. численность фермеров составила 274 тыс. В результате к настоящему времени фермеры обрабатывают около 12 млн. га (6%) пашни и производят, как уже отмечалось ранее, примерно 2% общего объема сельхозпродукции. К сожалению, эти 2% "фермерского урожая" и стали притчей при любом упоминании фермерства. Понятно, что этот вклад далек от весомости, но он не сопоставим с социальной значимостью фермерства в современном российском селе. Сегодня уже трудно найти село, где фермеров огульно ругают, как это было в начале 90-х годов. Им скорее по-хорошему завидуют и благодарят за создаваемые ими рабочие места, оказываемые услуги по реализации сельхозпродукции, а главное за более высокое, по сравнению с коллективными хозяйствами, вознаграждение в счет арендуемой земли.

Наши наблюдения показывают, что сегодня около 8,4 млн. сельских домохозяйств (60%) ведут устойчивое мелкотоварное хозяйство. При этом примерно половина из них, а именно 4,2 млн. домохозяйств, производят основную часть сельхозпродукции на продажу. Фактически это и есть массовое фермерство, или, по крайней мере, его стратегический резерв. Имеется, однако, ряд весьма важных обстоятельств сохраняющейся

малочисленности фермерства и трудностей, связанных с его становлением. Среди них в первую очередь следует указать:

- общую неблагоприятную экономическую конъюнктуру, связанную с продолжительным отсутствием социально-экономической стабильности и высокой степенью риска хозяйственной деятельности;
- отсутствие рыночной инфраструктуры, банковского кредита и механизмов поддержки малого бизнеса;
- трудности, связанные с системой налогообложения, и мифы о его высоком уровне;
- сохранение постоянной связи с коллективным хозяйством, открывающее доступ к использованию его ресурсов (прежде всего техники) и существенно снижающее степень повседневного риска;
- неформальная экономика имеет свои преимущества и недостатки, и сельские жители очень хорошо знают все это.

Именно поэтому в конкретных условиях сельской жизни как фермеры, так и представители многих домохозяйств на поверхности видят между собой только одну разницу: одни из них фермеры, а другие "колхозники". Правда, при более внимательном подходе фермеры отмечают ценность своей свободы и признают, что за нее стоит платить и рисковать. "Колхозники" же в свою очередь отмечают, что им не надо рисковать и думать о технике и горючем, а за это тоже надо платить.

Конечно, было бы большим грехом не замечать или рассматривать возрождение крестьянского уклада в многострадальной, ранее раскрестянной российской деревне как негативный процесс. В переходный период у сельских жителей практически не было выбора в этом отношении. Все, кто хотел выжить, фактически были вынуждены, как отмечалось выше, встать на путь превращения потребительского домохозяйства в мелкотоварного производителя. Правящие круги избежали опасного социального конфликта благодаря тому, что в этот процесс оказались включенными не только все сельские жители, но и значительная часть городского населения, имеющая с селом тесные кровнородственные связи или покупающая на городском рынке более дешевые, чем в розничной сети, продукты питания. Ценой, которую сегодня общество платит за достигнутый таким путем социальный мир, является резкое падение эффективности сельского хозяйства, обусловленное падением объемов производства в крупных хозяйствах и ростом доли мелкотоварного сектора в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции. Одно из следствий данных процессов – превращение страны в гигантского импортера продовольствия.

Между тем хорошо известно, что в реструктурированных экономиках наших бывших братьев по социализму мелкотоварное сельскохозяйственное производство является наиболее слабым звеном. И если для сильных экономик Польши и Чехии подобная ситуация служит, хотя и большой, но сравнительно терпимой головной болью, то для более слабых экономик Болгарии, Венгрии и Румынии сохранение подобного положения дел может иметь летальные последствия. И совсем не случайно эти страны так преданно следовали в фарватере политики стран НАТО на Балканах весной 1999 г. Финансовые вложения ЕС и США в модернизацию их сельского хозяйства – единственная надежда и спасение правящих там демократических режимов.

Для нас было бы верхом наивности полагаться в данном вопросе на крупные внешние вливания. Во-первых, таких средств, которые нужны на реструктуризацию нашего совершенно запущенного сельского хозяйства, ни у кого действительно нет, во-вторых, западные инвесторы прекрасно понимают, что, поднимая наше гигантское сельское хозяйство, они растянут себе конкурентов на мировых рынках, и, в-третьих, поднимая наше производство, они должны будут уйти с огромного рынка продовольствия, который еще совсем недавно был завоеван с таким трудом.

### **Современная институциональная структура села**

Предполагаемые трансформации институциональной структуры в сельской местности приведены на рис. 6.3. Два момента здесь являются центральными – создание инфраструктуры рынка и формирование новых гражданских институтов. Решение как той, так и другой задачи связано с огромными трудностями. Без инфраструктуры рынка домохозяйства никогда не смогут стать полноправными экономическими агентами, а крупные производители и фермеры – решить задачи сбыта, хранения и переработки продукции. Собственно, всего того, к чему и в прошлое время они не были готовы. Еще и сегодня руководители многих хозяйств говорят, что они могут произвести куда больше продукции. Все, однако, упирается в ее реализацию и связанную с ней компенсацию затрат.

Улучшение же условий жизни населения, а главное, повышение степени его социальной защищенности непосредственно связаны не только с подъемом производства, но и с деятельностью некоммерческих, неправительственных организаций – модераторов взаимоотношений домохозяйств и органов местной власти, домохозяйств и агробизнеса, а также домохозяйств между собой.

Вместе с тем вопросы формирования инфраструктуры рынка, на наш взгляд, достаточно полно и последовательно уже раскрыты в литературе. В то же время вопросы формирования гражданского общества в сельской местности фактически еще и не поднимались. Тем не менее решение этой задачи более чем актуально.

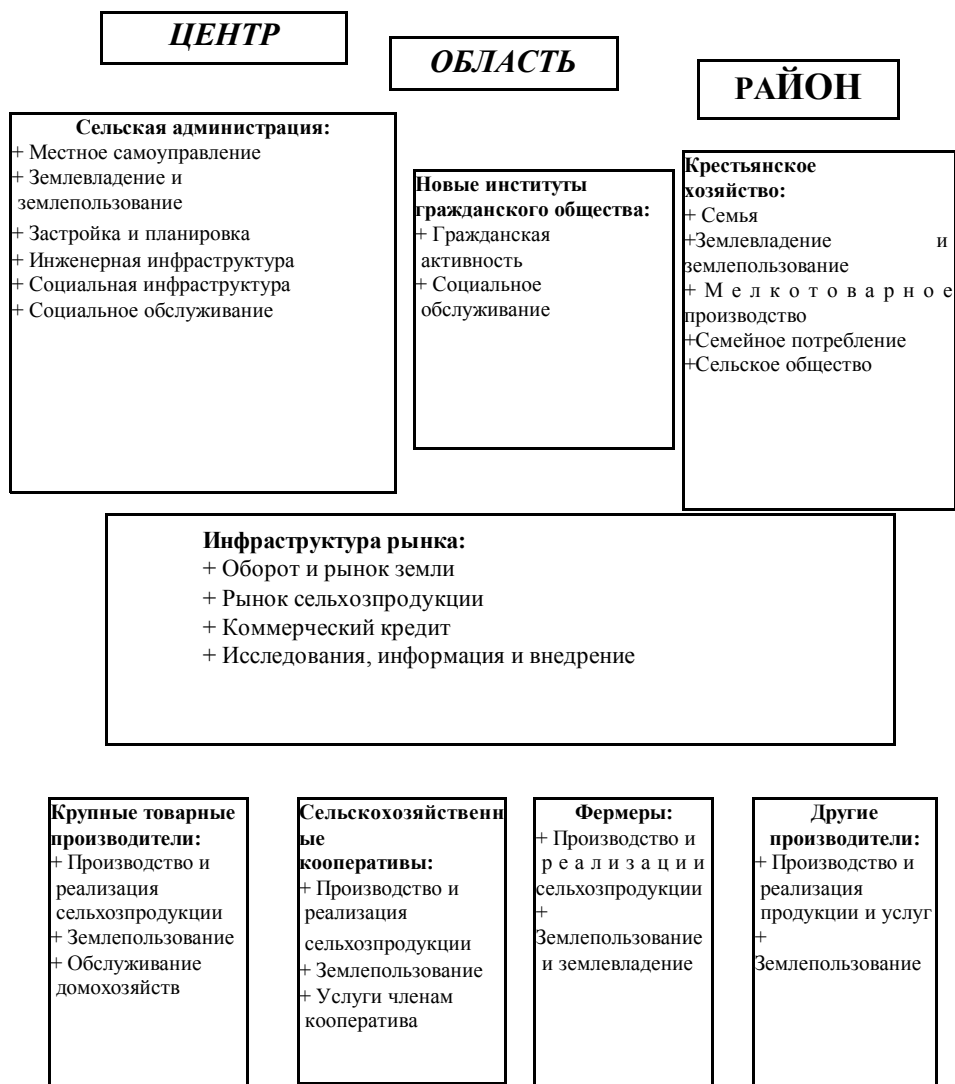
В связи с ограниченностью объема данного раздела, мы постараемся раскрыть ее значимость на одном конкретном примере.

Примерно с 1988 г. наш коллектив постоянно работает в сельской местности. В течение всего этого периода мы никогда не отмечали присутствия там продовольственной гуманитарной помощи. Указанное обстоятельство характерно как для домохозяйств и населения, так и для сетей общественного обслуживания. Конечно, можно предположить, что продовольственная помощь на селе так же актуальна, как дрова в лесу. Сеем, однако, утверждать, что суждения такого рода весьма далеки от реального положения дел.

Расслоение сельского общества, обусловленное влиянием последствий земельной реформы и приватизации, хотя и заметно ниже, чем в городе, тем не менее весьма и весьма существенно. Так, если в целом по стране в 1997 г. децильный коэффициент дифференциации душевых доходов составлял 13,2 раза, то в городе, по нашим расчетам, он составлял примерно 18,4, а в селе 8 раз.

Вместе с тем было бы вряд ли корректно делать вывод, что на селе именно беднейшие семьи и только они нуждаются в продовольственной помощи. Дело в том, что российское село уже давно перешло на натуральное потребление. В среднем питание в сельской местности, хотя и однообразное, но качественнее, чем в городе. Поэтому вопрос о продовольственной помощи на селе имеет две самостоятельные составляющие: *первая* из них связана со сбалансированностью питания, а *вторая* – с постоянным недоеданием, близким к голоданию. Социальное содержание указанных составляющих имеет существенные различия, что, безусловно, должно находить отражение и в характере организации и доступности продовольственной помощи.

Отмеченная ранее в качестве первой составляющей проблема сбалансированности питания может рассматриваться именно как **семейная**. Естественно, что она характерна для семей с низким человеческим капиталом, обеспечивающих себя в лучшем случае огородной продукцией, т.е. углеводами. Низкий уровень пенсионного обеспечения, особенно после 17 августа 1998 г., сделал для таких семей практически недоступными не только продукты, содержащие белок и животный жир, но и растительные жиры и сахар. Поэтому целевой ряд продовольственных продуктов по линии гуманитарной помощи для таких семей может иметь следующий вид: мясо (рыба), животное, растительное масло, маргарин, сахар, крупы и макаронные изделия. Характерные высказывания в семьях, действительно нуждаю-



### ***Рис. 6.3. Институциональная структура в сельской местности пореформенной России***

щихся в продовольственной помощи: "Косточку или кусочек мяса еще когда-никогда, а запах колбасы мы уже давно забыли" или "Теперь вот не только масла, но и маргарина уже нельзя купить", или "В магазине все есть, но мы только смотрим".

Другая составляющая этой проблемы: *отдельные категории сельского населения*. Здесь в первую очередь следует выделить детей младшего возраста, школьников, престарелых в домах ветеранов, пациентов больниц и растущее сельское люмпенство. Оказывать продовольственную помощь по линии семьи и домохозяйства всем этим категориям совершенно неэффективно. Здесь более актуальна ее организация в сетях общественного обслуживания. Например, дети дошкольного возраста довольно часто голодают или едят нерегулярно даже в относительно благополучных семьях в связи с занятостью или продолжительным отсутствием родителей в течение дня. В то же время детские садики пустуют и закрываются. Так, уже несколько лет закрыт детский садик в с. Латоново (Ростовской обл.), в с. Святцево (Тверской обл.), в текущем году в садике 4 ребенка, в с. Венгеровка в садике 6 детей. При этом все помещения детских садов во всех селах – это фундаментальные кирпичные постройки со всеми удобствами. Во всех селах масса ребят дошкольного возраста. Оплата за посещение садика составляет 80–90 руб. в месяц за одного ребенка. В сельских семьях таких свободных денег, как правило, нет. А с ростом самозанятости родители повсеместно стали оставлять детей дома. С другой стороны, садики, будучи переданными в систему образования, лишены всякой материальной и продовольственной поддержки сельхозпроизводителей. Между тем 60–70% оплаты за садик составляют расходы на питание, которые уже и так сведены к минимуму. Опросы показывают, что именно 25–35 руб. многие родители были бы готовы платить за садик. Оказывая продовольственную помощь детскому садiku, можно решить целый комплекс социальных и гуманитарных проблем. Среди которых не только регулярное питание и здоровье детей, но и их безопасность и воспитание, и что особенно важно – дошкольная подготовка, которая практически исключена в основной массе сельских семей. К тому же разрушение системы дошкольного воспитания будет иметь тяжелые последствия для качества человеческого капитала подрастающих поколений россиян.

Все вышесказанное имеет непосредственное отношение к организации школьного питания, питания людей, находящихся на больничных койках и в домах престарелых.

Особый момент составляют проблемы питания растущего числа сельских люмпенов. Люмпен имеет прежде всего мужское лицо. Понятно, что если в семье начинает пить и жена, то разворачивается полная драма. О тяжелом положении детей в таких семьях уже много сказано. Люмпен молодеет и становится все более агрессивным. Достаточно еще раз отметить, что одним из основных мотивов сокращения птицы в домохозяйствах с. Святцево в 1998–1999 гг. было ее воровство. Конкретно в данном случае следует говорить именно о питании, а не о продовольственной помощи, так как, по известным причинам, все будет пропито.

Следует отметить, что в сельской местности столовые, как правило, продолжают оставаться на балансе сельхозпроизводителей. Других форм общественного питания там просто нет. Питание в таких столовых носит ограниченный характер и предназначено главным образом для механизаторов. Кооперация этих структур с благотворительными организациями для раздачи бесплатных обедов могла бы внести заметное улучшение в социальный климат в сельской местности. Надо сказать, что, по нашим расчетам, доля нуждающихся в такого рода помощи составляет около 5% сельского населения.

Наконец, одна из огромных проблем российской сельской местности – практически полное отсутствие неправительственных организаций и других новых институтов гражданского общества. Поэтому в качестве контрагента здесь отсутствует какой-либо выбор и все упирается в сельскую администрацию. Правда, в последние годы в сельской местности почти повсеместно выполнена огромная работа по формированию структур социальной работы. Не исключено, что в этой среде растут потенциальные волонтеры социальной защиты и помощи нуждающимся селянам. Более того, мы считаем, что при наличии на селе неправительственных организаций гуманитарного профиля вопрос о зарубежной продовольственной помощи здесь вообще бы не стоял. В российском селе есть масса излишков продовольственной продукции и есть глубокое сочувствие и сострадание к невинно обездоленным, прежде всего, старикам и детям. В то же время полностью отсутствует механизм формального перераспределения излишков продуктов питания. Нельзя сказать, что продовольствие здесь абсолютно не перераспределяется. Напротив, этот процесс фиксируется совершенно четко и зримо, но только в рамках родственных и соседских связей. Именно для создания формальных механизмов перераспределения продуктов питания так важно присутствие новых институтов гражданского общества данного профиля на селе. Подобное положение дел характерно для широкого круга удовлетворения социальных потребностей сельского населения.

Последний момент, на который в данном контексте уместно обратить внимание, связан с влиянием западной гуманитарной помощи на рынок продовольствия. В опросе этого (1999) года во всех селах, не только заготовители мяса, но и респонденты отмечали влияние продаж свинины из фондов гуманитарной помощи на рынках крупных городов (особенно Москвы и Подмосковья) и на сужение возможностей реализации свинины сельскими производителями. В Белгородской и Тверской областях это привело фактически к сворачиванию закупок свинины местными посредниками. Здесь, как гласит мудрость: "Имеющий уши да услышит". Приведенный пример показывает, что отсутствие институтов гражданского общества – не только социальная проблема или проблема слабого развития непромышленной сферы, ее нерешенность имеет четкие

негативные последствия как для сферы производства, так и для всей вновь формирующейся институциональной структуры.

В целом можно сказать, что даже чисто внешне на уровне агентов и организационных структур институциональный ландшафт в сельской местности России претерпел весьма заметные изменения в 1991–1999 гг. Естественно, что подобного рода институциональные трансформации могли осуществляться только параллельно и под воздействием изменения норм и нормативного регулирования, а также мотивации различных агентов экономических отношений. Совершенно ясно при этом, что в рассматриваемый период времени на селе, как и в экономике всей страны, получили широкое распространение различного рода институциональные ловушки и псевдорыночные формы, которые заслуживают специального рассмотрения.



## Глава 7. Псевдорыночные формы отношений в аграрном секторе России

**О**смысление происходящих в России в 90-е годы экономических процессов подводит к выводу, что новое общество, во всяком случае, его сложившийся переходный вариант, создается исключительно по принципу недиалектического, вульгарного отрицания прежней, плановой экономики во всех её сущностных характеристиках. Даже те позитивные черты планового хозяйства, которые впитывали в себя по мере совершенствования смешанные экономики развитых стран, в ходе российских переходных преобразований оказались полностью утраченными, а государство как необходимый внешний регулятор экономики потеряло всё свое значение, освободив место призрачному рыночному саморегулированию в условиях отсутствия самого отлаженного рыночного механизма. Таким образом, если плановую экономику в России, учитывая её огромное влияние на жизнь нескольких поколений советских людей, можно рассматривать как грандиозную утопию, реализованную на практике, то процесс перехода к рыночной экономике принял в России характер антиутопии как ее прямого антипода, что не всегда означало появление большого созидательного смысла в идущих экономических процессах. Чаще всего происходит всего лишь разрушение прежних форм, их деградация или видоизменения в связи с новыми идеологическими установками. Анализ проявления этой антиутопии и её результатов в аграрном секторе России и является предметом данного раздела.

### Предпосылки возникновения псевдорыночных отношений

Сформировавшийся в России к концу 90-х годов тип экономики можно охарактеризовать как псевдорыночный, лжерыночный во многих своих проявлениях. Переход от господствовавшей в течение долгих десятилетий плановой экономики к рыночной в России не мог не быть длительным, тяжелым, сложным, противоречивым, однако в силу ряда объективных и субъективных обстоятельств экономические процессы пошли в искаженном направлении, порождая множество псевдорыночных, формально похожих на рыночные, но реально отличающихся от них по своему глубинному содержанию форм отношений, способных в своем дальнейшем развитии привести к загниванию экономики, её деградации и экономической катастрофе с трудно предсказуемыми последствиями.

Не стал исключением в этом опасном процессе и аграрный сектор, который, как известно, по своей природе и не может быть полностью организованным на чисто рыночных началах по причине сильной зависимости как от естественных, природных, так и от экономических факторов – низкой ценовой эластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию, высокой иммобильности используемых ресурсов, устойчивого ценового диспаритета, непреодолимой нестабильности фермерских доходов. Однако эта "естественная нерыночность" аграрного сектора, до сих пор являющаяся объектом острейших дискуссий как на Западе, так и в России, была дополнена рядом других обстоятельств, что и привело к возникновению и развитию различных лжерыночных форм.

Среди этих обстоятельств следует отметить прежде всего следующие.

1. Отсутствие достаточных четких теоретических представлений о процессе трансформации плановых форм аграрного сектора, глубоко укоренившихся в хозяйствовании и сознании людей за многие десятилетия советского периода, о направленности, ходе, промежуточных этапах, проблемах и противоречиях этого процесса и, наконец, о его конечных результатах, т.е. новой структуре отношений собственности, характере земельного оборота, конкретных формах ведения сельскохозяйственного производства, которые, будучи рыночными, учитывали бы и историческую, социальную, многонациональную специфику России.

Западная аграрная экономическая теория, многообразный опыт работы аграрных реформ в других странах, имеющаяся практика преобразований данного сектора экономики в постсоциалистической Европе, даже собственный российский опыт столыпинской реформы начала века все-таки не давали достаточных теоретических предпосылок для быстрого, относительно бесконфликтного и минимизирующего практические ошибки продвижения вперед. Механическое перенесение утверждений западной экономической теории на неподготовленную российскую почву, в область аграрной политики приводило к формальным преобразованиям именно псевдорыночного характера. Например, чрезмерное увлечение отечественных реформаторов опытом деятельности семейных ферм на Западе, которые стали рассматриваться как идеал хозяйствования при игнорировании многих практических моментов их жизнедеятельности (в частности, хорошо продуманной системы их государственной поддержки), в отрыве от российских реалий и проблем привело к серьезным просчетам и насаждению множества по сути мертворожденных хозяйств, обреченных на быструю естественную экономическую смерть.

2. Наличие серьезного сопротивления действительным реформам в среде многочисленной и многоопытной аграрной бюрократии, которая сразу почувствовала в них угрозу своим экономическим интересам. Однако именно эти люди в большинстве своем и оказались "проводниками" аграрных преобразований, извращая их подлинное содержание, способствуя созданию внешне новых, но по существу лжерыночных форм. Реформаторы так и не смогли обеспечить прилив в сферу аграрного управления критической массы работников с новым мышлением и интересами.

3. Слабая, несистемная, постоянно отстающая от требований времени законодательная база аграрных преобразований, которая, с одной стороны, должна была обеспечить плавное, поэтапное, цивилизованное продвижение в сторону рыночных преобразований, а с другой, противостоять возможным массовым злоупотреблениям и извращением сути проводимой политики, которыми всегда потенциально чреваты трансформационные процессы. Законодательная власть России с самого начала оказалась полярно разделенной на непримиримые, антагонистические группировки, не склонные к серьезным политическим компромиссам в процессе законотворчества. В результате этого принятие ряда прогрессивных законов просто блокировалось, создавая почву для формальных преобразований, подменяющих собой необходимый реальный процесс. Российское сельское хозяйство за все годы так и не получило даже такого основополагающего законодательного документа, как рыночный Земельный кодекс – основу нормальных земельных отношений.

4. Неэффективное, слабое государство, фактически устранившееся от контроля за экономическими процессами в аграрном секторе и соблюдением принятых законов. Опыт успешных аграрных реформ, в какой бы стране они ни проводились, однозначно показывает, что только сильная, эффективная, жесткая государственная власть способна обеспечить действительный успех реформ, не затягивать их во времени, минимизировать их возможные отрицательные издержки, препятствовать всевозможным злоупотреблениям. В России, однако, естественный крах командно-бюрократической экономики, к сожалению, спровоцировал в сознании реформаторов сильную аллергию как на само существование государственного сектора вообще, так и на любое вмешательство государства в экономику, усиленную чрезвычайно модными в этой среде идеями монетаризма. В результате игнорировалась реальная практика развитых стран, в которых именно этот сектор в силу специфики сельскохозяйственного производства является самым регулируемым, несмотря на ведущиеся на Западе теоретические споры.

Скатывание экономической политики в сторону псевдопреобразований в сельском хозяйстве было усилено резким сокращением финансовой поддержки этого сектора по всем направлениям, бурным ростом коррумпированности государственных чиновников и нарастающей криминализацией экономики, которая стала характеристикой и для аграрной экономики.

5. Непродуманная и обвальная либерализация внешней торговли, проявившаяся, в частности, в бесконтрольном ввозе в страну дешевой сельскохозяйственной продукции из-за рубежа, часто субсидируемой другими государствами, т.е. по существу носившем демпинговый характер и разрушавшем отечественное аграрное производство, и без того находящееся в тяжелейшем положении. В условиях подобной товарной интервенции все намеченные преобразования могли носить только формальный характер и заранее были обречены на неудачу. Мировой опыт показывает, что создание новых форм производства на начальном этапе обязательно должно сопровождаться элементами протекционизма во внешней торговле применительно к продукции этих отраслей.

Таким образом, появление и развитие лжерыночных форм отношений в аграрном секторе России было обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. Возникает вопрос: могла ли Россия в принципе избежать возникновения псевдорыночных отношений в сельском хозяйстве? На наш взгляд, полностью нет. Любые серьезные преобразования из-за неизбежного столкновения различных социальных интересов, как правило, сопровождаются появлением наряду с радикально новыми по содержанию, формально новых, а по существу старых или искаженных форм отношений. Однако в России лжерыночные формы отношений в аграрном секторе, в силу неверной ориентации экономической политики, многочисленных ошибок и просчетов приобрели огромный размах, по сути дела подменив реальные рыночные процессы.

### **Конкретные формы псевдорыночных отношений в аграрной сфере**

Обратимся к конкретному анализу лжерыночных форм отношений в аграрном секторе, явившихся закономерным порождением соответствующей экономической политики.

В первую очередь речь идет об особенностях сложившейся собственности на основные сельскохозяйственные земли. Логически незавершенный и непоследовательный процесс приватизации земли привел к формированию псевдочастной земельной собственности как глубинной основы всех других деформаций в сельском хозяйстве.

Цивилизованная частная земельная собственность предполагает полные гарантии собственнику ее сохранности и защиты, использования и распоряжения, получения доходов от нее, но в то же время возлагает на него определенную ответственность, связанную с действующим в той или иной стране конкретным

институтом обременения собственности, т.е. установленными правилами ее использования в интересах экономики в целом.

Для сложившихся в России отношений аграрной земельной собственности характерны следующие черты:

**1. Чрезвычайно запутанное многообразие титулов прав на землю**, а именно: собственность, пожизненное наследуемое владение, постоянное (бессрочное) пользование, временное (срочное) пользование, аренда, что в сочетании с многочисленными формами (индивидуальная, общая долевая, общая совместная физических и юридических лиц, федеральная, субъектов Федерации, муниципальная) делает очень неопределенным конкретный статус той или иной земли, а следовательно, и права собственника. Плюрализм отношений земельной собственности, характерный для цивилизованной рыночной экономики, вылился в России в труднопознаваемую и труднорегулируемую систему отношений собственности, что неизбежно препятствует нормальному земельному обороту.

**2. Отсутствие у экономических субъектов подлинного чувства собственности.** Государство не является полноценным собственником из-за нерешенности проблемы раздела земли между Федерацией в целом, ее субъектами и местными органами власти, слабости и коррумпированности самого государства, а также отсутствия достаточного количества квалифицированных управленцев, способных и заинтересованных умножать богатство государства. Миллионы владельцев земельных долей в разного рода коллективных предприятиях не смогли осознать себя собственниками по причине невозможности действительно свободно распоряжаться своим паем. Хроническая убыточность абсолютного большинства сельскохозяйственных предприятий означает невозможность получения дохода на свой земельный пай. Наглядным показателем такого собственнического поведения является массовое стремление избавиться от земельной доли даже за символические деньги. В свете полученных результатов проведенную приватизацию земли можно оценить лишь как формальный процесс, который в большинстве своем не породил частного собственника как подлинного хозяина земли.

**3. Невозможность нормальных процессов отчуждения собственности** (свободной купли-продажи, обмена, дарения и т.п.) **как существенного права земельного собственника.** В силу отсутствия законодательного регулирования земельного рынка весь земельный оборот сводится к арендным отношениям, перераспределению долей внутри хозяйств, что далеко не всегда отвечает интересам повышения эффективности использования земли, а также теневого земельному обороту, при котором статус собственников часто остается весьма неопределенным. Вопрос о допущении свободной купли-продажи земли в России действительно является крайне сложным в нынешних условиях, когда государство практически полностью потеряло контроль над многими экономическими процессами, а опыт приватизации в остальной экономике дает много негативных примеров. Отсутствие регулируемого земельного рынка является фактором, препятствующим эффективному перераспределению земель. Эффект частной земельной собственности будет действовать лишь в том случае, когда собственник беспрепятственно сможет в случае необходимости произвести процесс отчуждения своей собственности или, наоборот, приобрести дополнительное количество земли. Право владения землей без права ее отчуждения является абсурдом, нонсенсом, а сама частная собственность – псевдособственностью. Однако не следует преувеличивать роли земельного рынка в росте эффективности сельскохозяйственного производства. Земельный рынок сможет привлечь в аграрный сектор дополнительные капиталы лишь в том случае, если это будут вложения, приносящие приемлемую прибыль, для чего в данный период необходимых условий нет. Поэтому форсировать развитие земельного рынка при сохранении множества причин убыточности сельскохозяйственного производства, лежащих за пределами смены форм собственности, бессмысленно и даже опасно, поскольку на этом рынке земля в принципе не сможет получить достойную цену и вместо собственника-производителя на рынок придет собственник-спекулянт. Система сдержек купли-продажи земли, о которой много говорят ее сторонники, в криминализованной экономике вполне может и не сработать, а земельный рынок примет стихийный, неорганизованный порядок. Таким образом, можно предположить, что псевдочастная земельная собственность в сельском хозяйстве России еще не скоро приобретет черты полноценной частной собственности.

Как следует относиться к тому, что ряд субъектов Федерации (например, Татарстан, Саратовская и Самарская области и др.), пользуясь своими правами, уже приняли региональные законодательные акты, разрешающие куплю-продажу, залог и другие операции с землей? Можно ли рассматривать это как магистральное движение в сторону наполнения провозглашенной в России частной земельной собственности реальным содержанием? В данный момент пока еще отсутствует достаточный массив данных, чтобы оценить значимость происходящих процессов и их возможное влияние на рост эффективности производства в аграрном секторе, но можно предположить, что такая политика чревата ростом местничества и земельных злоупотреблений в регионах. На наш взгляд, данная проблема в силу своей важности требует решения именно на уровне государства в целом во избежание усиления центробежных тенденций в экономике и дальнейшего ослабления регулирующей роли государства. В то же время подобные региональные эксперименты,

несомненно, обогатят аграрную теорию отсутствующим эмпирическим материалом и позволят отработать методы контроля за земельным оборотом.

**4. Невозможность кредитования сельхозпроизводителей под залог их земли, поскольку последняя сама по себе** (а не вложенный в неё капитал) **не может выступать объектом залога.** Другие же варианты залога, используемые в мировой практике (залог будущего урожая, залог техники и другого имущества), практически неприемлемы в нынешних условиях для большинства хозяйств. Реальная частная собственность предполагает право владельца сделать её объектом залога по своим финансовым обязательствам. Однако необходимые условия для полноценного развития залоговых отношений в России не созрели в силу многих причин. К ним можно отнести отрицательный характер земельной ренты в условиях убыточности сельскохозяйственного производства, крайне низкие цены на землю, которые неизбежно сложатся в случае допущения купли-продажи земли при резком превышении предложения над спросом, потенциальный крах кредитных институтов, которые рискнут в нынешних условиях заниматься кредитованием аграрного сектора под залог земли, не зная, как потом выгодно избавиться от нее. К этим причинам можно добавить законодательную нерешенность этого вопроса и сильную оппозицию его решения. Тем не менее данное обстоятельство лишь подчеркивает формальность статуса частной земельной собственности.

**5. Отсутствие нормальной рыночной оценки земельной собственности из-за отсутствия единого земельного кадастра, упадка сельскохозяйственного производства и падения экономического интереса к обработке земли.** Сельскохозяйственные земли в функционирующей рыночной экономике являются достаточно дорогим товаром и выгодным вложением финансовых средств. Государство считает необходимым достаточно жестко регулировать цены на землю, понимая, что значительные колебания в ту или иную сторону чреваты негативными процессами. В основе такого регулирования лежат отлаженные многими десятилетиями, даже столетиями, данные земельных кадастров. В России нет единого земельного кадастра, отсутствует и значимый спрос на сельскохозяйственные земли со стороны производителей, без которого не может сформироваться достойная рыночная цена земли как главного ресурса аграрного производства. Данное обстоятельство завершает картину частной земельной собственности в России как псевдо- или лжечастной собственности.

Другим проявлением псевдорыночных преобразований в аграрном секторе является политика создания фермерских (крестьянских) хозяйств, которые первоначально рассматривались как основа будущего рыночного сельского хозяйства. Лишенные достаточной финансовой, материальной, технической, информационной, сбытовой поддержки, сталкиваясь с массовым бюрократизмом чиновников, рэкетом, эти псевдорыночные хозяйства во многих случаях являются номинальными производственными единицами, носят полунатуральный характер. По оценкам АККОР, из 270 тыс. крестьянских хозяйств 150 тыс. превратились в личные подсобные хозяйства, владельцы которых существуют за счет других источников доходов, и лишь 15% хозяйств, владеющих 60% земли и производящих ещё большую долю продукции, действительно стали настоящими, эффективными рыночными фермами. Примерно такие же печальные результаты получены в результате преобразования колхозов и совхозов в акционерные и другие хозяйственные общества и товарищества: лишь в 10–15% хозяйств полностью урегулированы отношения собственности. Как правило, именно эти хозяйства показывают и лучшие финансовые результаты. Массовая убыточность и неплатежеспособность всех других, продолжающееся разрывывание говорят о том, что и здесь происходят в основном лжерыночные преобразования.

Псевдорыночный характер носит и существующая практика финансирования аграрного сектора, имеющая мало общего с действительным финансированием непосредственных производителей. В отличие от любой рыночной экономики, где сфера кредитования носит конкурентный характер (например, в США фермеров кредитуют 472 специализированных банка), в России эта сфера монополизирована всего одним (СБС-Агро), навязывающим свои условия по кредитам. Скучные бюджетные средства, идущие на поддержку сельского хозяйства, являются объектом массовой коррупции и распределяются не в соответствии с рекомендациями экономической науки и возможностью максимальной отдачи, а исходя из корыстных интересов отдельных лиц. Не случайно сельское хозяйство рассматривается как одна из "черных дыр" экономики, где пропадают финансовые ресурсы.

Резюмируя сказанное выше, можно констатировать, что конкретные экономические процессы, происходящие в экономическом секторе, представляют собой аномалии экономического развития, порождающие множество лжерыночных форм, внешние характеристики которых часто скрывают их глубоко антирыночную сущность. На наш взгляд, эти псевдорыночные структуры нельзя считать переходными формами, неизбежными на пути от командной экономики к рыночной. Это, скорее, тупиковые формы движения к новому обществу, появление которых свидетельствует о допущенных в аграрной политике ошибках и просчетах. Постепенное преодоление, изживание этих форм будет носить длительный, болезненный, социально напряженный характер. Сложность ситуации состоит в том, что именно эти формы преобладают, доминируют в аграрных преобразованиях, часто дискредитируя в умах людей позитивные идеи, вызывая их

стойкое неприятие. Однако все произошедшее уже стало историей, которую мы не в силах изменить. Остается только объективно оценить его и сделать выводы, чтобы избежать подобных ошибок в будущем.

## Часть II. Социальная адаптация населения к рынку в условиях трансформационного спада

---

### Раздел 1. Адаптация к свободе

#### Глава 8. Трансформация свободы и проблемы институционализации новых прав

##### Постановка проблемы

**П**афос социально-экономических преобразований, начатых по инициативе верхов, как известно, состоял в переходе к более свободному и процветающему обществу, где было бы больше возможностей для развития личности по законам ее собственной жизнедеятельности. Исходя из весьма распространенного мнения об отсутствии свободы в коммунистическом обществе, ожидалось, что закрепощенный (и, что немаловажно, страдающий от этого) российский народ стремится к свободе. Причем к свободе непременно западного образа (иначе какая же это свобода?!), а значит, к такой свободе, которая в сферу экономики придет в виде рынка, а в неэкономические сферы – в виде демократического общества.

Задуманный переход к новой общественной системе не мог произойти без изменения базовых социальных институтов (экономических, политических, культурных). Пришедшие к власти реформаторы начали с самого для них доступного – с системы права как части социальных норм и отношений, которая декларируется государством и охраняется его силой. Были провозглашены (и начали реализовываться!) новые права и свободы, исчезли (ослабились) многие административно-командные ограничения. Все это существенно изменило систему общественных отношений, а вместе с ними и "ролевою карту" российского общества.

Как следует из содержания новых прав, стержневым аспектом этого изменения призвано было стать **увеличение уровня независимости и самостоятельности социальных субъектов** как необходимых условий и сущностных признаков свободы в ее западной интерпретации. На практике этому способствовали вполне конкретные **изменения в ролевой системе общества**, призванные раздвинуть институционально-правовые рамки для проявления индивидуальности и свободы, в частности:

- *в новых условиях возросло многообразие социальных ролей*: появились новые экономические (роль акционера, собственника, рантье и др.) и профессиональные роли, расширился диапазон ролевого выбора; одна и та же жизненная цель, в принципе, теперь может достигаться большим числом способов – через выполнение нескольких социальных ролей, взаимозаменяющих или взаимодополняющих друг друга;

- *уменьшилась степень регламентации в выполнении прежних социальных ролей*, зависимость их содержания от одного или нескольких правителей, возросла степень самостоятельных, инициативных действий в выполнении ряда социальных ролей (как экономико-производственных, так и непроизводственных). В самом деле, в ряде отраслей государство больше не фиксирует размеры заработной платы, расценки, объем и ассортимент продукции. Гораздо меньше регламентируется непроизводственная сфера: например, сегодня учитель вправе не следовать слепо тем или иным инструкциям "сверху", как это было прежде, а может выбирать между несколькими программами; он может создать частную школу, не говоря уже о том, что его деятельность стала менее политизированной. Реже и меньше регламентируется деятельность работников СМИ, и др. Расширился выбор товаров и услуг, не стало очередей и талонов и пр.;

- *изменился "порядок допуска" к тем или иным социальным ролям, уменьшилось число формальных ограничителей при их получении*. Ушла в прошлое необходимость членства в КПСС для успешной карьеры; народным депутатом любого уровня или руководителем предприятия (организации, фирмы) могут теперь стать (и становятся) более молодые люди, независимо от их членства в КПСС и разного рода "общественных нагрузок". Ослабла зависимость числа ролей и ролевых характеристик от властей разного уровня. Так, можно одновременно выполнять несколько профессиональных ролей безо всякого разрешения с места основной работы и не прибегая к разного рода уловкам (вторые трудовые книжки, услуги "подставных лиц", личные договоренности с начальством на дополнительных местах работы и др.). Покончено с обязательным для всех трудом и преследованием за туеядство, обязанностью принимать участие в жизни коллектива (выполнять общественные и партийные поручения). Расширилось территориальное пространство реализации определенных

ролей (с меньшим числом формальностей можно выехать или съездить за рубеж, разрешительный характер прописки меняется на регистрационный, открылись многие из ранее "закрытых" городов и др.);

- *стало больше формальных (законных) возможностей для протестных действий в случае нарушения ролевых обязательств руководителями разных уровней по отношению к рядовым работникам или согражданинам (забастовки, митинги, акции протеста, возможность выбора депутата из нескольких претендентов и др.);*

- *меняется "дух" ролевой системы: все большее место в ней занимают "достижительные" элементы по сравнению с предписанными.*

Разумеется, некоторые из этих ролевых изменений пока еще только зарождаются, другие слегка проявляются в реальной жизни (так что типичное для этих ролей поведение пока еще окончательно не оформилось), третьи же, напротив, уже стали полноправным элементом институционально-правовой системы. Но, так или иначе, первые шаги по переходу к западной социетальной свободе уже сделаны, и направление движения именно таково, что, зародившись за пределами инициативы и решений большинства членов российского общества, все эти изменения *социетального* уровня призваны были повысить уровень *индивидуальной* свободы через один очевидный, с точки зрения западной общественной традиции, механизм – дать индивидам возможность стать более независимыми и самостоятельными.

И большинство индивидов сегодня действительно демонстрируют очень высокую степень включения в *самостоятельные* социальные действия по адаптации к новым условиям, без опоры на помощь властей. Так, 84% респондентов признали, что сегодня чаще, чем до реформ, им приходится рассчитывать на свои силы, а не на помощь или гарантии извне; совсем немногим помогают справляться с имеющимися трудностями центральные или местные органы власти (по 1% соответственно) или руководители предприятия (3%).

Все эти эмпирические факты (как на социетальном, так и на индивидуальном уровне), в принципе, могли бы истолковываться как победоносное шествие российского общества к более свободному, если бы не одно "но". Как показали данные серии наших эмпирических обследований, проведенных в восточных регионах страны в 1995–1999 гг., в новых условиях уровень индивидуальной свободы у весьма многочисленной части населения не увеличился, а, напротив, уменьшился. В сельской местности и небольших городах эта часть особо велика и устойчиво достигает 68–73%. Даже в крупнейшем городе российской провинции в настоящее время она достигает почти половины (47% против 18% повысивших уровень своей свободы в новых условиях). Многие, включившись в самостоятельные социальные действия, либо совсем не воспользовались новыми правами, либо, хотя и воспользовались, не достигли своих целей.

Разочарование новыми условиями, индифферентность к новым правам сегодня чаще всего трактуется как "неготовность к свободе", "неспособность быть свободными, нести бремя взрослого человека", "бегство от свободы", "крах либеральных реформ", как обреченность российских граждан на вечную несвободу. Но действительно ли это так? А если и так, то можно ли как-то приостановить столь сильное "бегство" от "западной" институционально-правовой свободы? И нужно ли это делать?! Или, быть может, в современных условиях на социетальном уровне формируется какая-то иная, отличная от провозглашенной свобода? Какая она? Какие смысловые образы свободы (индивидуальной и социетальной) сегодня в нашем обществе наиболее распространены? Какие элементы в них преобладают – экономические, политические или какие-то еще? Как часто на практике используются (а если не используются, то почему) новые социально-экономические и политические права для увеличения (сохранения) индивидуальной свободы? И каковы, исходя из этого, возможные перспективы институционализации и интернализации этих прав и движения российского общества к более свободному?

### **Особенности методологического подхода**

Предлагаемая "версия" *социологического видения свободы* базируется, во-первых, на том, что *начатые общественные преобразования по-разному сказались на уровне свободы разных социальных групп*. Прежде всего, потому, что каждая социальная группа, занимая определенные позиции в социальной структуре общества, может включиться и включается (желают того или не желают ее представители) в ограниченные социальные отношения. В частности, разные группы существенно различаются возможностями влиять на вновь провозглашаемые права (отношения), которые впоследствии будут обязательны для исполнения, шансами воспользоваться новыми правами, объемом необходимых для этого усилий (затрат, потерь), способностями к рефлексии, доступом к информации и пр.

А во-вторых, – и это положение подчеркнем особо, – мы исходим из того, *что в данном обществе и в данный момент времени у разных социальных субъектов уже имеется свой образ индивидуальной свободы*, свои жизненно важные цели и ценности, свои представления о допустимых способах их достижения и благоприятных условиях для этого (независимо от того, прогрессивно ли это с чьей-то точки зрения или нет). И тот или иной тип *социетальной свободы* – будь то свобода "административно-командная" или "рыночная демократическая" – индивиды оценивают, прежде всего, как *средство реализации* своей свободы.

Прежде чем изложить сущность предлагаемого методологического подхода, договоримся о терминах. Ибо феномен свободы по природе своей весьма многогранен, а термин "свобода" от частого и разнообразного использования давно уже стал размытым и неясным. В рамках предлагаемого подхода **свобода понимается как возможность субъекта самостоятельно выбирать и беспрепятственно реализовывать жизненно важные цели и ценности**. Разумеется, это идеальное состояние. В действительности же речь идет о переходе либо от одной степени социальной несвободы к другой (количественный аспект), либо/и от одного смыслового образа несвободы к другому (качественный аспект), т.е. о процессе освобождения или закрепощения.

Под "**освобождением**" будем понимать процесс и результат взаимодействия индивидов (групп) с социальной средой, в ходе которого либо вследствие изменения среды (системы социальных зависимостей: социальных институтов, социальных неравенств и др.), либо благодаря собственным усилиям индивидов (групп), либо тому и другому одновременно они обретают больше возможностей для выбора и реализации жизненно важных целей и ценностей. Под "**закрепощением**" будем понимать обратный освобождению процесс, в ходе которого вследствие изменения социальной среды и, несмотря на противодействие индивидов (групп), либо из-за отсутствия по тем или иным причинам такого противодействия совсем происходит сужение возможностей для самостоятельного выбора и реализации важных целей и ценностей.

Для оценки современного трансформационного процесса в контексте свободы две ее проекции – **внутренняя** (социальный субъект **сам** оценивает уровень и динамику своей свободы) и **внешняя** (оценка динамики свободы социального субъекта делается исходя из изменений во внешней среде, независимо от того, осознает он их или нет, актуальны они для него в данный момент или нет), – были интегрированы на трех основаниях: институционально-правовой, ценностно-деятельностной и стратификационной. **Институционально-правовая ось** "задает" новые правила игры – закрепленные в новых правах (экономических и политических) внешние рамки индивидуальной свободы и допускаемые способы ее увеличения (сохранения). **Ценностно-деятельностная ось** "отфильтровывает" из этих изменений в социетальной свободе только актуальные для индивида (те изменения, которые в данный момент значимым образом сказываются на уровне индивидуальной свободы в том смысле, как он **сам** ее понимает) и "сигнализирует" о готовности индивида действовать в этом направлении. Наконец, **стратификационная ось** объединяет индивидов в группы, различающиеся реализуемыми возможностями повысить (сохранить) индивидуальную свободу (как они сами ее понимают) при данных изменениях в социетальной свободе.

При крупных переменах, подобных происходящим сейчас в российском обществе, необходимо различать два процесса: (1) провозглашенное движение к такой социетальной свободе, которая максимально приближена к западной институционально-правовой свободе; (2) движение к такой социетальной свободе, при которой все большее число членов общества (с теми целями и ценностями, которые у них имеются в данный момент и которые не изменить мгновенно) обретают все больше возможностей для развития по законам своей собственной жизнедеятельности, т.е. для увеличения индивидуальной свободы в том смысле, в каком они сами ее понимают. В реальной жизни эти процессы могут пересекаться лишь частично, а могут вообще развиваться в прямо противоположных направлениях. Как протекают эти процессы сегодня и можно ли направить их в единое русло?

Коль скоро институционализация новых прав предполагает включение индивидов в более независимые и самостоятельные социальные действия, а полная институционализация прав предполагает их интернализацию, мы не сможем распутать клубок обрисованных проблем, не ответив, по крайней мере, на два вопроса.

Прежде всего, **насколько верно** для современного российского общества, следуя западной общественной традиции, **рассматривать свободу и самостоятельность практически как синонимы, а независимость – как неперемное условие индивидуальной свободы?** Иными словами, в какой мере самостоятельность и независимость сегодня действительно присутствуют в индивидуальной свободе, точнее, в какой мере (и в каком направлении) в современных условиях они определяют ее динамику?

Второй вопрос – **действительно ли за новыми ролями (правами) скрываются именно те отношения, которые предполагает западная общественная традиция?** И если не такие, то какие? Не делают ли они новые роли (а вместе с ними и формирующуюся в России социетальную свободу) "**западными**" **больше по форме, чем по содержанию?** Как разные общественные группы адаптируются к тем отношениям, которые скрываются за новыми ролями, и как сказывается эта адаптация на уровне их свободы и институционализации новых прав?

### **Современные образы и ограничители свободы как барьеры институционализации новых прав**

Исследование **динамики социальной стратификации в контексте свободы** показало, что поле индивидуальной свободы в настоящее время лежит в пространстве преимущественно **социально-экономическом**, а не политическом или юридическом. В динамику индивидуальной свободы

наибольший вклад вносят (и в ближайшее время будут вносить) материальная ось (ее назвали 77% респондентов трудоспособного возраста) и ось стабильности жизненных позиций (70%). На втором месте – профессионально-трудовая и образовательная оси (54 и 58% соответственно). На третьем месте – безопасность жизни (45%), возможность получить хорошую медицинскую помощь (43%) и улучшить жилищные условия (41%).

Что касается самостоятельных и независимых от властей социальных действий и состояний (а именно они необходимы для успешной институционализации новых прав), то пока в большинстве случаев они лежат за пределами области *актуальной* социальной свободы. Ось самостоятельности значима лишь для 36% респондентов трудоспособного возраста, а противодействие несправедливым акциям руководства, рост независимости от произвола властей вообще оказались на предпоследнем месте, набрав всего 9% голосов. Примечательно, что в сельской местности наблюдалась аналогичная картина (33 и 6% соответственно). В открытых описаниях свободного человека феномены "самостоятельность", "выбор", "независимость" присутствуют лишь у 20% респондентов, а сами термины встречаются еще реже – у 15%.

Это свидетельствует о том, что говорить сегодня об индивидуальной свободе исключительно в терминах самостоятельности и независимости значит серьезно усечь имеющиеся у большинства членов российского общества образы свободного человека, перенести их в более абстрактное жизненное пространство и, в конце концов, значительно их исказить. Какими бы "неправильными" или "уродливыми" ни казались эти образы, они отражают состояние массового сознания в данных экономических и социально-политических условиях, особенности культуры, аккумулируют социальный опыт (свой и других) и пр.

В современном российском обществе *взаимосвязи индивидуальной свободы с независимостью и самостоятельностью*, в принципе, более многообразны, чем допускает западная общественная и научная традиция. Независимость, как и самостоятельность, может быть: 1) элементом свободы, 2) способом ее увеличения в данных условиях и обстоятельствах, 3) ограничителем свободы. Оказалось, что сегодня в большинстве случаев независимость и самостоятельность не рассматриваются ни как элементы индивидуальной свободы, ни как способы ее увеличения (сохранения). Зачастую они вообще не связываются с индивидуальной свободой. Так, только 30% считают, что "свободный человек тот, кто действует по собственной инициативе и на основе собственных сил", в то время как более половины (55%) придерживаются иного мнения: "Свободный человек тот, кто *сам* решает, как ему действовать – по собственной инициативе или нет, на основе собственных сил или нет".

Это означает, что в современных условиях интеграция самостоятельности и независимости со свободой возможна только в том случае, если они станут более эффективными (по сравнению с менее самостоятельными и более зависимыми социальными действиями и состояниями) способами достижения действительно важных в данный момент целей (ценностей) – в первую очередь, как мы видели, – социально-экономических. Однако в современных условиях этого чаще всего не происходит. Почему?

Одна из главных причин – в закономерностях трансформации и метаморфозе ограничителей свободы в переходном обществе.

В периоды глубинных общественных преобразований общее число ограничителей свободы возрастает неизбежно, при любой модели реформирования. Ибо в течение какого-то времени всегда соседствуют ограничители новые и старые, постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые (ложные) и др. Так, новые ограничения (например, многомесячные задержки заработной платы, сильно возросшие цены на товары первой необходимости, безработица в некогда труднедостаточных регионах, насаждение чуждых многим идей и ценностей рыночного общества, нестабильность и неопределенность, низкая безопасность существования, открытые национальные конфликты, и др.) сочетаются с унаследованными от прошлого ограничениями (например, жилищными и миграционными), которые, начав воспроизводиться преимущественно на экономической основе, для большинства населения стали еще более труднопреодолимыми, чем при административно-командной системе (по крайней мере, пока). Временные препоны переходного периода (структурная перестройка и разрушительные тенденции в экономике, отсутствие навыков действия в новых условиях, как у руководителей разного уровня, так и у рядовых работников, слабость институциональных механизмов защиты интересов как "сильных", так и "слабых" групп, и др.) часто воспринимаются постоянными ограничителями новой системы как таковой. В переходные периоды неизбежно увеличивается число мнимых ограничителей, меняются моральные, интенсифицируется "обмен" между неосознаваемыми и осознаваемыми ограничителями. Переплетаясь, разные виды ограничителей свободы в переходных и нестабильных обществах гораздо чаще усиливают друг друга, чем ослабляют.

Однако в ходе современных реформ многие ограничители свободы были усилены искусственно: их могло бы не быть или они были бы не столь существенными при реализации иной тактики социально-экономических преобразований, иной стратегии свободы и социальной защищенности как слабых, так и сильных общественных групп в условиях реформ, иной роли государства. Речь идет не только о приоритетах государства в структурной, инвестиционной и правовой политике, но и о его роли в области



убеждения–разъяснения. Ведь преодолевать сложный клубок прежних, новых и "переходных" ограничителей свободы или как-то адаптироваться к ним приходится индивидам, знающим об обществе с рынком и демократией лишь понаслышке или не знающим о нем до сих пор ничего, индивидам, социализировавшимся в прежних условиях, когда были востребованными другие индивидуальные качества, усваивались иные способы решения возникающих проблем.

Другим следствием государственной политики стало уменьшение набора доступных многим социальным группам способов преодоления новых ограничителей свободы или конструктивной адаптации к ним. Большие группы индивидов столкнулись с новой системой ограничителей свободы в условиях, когда их материальное положение было существенно подорвано самими же властями (утрата сбережений на входе в реформы, задержки с выплатой заработной платы от полугода до 2–3 лет, невыполнение государством своих обязательств за сданную продукцию, трудности получения кредитов и пр.).

В результате абсолютному большинству респондентов трудоспособного возраста (74%) преодолевать современные ограничители их свободы оказалось труднее, чем дореформенные; 84% указали на рост жизненных препятствий, которые преодолеть им (пока) не под силу, несмотря на включение в самостоятельные действия. Все это не повышает привлекательности независимости и самостоятельности как способов повышения индивидуальной свободы.

Каковы же тогда перспективы интернализации провозглашенных в ходе реформ прав? Ведь они по природе своей предполагают включение индивидов именно в самостоятельные и независимые действия и состояния. Возьмем ли мы для примера экономические права (право на создание своего дела, частную собственность на средства производства, право производителей самим определять объемы производства, цены на продукцию и др., право работать в нескольких местах и пр.) или акцентируем внимание на правах политических (праве на забастовку, митинги, акции протеста, вступления в разные партии, движения, свободе выражать свои взгляды и др.)... Уже простое перечисление этих прав свидетельствует о том, что все они рассчитаны на наличие у социальных субъектов стремления избавиться от прежних, административно-командных зависимостей и включиться в активные самостоятельные действия. В этом смысле относительно невысокая значимость самостоятельности и независимости – даже на фоне демонстрируемой лояльности к либеральным правам, – указывает на то, что при сохранении нынешних условий эти права еще долго будут занимать второстепенное место в поле *актуальной* индивидуальной свободы или же вообще находиться за его пределами.

Рост самостоятельности несомненно произошел, но, во-первых, он в большинстве случаев пока не привел к увеличению индивидуальной свободы, являясь в большинстве случаев не добровольным, а вынужденным (57 против 25%). А во-вторых, не стал он и средством претворения в жизнь элементов новой социетальной свободы. Так, только 8% респондентов трудоспособного возраста проявили активность и, несмотря ни на что, уже воспользовались всеми важными для них правами, 19% не видят особых препятствий, просто пока не успели сделать это. В то же время многие респонденты (42%) не воспользовались важными для них правами из-за того, что у них самих нет возможностей сделать это (нет достаточных денежных накоплений, возможностей взять кредит, связей в деловом мире, и др.). Еще 24% в качестве барьера назвали отсутствие надежных правовых механизмов защиты их интересов со стороны государства (в сельской местности – 41%), 23% – уверены в том, что новые (и важные для них!) права существуют лишь "на бумаге", в действительности пока нет условий для их реализации (в сельской местности – 45%).

### **Проблемы институционализации и интернализации новых прав в современном адаптационном процессе**

В современном адаптационном процессе сложился ряд механизмов, которые сами по себе препятствуют институционализации и интернализации новых прав. Перечислим основные из них.

**Механизм поддержания отчуждения от новых прав.** Как оказалось, большие группы членов российского общества вообще индифферентны к новым правам и свободам. Особенно многочисленны они в сельской местности. Так, 42% опрошенных нами жителей сибирских сел признают, что их вполне устраивали прежние права и *никакие* из *новых* свобод (будь то социально-экономические, социально-политические или гражданские свободы) для них незначимы. Те или иные составляющие новой институционально-правовой свободы, если и представляются важными, то относительно небольшим группам сельского населения: от 6% (право свободного вступления в разные партии и движения) до 29% (право приватизировать жилье).

Тех, кого новые права не привлекали "на входе в реформы", они в большинстве случаев не привлекают и сейчас. Жизнь не убедила их в обратном. Напротив, многие из них, наблюдая за неблагоприятными последствиями обращения к новым правам своих сограждан, односельчан, знакомых (будь то фермерство,

предпринимательство в других отраслях производственной сферы или открытое противодействие несправедливым действиям своего руководителя), окончательно убедились в правильности своего начального выбора. Процесс отчуждения от новых прав и свобод усиливается и отрицательной реакцией на то, что сегодня происходит вокруг этих прав и в их обход, но по тем или иным причинам приписывается природе новых прав и свобод как таковых. Противоположное движение по интернализации новых прав теми, кого изначально они не привлекали и кто включился в них вынужденно, наблюдается редко, и в основном в крупных многофункциональных городах. Но даже там этот процесс пока настолько слаб, что говорить о нем как о тенденции еще рано.

**Механизм отложенного спроса на новые права.** В принципе важные для части социальных субъектов новые права отодвигаются на второй план из-за тех условий, в которых индивиды оказались в ходе реформ. Так, право свободно ездить за границу и беспрепятственно возвращаться обратно, в принципе, значимо для весьма многочисленной группы членов российского общества, особенно для городских жителей (38% против 16% у сельян). Но не получая заработную плату от полугодия до 3 лет и в одночасье лишившись с началом реформ всех сбережений, многие из них потеряли куда более актуальное для них право свободно перемещаться по территории своей страны и даже ту ограниченную свободу выбора места жительства, которую они имели при административно-командной системе. В своеобразных "территориальных ловушках" оказались жители многих северных, монофункциональных городов и поселков, а также сельские жители. Последние не только не обрели возможность поехать за рубеж, но и в большинстве своем (60%) лишились более значимого права – поехать в близлежащий райцентр или город (к детям, врачу, за покупками). Получив ранее актуальное для многих право без разрешения работать в нескольких местах, жители монофункциональных городов, поселков и сел и на одно-то не могут устроиться. Большая часть работающего населения повсеместно лишилась права на **оплачиваемый** (своевременно и деньгами, а не товарами) труд, что сказалось на нарушении многих других значимых прав. В этих условиях большие группы населения чувствуют себя еще более бесправными, чем прежде, и если находят новые права в принципе важными, то только в том жизненном пространстве, которое очень удалено от жизни, которой они сегодня живут.

**Механизм неправовой реализации новых прав.** Те, кто дорожит новыми правами и пытается во что бы то ни стало уже сегодня их реализовать, вынуждены все чаще вступать в неправовые отношения (односторонние и двусторонние, антагонистические и солидаристические) с властями, правоохранительными органами, преступными элементами и пр.. Ибо новые права сегодня реализуются в условиях отсутствия надежных институциональных механизмов защиты интересов не только слабых, но и сильных социальных групп, роста произвола, вседозволенности, безответственности и безнаказанности властей разного уровня, роста преступности и пр.

**Механизм разочарования в новых правах из-за недопонимания их природы.** Некоторые социальные субъекты воспользовались новыми правами только потому, что не предвидели последующих трудностей и ограничений, которые внутренне свойственны этим правам. Так, многие сельские жители, приватизировав жилье, лишились весьма значимой в сельской местности помощи в его ремонте, жители удаленных от городов сел столкнулись с невозможностью его продажи и пр. Разочарованы и те, кто рассчитывал обрести новые права, но не потерять старых гарантий, ибо это не всегда возможно.

**Механизм воспроизводства "западных" прав на административно-командной основе.** Новые права часто утверждаются и отстаиваются старыми способами – на основе унаследованных от административно-командной системы моделей отношений в проблемных ситуациях (т.е. не посредством взаимоотношений равноправных субъектов, а на основе личных договоренностей (улаживаний), когда одна сторона "просит", "умоляет", "подносит", а другая – "соизволяет", "делает милость", "повелевает", "постановляет"). К тому же властные элиты в ходе реформ, как известно, в значительной степени сохранили свой состав и весьма преуспели в навязывании прежних моделей вертикальных отношений в новых условиях. В настоящее время из 89 регионов 79 – дотационные, так что губернаторы, как и прежде, вынуждены приезжать в Москву к распределяющим деньги чиновникам "на поклон".

Таким образом, в современных условиях для большинства социальных групп обращение к новым правам либо вообще не стало способом конструктивной адаптации к новой среде, либо, если и стало, приводит к формированию на социальном уровне такой свободы, которая по сущностным признакам отклоняется от западной. Из всего многообразия современных ограничителей свободы (и тех социальных отношений, которые они задают) в настоящее время наиболее сильными оказываются отнюдь не те, которые свойственны природе новых прав. Напротив, эти ограничители, цементирующие западный тип социальной свободы, в российских условиях легко нарушаются, а неправовое социальное пространство для многих групп уже стало более реальным, чем правовое, административно-командные и неправовые ограничители доминируют.

Институционализируясь в таких условиях, "западные" права обретают "незападное" качество. За новой системой социальных ролей сегодня часто стоят такие отношения и процессы, которые по своей природе

противоположны тем, которые должны были бы логически вытекать из изменения социетальной свободы по западному образцу и подобию.

В самом деле, установление новых прав означало, что государство больше не регламентирует многое из того, что регламентировало в прежних (административно-командных) условиях. Однако ослабление одного вида зависимости сопровождалось усилением другого, менее предпочтительного, по признанию многих респондентов. В результате независимость рядовых членов российского общества от государства не только не увеличилась, а наоборот, уменьшилась. В настоящее время государство просто не защищает им же провозглашенные права, и даже само систематически нарушает их. Причем безнаказанность разного уровня властей в нарушении прав рядовых социальных групп за годы реформ существенно возросла. Государство будто бы говорит своим гражданам: "Я не защищаю ваши права и даже нарушаю их, а вы уж как-нибудь справляйтесь с этим сами – ведь если я вам помогу, то это убавит у вас независимости!"

Отсутствие надежных институциональных противовесов произволу властей проявляется и на уровне поселения, и на уровне предприятия (организации), независимо от формы собственности. Конкретные формы проявления антагонистической односторонней зависимости рядовых работников от руководителей многообразны. Со стороны руководителей это – игнорирование сигналов снизу ("пренебрежение", "равнодушие", "нежелание выслушать", "невнимательность"), невыплата заработной платы, даже тогда, когда имеются деньги, использование угроз ("угрожают", "подчиняют", "задавливают", "притесняют", "обещают уволить, если что-то попытаюсь добиваться") и др. Со стороны рядовых работников – преобладание пассивных моделей адаптации над активными, отказ от использования законных прав и свобод, воспроизводство социальных отношений на более зависимой (бесправной), чем в дореформенный период, основе.

Так, все большее число работников в случае болезни не берет больничных листов (в некоторых поликлиниках больничных листов выдается в 10 раз меньше, чем несколько лет назад; по утверждению врачей, обращений к ним стало меньше, а запущенных больных больше). Многие предпочитают не отстаивать значимые для них (и законные!) права (в области условий, безопасности, режима и оплаты труда, отдыха, социального обеспечения и др.), лишь бы не портить отношений с руководством: "Сегодня приходится чаще держать язык за зубами, чтобы не потерять работу", "Нужно уступать в чем-то, чтобы не уволили", "Пришлось стать менее искренней, приспособливаться к начальству" – вот типичные ответы респондентов. В этих условиях многие из новых свобод (включая свободу выражать свои взгляды, отстаивать убеждения, право на забастовку, митинги, акции протеста и др.) остаются весьма далекими от реального жизненного пространства индивидов.

В настоящее время самостоятельное решение проблем зачастую распространяется и на те сферы, где оно всецело находится в компетенции властей и в принципе не должно было бы быть самостоятельным. Из-за неспособности или нежелания властей защищать права рядовых социальных групп последние вынуждены сами искать те или иные способы адаптации (активной или пассивной) к этой ситуации. Самый распространенный способ восстановления законных прав, как считают 40% опрошенных, – деньги ("Все продается и покупается"), еще 16% указали на силу, угрозу расправы. На обращение к законам как способу восстановления нарушенных прав сегодня уповает лишь 13% респондентов, на приказы и распоряжения властей – 10%, на забастовки и другие протестные действия, разрешенные законом, – 7%. Те, у кого нет ни денег, ни силы, ни связей вообще, не предпринимают никаких действий по отстаиванию своих прав. В сельской местности эта группа достигает 59%: именно столько респондентов считают, что в случае ущемления прав лично им никто не поможет отстоять их, а сами они тоже не смогут сделать это.

Как показали обследования, более частое нарушение правовых и моральных норм вообще становится одним из основных видов адаптивного поведения населения в новых условиях. Мелкие хищения с производства, с совхозного поля, стройки основной частью (65%) респондентов не осуждаются: "Нечем кормить детей, с голоду им, что ли, помирать?!"; "Рабочего не осуждаю, а начальство – осуждаю: они не за кусок хлеба тянут"; "Тут сумочку возьмешь, а они [начальство] машинами везут". Отклонение от правовых установлений, законов, конечно, было и прежде. Но оно было, во-первых, не в столь больших масштабах, а во-вторых, не в столь открытой форме. Как то, так и другое повышает внутренний дискомфорт у больших групп населения (по крайней мере, у половины) и ставит заново проблему социальной адаптации к этой ситуации. Не случайно многие респонденты (41%) хотят, чтобы их дети и внуки не испытывали этого "комплекса вины", критически относились к законам и, если нужно, не боялись отступать от них, ибо "законные решения редко решают человеческие проблемы". Иными словами, отклонение от правовых норм само по себе уже превращается в норму, проникает в институты социализации молодого поколения. Идет институционализация неправовой свободы.

Под *"неправовой свободой"* понимается возможность одних индивидов (групп) беспрепятственно (и безнаказанно) достигать своих целей за счет нарушения прав других, путем несоблюдения провозглашенных в данном обществе правовых норм. "Беспрепятственность (и безнаказанность)" в осуществлении противоправных действий – категории относительные; в данном случае они означают, что по тем или иным причинам (которые мы пока оставим в стороне) несоблюдение правовых норм позволяет индивидам (группам) достигать своих

целей с меньшими совокупными издержками (и препятствиями), чем следование этим нормам. То есть если субъекты при этом и несут определенные потери, в том числе и морально-психологические (ведь нарушаемые нормы могут в принципе цениться индивидами и не соблюдаться вынужденно), то они все же уступают получаемым приобретениям (более значимым и жизненно необходимым). **Институционализация неправовой свободы** означает превращение ее в устойчивый, постоянно воспроизводящийся феномен, который, интегрируясь в формирующуюся систему общественных отношений (экономических и неэкономических), становится нормами (привычными образцами) поведения больших групп индивидов и постепенно интернализируется ими.

В сложившихся условиях в **желаемом** образе социетальной свободы как у сторонников, так и у противников "западной" институционально-правовой свободы важное место отводится усилению роли государства (хотя разные группы понимают эту роль по-разному).

## **Выводы**

Судя по набору важнейших стратификационных шкал, доминирующим образом индивидуальной свободы и действительным изменениям в системе социальных отношений, которые скрываются за новыми экономическими и неэкономическими ролями, **в настоящее время имеется (и в перспективе сохранится) существенный разрыв между: а) провозглашенным движением к западной институционально-правовой свободе и б) продвижением российского общества к более свободному (как это понимают большие группы его членов).** В принципе, большие группы и слои российского общества сегодня находятся в таких условиях, что способны почувствовать себя более свободными и без необходимых атрибутов западной свободы или в самом начале пути к их утверждению. В этом смысле либерализм (особенно в его классической версии, какую пытались реализовать отечественные реформаторы) пока не является единственным (и тем более неизбежным) путем перехода российского общества к более свободному (как понимают свободу большие группы его членов). По крайней мере, в ближайшей перспективе.

Отрицательная динамика индивидуальной (групповой) свободы чаще всего наблюдается вовсе не потому, что все более прочные позиции занимает западная социетальная свобода. Проверка западной свободой – дело будущего и, судя по всему, весьма отдаленного. Принимая во внимание бессилие и безучастность государства, ослабление институционально-правовой и разрушение производственной систем страны за годы реформ, можно признать, что сегодня у российского общества шансов продвинуться к западной институционально-правовой свободе стало еще меньше, чем это было в начале реформ.

Несмотря на, казалось бы, бесспорное продвижение к западной институционально-правовой свободе (насколько можно судить по изменениям в ролевой системе общества), подлинной либерализации общественных отношений в России не произошло. **Несоответствие между разными уровнями социетальной свободы (декларированным, желаемым и реализуемым) велико, и при сохранении существующих условий будет усиливаться.** В ходе нынешних реформ большие группы лишились первостепенных социально-экономических прав, и в этих условиях им либо вообще нет дела до "западных" прав, либо они, хотя и желаемы, но не доступны.

Тем не менее и в настоящее время на **ценностно-деятельностном уровне** пока сохраняется потенциал и для интернализации западных прав, и для роста самостоятельности как самоценного состояния и способа увеличения (сохранения) индивидуальной свободы. Как показали обследования, еще далеко не все желающие воспользовались новыми правами и далеко не все из числа воспользовавшихся ими имеют возможность отстаивать новые права законными способами. Так что сегодня велика доля тех, кто включается в неправовые действия вынужденно и испытывает от этого внутренний дискомфорт и напряжение. В то же время более половины респондентов во всех типах поселений отметили, что комфортнее чувствуют себя тогда, когда имеют возможность действовать самостоятельно, обходиться без помощи других людей и не зависеть от кого-либо. Даже среди проживающих в сельской местности 88% респондентов предпочли, чтобы их дети в новых условиях были бы самостоятельными, стремились всего достичь собственными силами и не зависеть от кого-либо.

Будут ли в перспективе в своих самостоятельных социальных действиях по адаптации к новым условиям и повышению (сохранению) своей свободы разные группы активнее обращаться к новым правам, покажет время. При сохранении существующих условий ценностно-деятельностный потенциал для интернализации новых прав так и останется нереализованным, а потенциал для роста самостоятельности, если и реализуется, то, вероятнее всего, в неправовом социальном пространстве, способствуя дальнейшему воспроизводству **институционально-НЕправовой свободы.**

## Глава 9. Социально-экономическая зависимость населения в условиях российских реформ

### Структуры и сознание: вместе или врозь?

**Н**езависимость и самостоятельность стали важнейшими ценностями, активно пропагандируемыми в российском обществе в последние годы. Они рассматриваются как условия выживания и развития отечественных предприятий, адаптации массовых слоев населения к условиям рыночной экономики и формирования среднего класса; концепция независимой жизни – одна из основных в социальной работе с пожилыми людьми и инвалидами. Условия открытого и конкурентного общества предполагают опору на собственные силы как отправную точку в экономическом поведении человека.

Однако, как показал десятилетний опыт российских реформ, институциональными препятствиями на пути эффективного реформирования оказались не только материально-техническая база предприятий, устаревшие формы руководства экономикой и отсутствие эффективной финансовой системы. Не менее важным препятствием оказались нравы, привычки, психология и установки людей. Исследования последних лет выявили парадоксальное явление российской действительности – разнонаправленность векторов структурных экономических преобразований и изменений в сознании. "Рассогласованность организационно-политических и культурно-психологических устройств ведет к снижению эффективности всех социальных институтов". Одной из таких "институциональных ловушек", блокирующих изменения, стали зависимые установки и зависимые стратегии экономического поведения значительной части населения.

### Социально-экономическая зависимость: жизненная стратегия и феномен массового сознания

Социально-экономическая зависимость – это стратегия поведения слабого, обладающего минимальным размером социального "капитала" индивида, не способного самостоятельно обеспечить себя средствами к существованию, которому сознательно (часто добровольно и инициативно) оказывается помощь со стороны другого субъекта (общества, государства, предприятия, людей).

Отношения зависимости и покровительства предполагают наличие опекаемого, рассчитывающего на помощь, неспособного без нее обойтись, и опекуна, который по тем или иным соображениям эту помощь предоставляет. Как следует из смысловых определений понятия "зависимость" и производных от него, оно противопоставляется категориям свободы и самостоятельности. Статус зависимого означает подчиненность некоторому субъекту в обмен на опеку, помощь, покровительство последнего.

*Экономическое самообеспечение* предполагает обеспечение жизнедеятельности индивида (семьи), сохранение и повышение его социального статуса, духовное развитие *преимущественно самостоятельно, за счет собственных ресурсов*, которые предлагаются обществу в процессе эквивалентного обмена деятельностью. В этом ключе "зависимость" является *получением товаров и услуг, не связанных с эквивалентным обменом*. Под социально-экономической зависимостью как *состоянием* человека или социальной группы понимается неспособность самостоятельно обеспечить себя средствами к существованию, постоянное пребывание под чьей-либо опекой.

Не менее важным является рассмотрение социально-экономической зависимости как *феномена массового сознания*. *Ожидание* опеки и помощи, *надежда* на получение гарантированных материальных благ, *стремление* переложить ответственность на чужие плечи широко распространены в больших группах населения современной России.

В массовых опросах зависимые установки фиксируются низкой ценностью свободы и большой ценностью социальных гарантий, а также осознанием своей неспособности самостоятельно, без внешней поддержки, себя обеспечить. Как правило, этим установкам сопутствуют низкий уровень потребностей, уравнивательные ценности, экстернатальный локус контроля за событиями своей жизни. Социально-экономические характеристики этой группы респондентов представлены низкой конкурентоспособностью на рынке труда, высокой заменимостью с точки зрения работодателей.

## **Зависимость как адаптационная стратегия, эффективная в условиях "государства всеобщего перераспределения"**

Социально-психологический механизм формирования установок на социально-экономическую зависимость хорошо объясняется феноменом "*диффузии ответственности*". Когда достаточно долгое время (или постоянно) действуют мощные внешние факторы, способствующие решению проблемы жизнеобеспечения человека, его готовность к проявлению собственной активности соответственно уменьшается.

В литературе социальная политика советского государства чаще всего характеризуется как патерналистская: в обмен на заданную работнику трудовую активность ему предоставлялась возможность удовлетворения лимитированных жизнеобеспечивающих потребностей. Практика хозяйственной деятельности в условиях *государства всеобщего перераспределения* предполагала сосредоточение ресурсного потенциала социальной защиты населения в руках государства. Патернализм предполагал неравенство доступа к власти и ресурсам, получение работниками значительных выгод вне зависимости от индивидуального вклада каждого, которые они не могли получить из альтернативных источников.

Гарантированность социальных благ, уравнилельный и неденежный характер их предоставления, существование верхней планки зарплаток, навязывание представлений о нечестности, аморальности любых высоких доходов сформировали особый тип социально и экономически инфантильного гражданина, отчужденного от основных социальных институтов, от собственности, власти и управления, который в веберовской оппозиции "либо хорошо есть, либо спокойно спать" выбирал последнее. Важнейшим моментом, обусловившим широкое распространение подобной стратегии, было *освобождение человека от бремени ответственности* за обеспечение себя и своей семьи.

Пассивные, облегченные стратегии жизнеобеспечения закреплялись в ценностях, ориентациях, мотивации экономического поведения. Они не только становились привычными и нормальными для одного поколения, но и передавались в процессе социализации следующим. Люди воспитывались уверенными в неограниченности материальных и финансовых ресурсов государства, которое обязано удовлетворять потребности граждан независимо от того, как они работают.

Проводя аналогии с описанной в предыдущих главах технологической системой в СССР, которая могла быть эффективной только в условиях закрытой экономики, можно утверждать, что массовая социально-экономическая зависимость также была (единственной?) эффективной адаптационной стратегией, поскольку у людей не было возможности выбора альтернативных государственным источникам ресурсов жизнеобеспечения.

## **Социально-экономическая зависимость – "институциональная ловушка" в условиях рыночных реформ**

Массовое сознание – одна из самых инерционных структур, поэтому неудивительно, что ожидания опеки и помощи со стороны государства остаются у населения и при изменении в "базисе", реальных экономических структурах. Общество не может в одночасье воспринять новые ценности (в данном случае – свободы и самостоятельности), хотя бы и самые прогрессивные. Однако влияние этого "налога прошлого" на макроэкономические изменения в стране и адаптацию массовых слоев населения к новым условиям оказалось вовсе не таким безобидным и поверхностным, как можно было ожидать.

Первая "ловушка" заключалась в простой логической цепочке: западные стандарты потребления ⇐ свободная конкуренция ⇐ экономическая свобода ⇐ экономическая ответственность.

Пропаганда рыночных отношений акцентировала внимание граждан в основном на первом звене этой цепочки, на потребительских аспектах рыночной экономики. Деятельностной составляющей уделялось гораздо меньше внимания, подразумевалось, что остальные звенья этой цепи появятся "сами собой". Этого не произошло. Сформировавшийся в результате "диффузии ответственности" стереотип экономического поведения блокировал "вращение" людей в новые структуры. И уж совсем не готово население было принять тот факт, что расширение сферы свободы человека пропорционально увеличению его социальной ответственности.

Вторая "ловушка" касалась собственно отношений зависимости и покровительства. Как было показано выше, главное условие зависимой адаптации – наличие сильного опекуна, какими в СССР в течение десятилетий являлись государство и госпредприятия. Следуя логике рыночных реформ, государство в России пошло по пути сворачивания своих социальных обязательств (или их систематического невыполнения): право на труд перестало быть гарантированным, сузилась сфера предоставляемых государством бесплатных социальных благ, была разрушена система административного регулирования цен. То же происходило с теперь уже акционированными предприятиями, внезапно ставшими перед выбором экономических либо социальных приоритетов своей деятельности. Таким образом, постепенно терялись *материальные условия* для

существования зависимой адаптации, но при этом сохранялись прежние зависимые установки в массовом сознании.

Третья "ловушка" была обусловлена самой спецификой нестабильного, переходного общества, в котором резко повышается роль индивидуально-личностных факторов социальной мобильности, в отличие от статусных характеристик. Индивидуалистически-либеральные либо патерналистско-эгалитарные установки, степень мобильности психики и адаптационный ресурс человека оказались в числе основных стратифицирующих факторов социально-психологического характера. С типами ментальности сегодня жестко коррелирует динамика материального положения людей. Западная культура принесла, наряду с прочими, понятие "неудачника экономической деятельности". Отмечая тенденцию оттеснения в социальные аутсайдеры носителей традиционалистской ментальности, Н.Е.Тихонова утверждает, что "в современной России началось не просто формирование застойной бедности, но ее представители имеют отчетливо выраженные особенности образа жизни и личности".

Итак, сегодня зависимые установки не подкреплены наличием сильного покровителя, что становится фактором чувства социальной незащищенности, а в наиболее трудных ситуациях – социальной беспомощности, некомпетентности и агрессии. О том, что сегодня зависимые установки – мощный фактор дезадаптации трудоспособного населения, свидетельствует социально-демографический портрет зависимых групп населения – наибольшая их доля фиксируется среди безработных и малообеспеченных. Кроме того, рыночные реформы последнего десятилетия наглядно показали тесную взаимосвязь положения человека в системе льгот и пособий и его дискриминации, и прежде всего это сказалось на женщинах. Типичная характеристика зависимого человека – незнание своих прав, неумение их отстаивать. Этим объясняется парадоксальный факт, что массовое недовольство политикой государства, высокий протестный потенциал сегодня, как правило, остаются на уровне эмоций, но не выплескиваются в активные действия.

Таким образом, сознание и исторически сложившиеся неэффективные технологии жизнедеятельности на уровне индивидуального экономического поведения – еще одна "институциональная ловушка", которая обуславливает устойчивое следование поведенческим моделям, неблагоприятным для макроэкономического и социального развития страны в долгосрочной перспективе.

### **Почему так живучи зависимые установки?**

Логично было бы ожидать, что трансформация – неизбежный выход из нестабильного состояния, а неэффективные жизненные стратегии будут прочно забыты. Однако этого сегодня не происходит. Пытаясь ответить на этот вопрос, рассмотрим **структурные и поведенческие факторы** социально-экономической зависимости в настоящее время.

Первые обращают наше внимание на несовершенство социальных институтов, обуславливающих социальное исключение людей, лишаящих их возможности выбора самостоятельной стратегии жизнеобеспечения. Ключевым моментом здесь выступает наличие у индивида (семьи) *ресурсов* для самостоятельной жизни. Рассмотрение зависимости с точки зрения ресурсов позволяет сделать следующие выводы.

1). Либеральная социальная политика предполагает наличие ресурсной базы в домохозяйствах. Как мы рассматривали выше, практика хозяйствования в условиях перераспределительной экономики путем экономических и идеологических барьеров этого сделать не позволяла. В условиях же современной России невиданная ранее скорость трансформационных процессов, уничтожение сбережений граждан, экономический кризис – очевидные причины того, что значительная часть населения, так и не приобрела "в частную собственность" ресурсы независимости, утратив при этом государственную поддержку. Добавим сюда и фактор фактического препятствования государством образованию самостоятельного среднего класса, прежде всего, вследствие неразработанности правил игры в виде правовых основ предпринимательства, разумной налоговой политики.

2). К структурным же факторам следует отнести и огромный груз социальных обязательств государства, с которым осуществляется переход к рынку. Даже при значительном сокращении сегодня этих обязательств Россия сегодня остается "страной льготников". Подобно описанной в предыдущих главах ситуации, когда критическая масса неэффективных предприятий вынуждает следовать моделям хозяйствования, противоречащим всем экономическим законам, экономические трудности последних лет обусловили такое количество нуждающихся и обездоленных, что разговоры о ценностях "независимости" не встречают понимания в массах, и государство вынуждено идти на поводу у тех, кто ожидает помощи и не приемлет иных поведенческих стратегий. Таким образом, перефразируя Гегеля, "если ценность не находит понимания у большинства населения, то тем хуже для ценности".

3). Подобное давление "критической массы" выражается в том, что сегодня основными экономическими субъектами продолжают оставаться крупные предприятия, осуществляющие функции, далекие от задач получения прибыли и эффективности производства. Социальная инфраструктура в сочетании с

необходимостью содержать до трети излишней рабочей силы – балласт, не позволяющий предприятиям маневрировать, приспосабливаться к условиям рынка. Не имея собственных ресурсов, значительная часть населения продолжает связывать себя с предприятиями комплексом обременительных отношений материальной зависимости в интересах выживания своих домохозяйств. Формируются "симбиозные ресурсы", которые определяют высокую социально-экономическую живучесть экономически неэффективных российских предприятий. Зависимый от предприятия работник является той дешевой и лояльной к руководству рабочей силой, которая не бежит с тонущего корабля, работает за низкую зарплату, месяцами дожидаясь ее или принимая в качестве таковой им же произведенную продукцию. Особенно это актуально для малых городов, где предприятие является единственным работодателем, что означает отсутствие у населения альтернативного источника ресурсов жизнеобеспечения.

**Поведенческие концепции зависимости** акцентируют внимание на индивидуально-личностных характеристиках. Они достаточно продуктивны при объяснении зависимых установок у людей, живущих в сходных социально-экономических условиях, но имеющих различные поведенческие стратегии. Рассмотрим их, пользуясь типологией, разработанной в зарубежной традиции изучения зависимости.

**1 – модель рационального выбора, предполагающая анализ индивидами своих выгод и издержек, связанных с альтернативой "самостоятельность – зависимость".** Эта модель объясняет "зависимую" стратегию безработных. Некоторые исследователи полагают, что даже при символическом размере социальных пособий в России намечаются тенденции формирования андекласса западного образца, и несовершенство законодательства вкупе с неотработанностью механизма социальной защиты в новых условиях способствуют тому. Так, Н.Е. Тихонова отмечает тенденцию формирования "культуры зависимости" среди российских безработных и особой прослойки лиц, сознательно живущих на пособия. Свидетельства тому – растущая роль пособия по безработице в структуре доходов домохозяйств и во многих случаях предпочтение оставаться на пособии поиску работы.

Кроме того, в исследовании социально-экономической зависимости женщин четко просматривается сознательный выбор многими из них экономически зависимого статуса домашней хозяйки либо низкооплачиваемого работника ради обеспечения возможности осуществления традиционных ролей матери и хозяйки дома. Данный выбор делается с целью оптимального распределения семейных ресурсов, прежде всего финансовых и временных. Собранный в ходе интервью материал, так же как и результаты предыдущего количественного исследования, позволяют утверждать, что сегодня в России эффективная зависимая адаптация носит "женское" лицо, а субъекты покровительства перемещаются на уровень социальных сетей людей.

**2 – зависимость как результат потери уверенности в себе, контроля над собственной жизнью, возможности достижения желаемых результатов.** На наш взгляд, сегодня в России наиболее распространенными являются именно социально-психологические факторы формирования зависимых установок. В данном случае имеется в виду известный феномен "выученной беспомощности", вырабатывающийся под влиянием повторяющихся неудач. В условиях "коллективных ненормативных жизненных событий" и индивидуализации социального риска приобретает значение несоответствие расширения диапазона новых возможностей социальной беспомощности человека. Не обладающий надежными способами выхода из тяжелого материального положения, он не может бесконечно "пробивать лбом стену" и в итоге часто обращается к единственному известному ему способу – *просить* – милостыню или государственную поддержку.

В эту же группу факторов мы отнесли и формирование зависимых установок как защитную реакцию от психических перегрузок. В публикациях, посвященных исследованиям безработицы в России, приводятся данные о конформистском типе личности безработных, гораздо меньшая значимость для них свободы в сравнении с ценностью материального благополучия, недостаточный реализм и неадекватность в оценке себя и своих возможностей. **Нередко у зависимой личности вырабатывается "комплекс Фомы Опискина" – неблагодарность по отношению к близким, от помощи которых он зависит, и требование повышенного внимания к себе.**

**3 – культурные модели, предполагающие существование субкультуры зависимости (бедности) с ценностями и нормами, отличными от господствующих в обществе,** то есть своего рода социальную девиацию. Модель "**зависимость как девиация**" вряд ли применима в ее классическом виде в России в связи с небольшим стажем социальной дифференциации в стране, где имущественные различия еще не успели вылиться в культурные. Однако модель "**зависимость как исповедуемая ценность**" позволяет вскрыть целый блок вопросов, связанных со спецификой национальной культуры и образа жизни семей и даже целых социальных групп.

"Культурными" причинами может быть объяснена зависимость на уровне социальных сетей человека в России, с учетом традиционно высокой роли межличностных связей, "наработанного" социального капитала, в то время как независимость связана прежде всего с отчужденными формами функционально-ролевых отношений. В том случае, когда не срабатывают формальные институты социальной поддержки, поиск защиты



от нестабильности внешней среды направляется по линии межличностных связей (*патронажа*). Это выражается в использовании родственных связей, поиске спонсоров и благодетелей. Подобное взаимодействие носит неэкономический характер, в центре его находятся эмоциональные и нравственные аспекты.

### **Социально-экономическая зависимость и социальная политика**

Развитие рыночных отношений приводит к необходимости создания в обществе специальных систем, обеспечивающих устойчивость и сбалансированность социальных отношений. "Одна из конечных целей социальной политики и социальной работы связана с концепцией независимой жизни, которая рассматривает человека в свете его гражданских прав, а не с точки зрения его личностных и социальных трудностей". Независимая жизнь предполагает наличие у человека альтернатив и возможности выбора.

Известно определение России как "страны льготников": льготами у нас сегодня пользуются около 70% населения. Сегодня они воспринимаются как коллективные права граждан либо компенсация за утраченные возможности. Известно, что большие социальные обязательства государства нарушают баланс между экономической и социальной эффективностью, наносят урон достигательским ценностям среднего класса.

Патернализм можно считать оправданным, если рассматривать человека как не имеющего доступ к информации, не способного ее переработать, слабовольного, принимающего эмоциональные решения, социально некомпетентного. Относительно "государства-кормильца" исследователи, вслед за Ф.М. Достоевским, отмечают, что эта традиция начинается с презрения к идеалам свободы, и отсюда презрение к человечеству вообще как к "беспомощной и слабой расе", с которой надо *мягко обращаться*, организовывая жизнь людей для их же пользы. Мы присоединяемся к этому мнению, считая, что государственный патернализм, равно как и идеология тоталитаризма, основываются на послышке, что люди не в состоянии самостоятельно распорядиться своей свободой и сами себя прокормить. Более привлекательной представляется либеральная позиция: только индивид способен наилучшим образом оценить, что ему выгодно, и важна сама возможность принимать самостоятельные решения, даже при том, что они могут не приводить к максимизации полезности. В целом же мы полагаем, что существуют лишь **два основания** для предоставления льгот: **1) признание особых заслуг индивида (пенсионеры, ветераны), 2) признание социальной инвалидности человека, неразрывно связанное с дискриминацией.**

Многолетний опыт благотворительности и поддержки попавших в беду людей показывает, что государству приходится постоянно решать комплекс проблем: как оказать нуждающимся такую помощь, которая приносила бы ощутимое облегчение и не поощряла при этом социальное иждивенчество?

Несомненно, что социально ориентированная экономика значительно проигрывает в эффективности экономике жестко конкурентной. Пример этому – не только СССР и страны Восточной Европы, но и Швеция, где размеры общественного сектора достигли в настоящее время своего предела, и он не может больше предоставлять новые рабочие места. Общество может позволить себе государственный патернализм только на волне экономического подъема.

Благотворительность государства не противоречит эффективности функционирования общества до тех пор, пока она обеспечивает минимально необходимую стабильность, пока социальные выплаты являются "структурной необходимостью" – не допускают насильственного перераспределения власти, собственности, доходов.

В публикациях неоднократно высказывалась идея о том, что невозможно взять готовые западные модели социальной политики и применить их в России. И проблема не только в различных культурных традициях, но и в временном лаге, разных стадиях развития социальной политики. Возможно, России еще предстоит пройти путь высокой степени социально-экономической дифференциации, формирования анклавов застойной бедности, массовых акций в защиту социально-экономических прав. Следует взять на вооружение и западный опыт, показавший, что "адресная помощь" – не синоним "эффективной помощи"; что клиент служб соцзащиты не должен быть пассивным получателем помощи; что основные средства должны направляться не на поддержание доходов (то есть поддержание бедности), но на социальные инвестиции – создание рабочих мест и расширение возможностей для получения образования.

Однако задача реформирования социальной сферы, институционализации новых поведенческих стратегий не ограничивается чисто распределительными функциями государства. Неорганический, "догоняющий" характер российской модернизации ставит нас перед фактом, что ценности, культура, сознание вынуждены идти вслед за структурными изменениями в экономике, а не наоборот, как это было в США и Западной Европе. Как известно, поверхностное подражание и потребительские ориентации – неизбежные явления в подобных условиях. Российские рыночные реформы останутся достоянием элиты и насилием над массами, если в стране не сложится экономическая культура, адекватная структурным изменениям в экономике. Поэтому столь велика сегодня роль целенаправленной пропаганды, формирования общественного мнения, культуртрегерства. И в данном контексте уместно говорить не столько о **социальной** политике (связанной с вопросами дистрибутивного характера – размер, адресность и основания для оказания социальной

поддержки), но о политике *социетальной* – влияющей на процессы социального воспроизводства в целом, на качество человеческих и социальных отношений. Именно социетальная политика может ставить своей целью формирование новой культуры с высоким рангом ценности независимости и ответственности как общепринятой нормы.

Рыночная экономика делает людей максимально свободными от государства. Одна из важнейших задач для всех нас – научиться пользоваться предоставленной нам свободой и осознать, что не может быть свободным инфантильный, несамостоятельный человек. Ответственность неотъемлема от свободы, и отказывающийся от бремени ответственности отказывается и от собственной свободы, от невмешательства других людей и государства в свою жизнь, от права быть личностью. Свобода требует от каждого такого объема инициативы и усилий, изобретательности и ответственности, при котором люди могут начать зависеть только от себя. "Именно тогда они перестают зависеть от милости других и от милости государства".

## Глава 10. Дилеммы индивидуализма-коллективизма и партнерства-патернализма в сфере трудовых отношений

### Социологический подход к экономике труда

**Актуальность исследования.** Трудовые отношения, основное содержание которых составляют взаимодействия по горизонтали (внутри рабочей группы) и по вертикали (между работниками и администрацией, руководством), а также отношения занятости, условия и оплата труда – традиционный предмет исследований социологов и экономистов. В советское время пространство структуры трудовых отношений было строго задано и поддавалось незначительной коррекции со стороны действующих социальных субъектов. В условиях нормативно обозначенных ориентиров не представляло особого труда очертить ограничительные рамки, в которых происходили все трудовые взаимоотношения на предприятии. Основными параметрами были нормативный коллективизм и патернализм, гарантированная и одномерная занятость. Предполагалось, что в переходном обществе от социализма к капитализму произойдет как смена ориентиров, так и снятие ограничителей на путях приложения свободного труда. В рыночной экономике "коллективизм, социальность труда должны уступить место экономическому индивидуализму". С повышением рациональности хозяйствования патерналистские отношения должны перейти в более эффективные партнерские. Последние рассматриваются как капиталистические, олицетворяющие новые "правила игры" на предприятии, устанавливающие принципы взаимной социальной ответственности. Гарантии занятости должны смениться более эффективным инструментом повышения производительности труда: угрозой безработицы. На смену одномерной занятости (на одном предприятии) приходит многомерная (на нескольких предприятиях или дополнительная), рассматриваемая как форма социально-трудовой мобильности и весомый фактор трансформации социально-экономической структуры российского общества.

Таким образом, векторы движения от старых "правил игры" в сфере трудовых отношений к новым определены. Важной исследовательской задачей является изучение характера взаимосвязи старого и нового, советского и "постсоветского", поиск того, что рождается на стыке данных социокультурных ориентаций, определение характера институциональных изменений на микроуровне (рабочей группы, предприятия).

**Методология исследования.** Представляется актуальным рассмотрение данной взаимосвязи не только на макроуровне, когда внимание обращается к тенденциям, происходящим в обществе за относительно большой промежуток 10–30 лет, к рассмотрению данных процессов как универсальных, характеризующих качественные сдвиги в сознании и поведении больших групп людей, изменении социальных институтов, социальных систем, но и на микроуровне (на предприятиях, в повседневной деятельности, непосредственных взаимоотношениях). Проследить характер реально происходящих изменений можно, прежде всего, изучая поле повседневной жизни, взаимоотношений в контактных социальных группах, "поскольку рассматривая процессы, мы изучаем события, а не состояния элементов какой-либо системы". Взаимоотношения в группе – социокультурное поле частного вида. Обращение к опыту успешно функционирующих предприятий, к составляющим их социальным группам работников в условиях формирующегося рынка позволяет очертить пространство факторов, обеспечивающих высокую эффективность приспособлений к рынку.

В качестве основного методологического принципа построения альтернативных пар, отражающих взаимосвязь старых и новых "правил игры" в сознании и трудовом поведении рабочих, использовался метод дуальных оппозиций. Дуальная оппозиция – не только культурологическая, но и социально-психологическая категория, отражающая амбивалентность полюсов оппозиции и вместе с тем их движение друг к другу, вектор направленности которого во многом зависит от складывающейся ценностной ориентации субъекта.

Для эмпирического изучения взаимосвязи "старого" и "нового" в трудовом сознании и поведении рабочих были выделены соответствующие группы факторов. Среди традиционных факторов в сфере труда, которые оказывали преобладающее влияние на труд рабочих до 1992 г. и действуют до сего времени, рассматривались коллективистские и патерналистские ориентации, ориентации на гарантированную занятость и работу на одном месте. Среди новых факторов: индивидуалистические ориентации, ориентации на партнерские отношения с руководством, страх потери работы и вторичная занятость.

**Объект исследования.** Выбор в качестве объекта исследований рабочих промышленных предприятий актуален, т.к. это по-прежнему наиболее массовая социальная группа экономически активного населения. Было бы неверным рассматривать данную социальную группу только лишь как первоочередную жертву реформ,

потерявшую свой статус "гегемона". Свой реальный статус – "работяг" – они обозначили достаточно трезво уже в 50-е гг..

Исследования проводились на успешно функционирующих промышленных предприятиях различных форм собственности Москвы и Московской области по единой методике на протяжении 1990–1999 гг. Общий объем выборки: 1504 человека. Он включает массивы данных рабочих промышленных предприятий: Томилино – 1990г. (рабочие государственного предприятия, N=425), Москва – 1993 г. (рабочие частных предприятий, N=172, рабочие акционированных предприятий, N=327), Москва – 1996 г. (рабочие частного предприятия, N=230), Москва – 1999 г. (рабочие частного предприятия, N= 350). Для выявления динамики изменений социокультурных ориентаций рабочих использовался массив Псков – 1986 г. (рабочие предприятий промышленности, N=487).

Здесь мы рассмотрим более подробно трудовое поведение рабочих одного частного промышленного предприятия Москвы – постоянного объекта наблюдения и изучения с 1993 г. Созданное в 1989 г. как швейный кооператив, в настоящее время это одно из крупнейших предприятий легкой промышленности России. Ассортимент его продукции составляет свыше 100 наименований трикотажных изделий. Создателем и реальным хозяином предприятия на протяжении всех 10 лет его существования является один и тот же человек. Общая численность работающих на 1 января 1994 г. составляла 783, в 1996 г. – 963, в 1999 г. -1505 человек. Для эмпирической проверки взаимосвязи "старых" и "новых" институтов в трудовых отношениях были использованы материалы исследований сектора рабочего и внерабочего времени Института социологии РАН, непосредственное участие в которых принимал автор. В 1993 г. было опрошено 89 рабочих, в 1996 г. – 230 рабочих. В 1999 г. исследование было проведено при поддержке МОНФ. – опрошено 350 рабочих.

### **Коллективизм и индивидуализм**

В качестве ключевых оппозиций, исключая друг друга, многими исследователями рассматриваются коллективистские ориентации на одном полюсе и индивидуалистические на другом. Коллективистские ориентации в сфере труда относят, как правило, к традиционным, корни которых находят в ценностях крестьянской общины и трудовой артели, взаимопомощи, трудовой демократии, местном самоуправлении, а также в силе идеологии коллективизма эпохи социализма. Индивидуалистические ориентации в сфере труда связываются в современных российских условиях с автономизацией сознания, стремлением личности к самореализации, самоопределению, свободе выбора. В период перехода России к рынку доминирующей является точка зрения на коллективизм, как на наследие социализма, явление преимущественно политическое и возрастное, хотя в последних работах признается, что коллективизм и индивидуализм являются двумя составными частями национального менталитета, которые нельзя не изжить и не вытравить.

Основным недостатком при использовании в научных исследованиях категорий *коллективизм* и *индивидуализм* как базовых понятий является высокая степень их идеологизации, согласно которой коллективизм, по сути, отождествляется с социализмом как общественным строем, а индивидуализм – с капитализмом. Именно под влиянием данного фактора в работах российских исследователей в 90-е гг. преобладает не использование данных понятий при изучении взаимосвязи "советского" и "постсоветского" в современном российском обществе, а "вымывание" понятия коллективизм из обихода научных терминов, замена его на другие: патернализм, солидарность, корпоративизм. Например, предпринята попытка включения в дихотомию коллективизм/индивидуализм еще и патернализма, а также оценки на этом основании распространенности типов сознания: половина – патерналистское, четверть – индивидуалистическое и еще четверть – профсоюзно–коллективистское. Такое одношкальное размещение разнохарактерных понятий представляется неправомерным, т.к. патернализм отражает прежде всего отношения с начальством и имеет свою альтернативу – партнерство, а также свой набор эмпирических индикаторов.

Более конструктивные пути использования данных понятий можно, как не странно, обнаружить в работах западных ученых. Наиболее очищенной от идеологических наслоений представляется точка зрения Т. Парсонса, который использовал их в ряду основных типологических переменных для анализа традиционного и современного обществ. При таком подходе коллективизм и индивидуализм выступают как экстремальные аналитические точки в континууме, вдоль которого могут располагаться такие общества. В нашем случае их можно рассматривать как две нормативно-ценностные системы, между которыми разворачиваются самые различные оттенки взаимосвязи и взаимодействия коллективистских и индивидуалистических ориентаций рабочих в сфере труда и трудовых взаимоотношений. Несомненно, что характер этой взаимосвязи будет определяться, с одной стороны, внепроизводственными социокультурными факторами и, с другой, специфическими для данной социальной группы условиями трудовой жизнедеятельности.

Применительно к сфере труда наиболее адекватными проявлениями коллективистских ориентаций могут быть: оказание бескорыстной помощи коллегам по работе, желание работать в бригаде, моральная ответственность за использование не только своего рабочего времени, но времени коллег по работе, ориентация

на сохранение коллектива в случае сокращения кадров и другие действия, совершаемые не по принуждению извне, а по привычке, согласно установившимся групповым нормам. К числу наиболее распространенных форм проявления коллективизма в труде чаще всего относят ориентацию на хорошие отношения с коллегами по работе. Отражением индивидуалистических ориентаций могут быть: оказание помощи коллегам, но за материальное вознаграждение, ориентация на автономность в работе, моральная ответственность только за использование своего рабочего времени, ориентация на получение более высокого заработка за счет высвобождаемых коллег и др.

Рассмотрим на примере эмпирических материалов как эти, так и другие проявления коллективизма/индивидуализма отражались в труде рабочих.

Хорошие отношения с коллегами по работе – традиционная трудовая ценность российского общества. Стабильность высокого уровня удовлетворенности отношениями с коллегами отмечалась многими исследователями не только в советский период, но и на всем протяжении 90-х гг.. То, что коллективистские отношения присущи рабочим государственных и акционированных предприятий, можно рассматривать как естественное проявление советских традиций. Более актуален анализ динамики отношений с коллегами на частном предприятии, поскольку здесь в практике менеджмента не наблюдается усилий по формированию коллективистских отношений в труде. Напротив, такие формы управления персоналом как индивидуальные контракты, развитие у рабочих конкуренции за получение выгодного задания и индивидуально – сдельная оплата за его выполнение, противодействие организации профсоюзов ориентированы на развитие индивидуальной ответственности рабочего за свой труд. Тем не менее за период с 1993 по 1999 г. доля удовлетворенных состоянием взаимоотношений с коллегами возросла с 76 до 89%, а доля неудовлетворенных снизилась с 7 до 4%. Этот элемент производственной ситуации – единственный, оценка которого на протяжении шести лет последовательно улучшалась. Подтверждением высокого уровня удовлетворенности взаимоотношениями с коллегами является и групповая оценка отношений между рабочими (абсолютное большинство рабочих 99% в 1996 г. и 98% в 1999 г. считают их либо хорошими, либо нормальными).

То, что абсолютное большинство рабочих удовлетворено взаимоотношениями с коллегами, может рассматриваться не только как свидетельство высокого уровня коллективизма, но и как проявление низкой требовательности, равнодушия, невысокой значимости данного фактора для успешной работы. Все же проведенные исследования подтверждают, скорее, первое предположение. В них обнаружена тесная связь между оценками взаимоотношений с коллегами и условий труда в целом, а также показателями отношения к труду. Рабочие, более удовлетворенные отношениями с коллегами, демонстрировали и более высокие оценки условий труда и повышенную ответственность за работу предприятия.

К числу показателей, подтверждающих силу коллективистских традиций в рабочей среде, относится коллективистский характер восприятия ответственности за использование рабочего времени. Преобладание коллективного в характере ответственности рабочих за использование рабочего времени стабильно отмечается на протяжении более чем десятилетней практики исследований данного феномена.

За период семи "перестроечных" лет (1986–1992 гг.) произошло резкое снижение коллективистских и одновременно рост индивидуалистических установок на использование рабочего времени. В дальнейшем изменения были весьма незначительными.

Наметившийся в сознании и отчасти в поведении работников сдвиг в сторону индивидуалистических ценностей можно объяснить, с одной стороны, "свертыванием" идеологической и политико-воспитательной работы в трудовых коллективах, во многом благодаря которой в советское время происходило адекватное восприятие большинством коллективистских ценностей, в частности нормативной информации о необходимости полного и рационального использования рабочего времени. С другой стороны, ослабление идеологических "зажимов" привело к "реваншу ценностей индивидуальной эффективности, которые были десятилетиями задавлены "затратной" идеологией и моралью, требовавшей от человека упорного труда и высочайшей самоотдачи и в то же время подавлявшей большинство его естественных потребностей и предлагавшей лишь минимум благ для их удовлетворения".

Насколько сильным было влияние идеологического фактора в поддержании коллективистских принципов и насколько сильны "новые" индивидуалистические ориентации? Ответом на первый вопрос в какой-то мере могут служить данные о динамике изменений в характере восприятия рабочими ответственности за использование рабочего времени (табл. 10.1). Падение уровня коллективистских установок за 1986–1993 гг. на 33% можно рассматривать как следствие снятия идеологического вмешательства. Вместе с тем устойчивость доли рабочих, придерживающихся коллективистских норм (56–54% на протяжении последних 6 лет), дает возможность делать предположения о существовании базовых уровней коллективизма и индивидуализма в труде, мало подвластных времени, имеющих более глубокие, главным образом, социокультурные корни.

Результаты исследований свидетельствуют, что коллективистское восприятие ответственности за использование рабочего времени оказывает благоприятное влияние на развитие других видов коллективной ответственности, и прежде всего ответственности за работу предприятия в целом (табл.10.2).

Таблица 10.1

**Распределение рабочих обследованных предприятий по уровню моральной ответственности за использование рабочего времени (% к числу ответивших)**

Уровень ответственности за использование рабочего времени	Псков, 1986г.	Томи-лино, 1990г.	Москва, 1993г., акционерные	Москва, 1993г., частные	Москва, 1996г., частное	Москва, 1999г., частное
Каждый рабочий должен чувствовать моральную ответственность за использование своего рабочего времени и времени товарищей по работе	88	67	55	56	54	54
Каждый рабочий должен отвечать только за себя	8	24	36	34	39	28
Рабочий не должен чувствовать ответственности за использование даже своего рабочего времени. Для этого есть руководители	4	9	9	10	7	18

Таблица 10.2

**Ответственность за работу предприятия в зависимости от уровня ответственности за использование рабочего времени (индексы)**

Уровень ответственности за использование рабочего времени	Томилино, 1990г., государственное	Москва, 1993г., акционированные	Москва, 1993г., частные	Москва, 1996г., частное	Москва, 1999г., частное
Каждый рабочий должен чувствовать моральную ответственность за использование своего рабочего времени и времени товарищей по работе	3,3	3,2	3,3	3,3	2,8
Каждый рабочий должен отвечать только за себя	2,4	2,8	2,2	2,4	2,2

*Примечание. Минимальное значение индексов – 1; максимальное – 5.*

*Ответственность за работу предприятия измерялась по пятибалльной шкале (5 – чувствуют себя ответственными за работу всего предприятия полностью, 3 – частично, 1 – совсем нет).*

Таким образом, коллективистский характер ответственности рабочих за использование рабочего времени является более конструктивным основанием для формирования эффективной трудовой мотивации. Рост индивидуалистических ориентаций, проявляющийся прежде всего в безусловном лидерстве ценности высокого заработка при равнодушии к активной самоотдаче и социально значимым достижениям, вряд ли может стать надежным залогом повышения трудовой мотивации в стратегическом плане.

Вместе с тем противоположность коллективизма индивидуализму не является абсолютной и как таковая проявляется лишь в крайних формах. Более того, индивидуальная ответственность – необходимая основа для формирования коллективной. Когда мы отмечаем, что работник считает себя ответственным не только за использование своего рабочего времени, но и рабочего времени коллег по работе, мы тем самым подчеркиваем, что, прежде всего, он ответственен за свой индивидуальный труд, и только на этой основе созревает тот или иной уровень коллективной ответственности.

Предполагается, что более точным термином для определения коллективистского характера ответственности, основывающейся на базе индивидуальной, является солидаризм. Солидаризм, естественно формирующийся на основе личного интереса, корректирует индивидуальные начала в сторону общих. При этом личные интересы работника не ущемляются, не приносятся в жертву общему благу, а, напротив, получают возможность для более полной реализации и вознаграждения.

Таким образом, при благоприятных для работника условиях работы на предприятии его индивидуализм в труде может трансформироваться в установки коллективистского характера, а при их ухудшении – в безответственное отношение к труду.

### **Патернализм и партнерство**

Патернализм как термин будет использоваться для описания отношений между начальством и подчиненными на предприятии. Предполагается, что такого рода отношения строятся на личных, контактных взаимоотношениях, при которых в обмен на заданный начальством (хозяином) характер трудового поведения, лояльность к его указаниям, предприятию в целом работник получает определенный набор жизненно важных благ и услуг. Ключевым моментом в патерналистских отношениях является зависимость работника от руководства. Эта зависимость желанна для работника – "патерналиста", поскольку, делегируя руководству (предприятию, хозяину) ответственность за определение и реализацию своей жизненной стратегии, он таким образом освобождает себя от необходимости принимать самостоятельные решения в проблемных ситуациях. Такие постоянно самовоспроизводящиеся отношения лояльной зависимости между работниками и предприятием (государством) были неотъемлемым элементом советской системы хозяйствования и позволяли работникам получать возможность удовлетворения лимитированных жизнеобеспечивающих потребностей в обмен на заданную трудовую активность.

Противоположны патерналистским партнерские отношения, которые предполагают совместную деятельность руководителей и подчиненных, основанную на выполнении заранее оговоренных обязанностей, самостоятельности работника в их выполнении, конкурентоспособности взаимных предложений, невмешательстве руководства в дела и жизнь работника.

Анализ взаимодействия патерналистских – партнерских ориентаций особенно актуален на частных предприятиях, где характер их соотношения является результатом складывающихся противоречий между неадекватностью патернализма условиям труда на таких предприятиях и возможностью использования его принципов для осуществления успешного бизнеса.

Обследованное частное предприятие – типичное отражение классических черт капиталистического найма. На нем, как и на большинстве аналогичных ему, отсутствуют профсоюзная организация, социально-бытовая инфраструктура (нет комнат отдыха, душа, медицинского обслуживания, жилищного строительства и других форм социальной защиты рабочих, характерных для государственных предприятий). Единственными узами, связывающими работника с работодателем, являются денежная связь и страх потерять работу. Естественно предположить, что в условиях верховенства заработной платы, которая, к слову, существенно опережает оплату труда на аналогичных предприятиях города, принципы патерналистских отношений не могут получить заметного проявления и быть адекватно воспринятыми менеджментом анализируемого частного предприятия.

В качестве эмпирических индикаторов патернализма – партнерства будут рассматриваться ориентации рабочих на определенный характер отношений с руководством (авторитарный или демократический стили управления, дружеские или деловые отношения, неоспариваемое или согласуемое выполнение любых заданий руководителя, непротивление или неприемлемость вмешательству в выполняемые обязанности и др.). Такого рода ориентации носят идеальный характер, поскольку они выражают лишь оценки проблемной ситуации и направленность на тот или иной тип действий, но не сами действия.

Реально складывающиеся отношения руководства – подчинения могут быть противоположными ориентации рабочих. Возможность реализации на частном предприятии патерналистских устремлений рабочих крайне незначительна. Тем не менее определенная часть рабочих (35% в 1993 г. и 39 % в 1996 г.) хотели бы получить помощь от предприятия в решении личных бытовых проблем. В 1999 г. по просьбе администрации данный вопрос был исключен из анкеты. Однако по другим косвенным вопросам удалось выявить значительную часть рабочих, надеющихся получить помощь от предприятия в улучшении жилищных условий (21%) и рассчитывающих на получение материальной помощи (беспроцентные ссуды, бесплатные путевки, медицинское обслуживание и т.п.) (39%). Как выяснилось, предприятие оказывает такого рода услуги лишь единицам.

Исследование не выявило существенного перевеса в пользу патерналистских или партнерских ориентаций рабочих. Все же для большей части опрошенных рабочих характерна приверженность патерналистского рода взаимоотношениям с руководством, о чем, к примеру, свидетельствуют ориентации большинства (52%) на неоспариваемое выполнение любых заданий руководителя, на дружеские и доверительные отношения с руководством (59%) и отсутствие ориентации на обладание полной информации о делах предприятия (54%). Партнерские ориентации, отражающие желание работника выглядеть более независимым и самостоятельным хотя бы в выполнении своих профессиональных обязанностей, проявляются значительно реже. В данном случае стремление воспротивиться необоснованному вмешательству руководителя

в выполняемые производственные обязанности, характерное для большинства (68%), расценивалось как мягкая, начальная форма партнерских ориентаций.

В какой мере различия в типах ориентации рабочих на отношения с руководством сказываются на трудовом поведении? Было выявлено, что рабочие – "патерналисты" демонстрируют более высокий уровень ответственности за работу всего предприятия и за использование рабочего времени. В то же время показатели ответственности за работу цеха, а также оценки интенсивности труда и стремления работать лучше не имеют существенных различий.

Ориентация на партнерские отношения с руководством не находит значимого выражения в рабочей среде и потому, что партнерство, предполагающее равноправное взаимовыгодное сотрудничество, является более трудным путем, требующим значительных интеллектуальных и волевых усилий при построении стратегии отношений руководства – подчинения. Однако на сегодня рабочий – "партнер", который должен обладать качествами "сильного" работника (высокий уровень профессиональной компетентности, дисциплинированности и т.п.) и не иметь неудовлетворенных бытовых потребностей – малораспространенный тип. К наиболее явным характеристикам трудового поведения относятся: неудовлетворенность зависимостью заработной платы от взаимоотношений с руководством, высокий уровень потенциальной текучести, ориентация на вторичную занятость. Зависимое положение наемных рабочих, отсутствие гарантий занятости ведут к тому, что для большинства из них обычной каждодневной средой труда стала атмосфера страха.

### **Гарантированная занятость и страх потери работы**

Гарантированность, всеобщность занятости при социализме не только не способствовала отношению к ней как ценности, а, напротив, рассматривалась как естественная данность, зависимость и даже как определенное рода кабала, которой надо избегать. В условиях борьбы за стабильность кадров в трудовых коллективах увольнение любого сотрудника представлялось чрезвычайным происшествием. Одним из главных рычагов давления на администрацию со стороны квалифицированных рабочих являлась угроза уволиться с предприятия. Привычка к гарантированной занятости стала одним из важных стереотипов советского сознания и поведения рабочих и подверглась в "постсоветское" время наиболее сильному воздействию.

Формирование чувства страха потери работы у большинства занятых – один из первых результатов сознательной политики реформирования общества в сторону рынка. Основное отличие данного рода страха от других состоит в том, что если все другие (перед криминализацией общества, ростом цен, снижением уровня жизни) являются следствием кризиса в управлении обществом, то страх потери работы стал сознательно вырабатываемым инструментом трансформации сознания.

Начиная с 1992 года страх перед безработицей рассматривается руководителями предприятий как один из наиболее эффективных способов улучшения дисциплины труда и отношения к работе. По данным социологического исследования, на ряде промышленных предприятий Москвы в 1993г. формированию у рабочих страха перед безработицей отводилось одно из первых мест в числе мероприятий по улучшению отношения рабочих к труду. В наибольшей мере этот фактор был задействован на частных предприятиях, где большинство опрошенных руководителей (примерно 2/3) отнесли страх потери работы к числу наиболее эффективных способов повышения производительности труда рабочих.

Все же было бы преждевременным утверждать, что через угрозу безработицы можно существенно повысить эффективность труда. После короткого времени массовых сокращений наемного персонала (1992-1994гг.) начался процесс относительной стабилизации кадрового состава рабочих, вновь возникла проблема скрытой безработицы на предприятиях. В настоящее время на промышленных предприятиях проводится как политика сохранения занятости персонала независимо от потребности в нем, так и политика его сокращения и найма по мере необходимости. В практике менеджмента обследованного частного предприятия на разных этапах его развития находила применение как первая, так и вторая политика. Все же вторая, несмотря на завуалированный характер ее осуществления, преобладает. Об этом свидетельствует и динамика изменения чувства страха потери работы (1993г.- 27%, 1996г.- 52%, 1999г. – 60% ).

Страх потери работы можно рассматривать как новый, "постсоветский" фактор трудовых ориентаций. Поэтому представляется актуальным анализ его воздействия на различные стороны трудового поведения рабочих.

Для осуществления такого анализа были выделены две противоположные по отношению к данному феномену группы: испытывающие и не испытывающие чувство страха потери работы на предприятии. Социально-демографические характеристики (возраст, стаж работы на предприятии, квалификация, образование, семейное положение) рабочих этих групп не имеют значимых различий. Во многом это объясняется высоким уровнем социальной однородности состава рабочих на частных предприятиях, что является, в свою очередь, следствием кадровой политики менеджмента (отбор наиболее дееспособных работников). Отсутствие связи страха потери работы с социально-демографическими характеристиками –



специфическая особенность нынешнего состава рабочих на частных предприятиях Москвы. Эта особенность позволяет рассмотреть фактор страха в относительно "чистом" виде.

Соотнося боязнь потери работы с трудовым поведением, можно предположить, что работник, испытывающий страх остаться без работы, в большей мере, чем тот, кто не испытывает такого чувства, будет: а) более интенсивно работать и стараться справляться с установленным ему заданием; б) в большей мере ориентироваться на работу на своем предприятии, нежели на уход с него; в) в большей степени удовлетворен элементами производственной ситуации и работой на предприятии в целом; г) менее притязателен к улучшению условий труда и д) менее критичен в оценках трудовых взаимоотношений с коллегами и руководством.

Рассмотрим на эмпирических данных, в какой мере эти гипотезы получили подтверждение.

Ни в одном из проведенных на предприятии исследований 1993–1999 гг. не удалось установить значимых связей между чувством страха потери работы и показателями отношения к труду. Вместе с тем со страхом потери работы взаимосвязан целый ряд переменных (на уровне значимости 0,01 – 0,05), представляющих интерес для более глубокого анализа изучаемого фактора.

Прежде всего, у боящихся потерять работу резко возрастает значимость самой работы в структуре жизненных ценностей и особенно гарантий занятости среди главных ценностей труда. Доля рабочих среди испытывающих чувство страха потери работы, указавших на значимость гарантий занятости, оказалась вдвое выше, чем среди не испытывающих такого чувства (56 и 28%).

Под влиянием чувства страха потери работы существенно меняются требования к основным сторонам труда. Для боящихся потерять работу менее значимы такие ценности труда, как реализация своих способностей в труде (14 и 25%), самостоятельность в работе (5 и 14%), притупляются проблемы малого заработка (72 и 84%), напряженных взаимоотношений с руководством (9 и 21%), плохих санитарно-гигиенических условий труда (16 и 30%).

Во всех проведенных исследованиях были обнаружены значимые связи между наличием чувства страха потери работы и удовлетворенностью элементами производственной ситуации. К числу наиболее существенных относятся (по данным 1999 г.) связи с удовлетворенностью: организацией труда, размером заработной платы, работой на предприятии в целом. В перечисленных связях показатели удовлетворенности у испытывающих чувство страха оказались существенно выше, чем у не испытывающих такого чувства.

Непритязательность боящихся потерять работу к условиям труда дополняется их некритичностью в оценках трудовых взаимоотношений с руководством. Среди них большинство (61%) выражает готовность выполнить любое порученное руководством задание и пассивность к участию в управлении, считая для себя важным участие лишь в решении вопросов, касающихся их лично (52%). В противоположной группе рабочих таких оказалось соответственно 40 и 34%.

К числу наиболее сильных отражений чувства страха потери работы относится низкий уровень потенциальной текучести. Доля предполагающих уйти с предприятия среди боящихся потерять работу примерно в два раза ниже, а нежелающих уходить во столько же выше, чем у не испытывающих чувства страха потери работы.

В прожективной ситуации ухода лишь единицы рабочих (2%), испытывающих чувство страха потери работы, ориентируются на организацию своего дела, тогда как в противоположной группе таких оказалось 12%. Большинство рабочих, боящихся потерять работу, не уверены, что смогут быстро найти работу по специальности.

Таким образом, низкий уровень притязаний к условиям труда, некритичность в оценках элементов производственной ситуации и отношений с руководством, неуверенность в своих силах – наиболее явные качества, формируемые у рабочих под воздействием страха потери работы. И, напротив, качества, которые свидетельствовали бы об улучшении отношения к труду (ответственность, инициативность) формируются не под влиянием этого чувства, а проявляются в других типологических группах рабочих, к которым относятся прежде всего "вторичнозанятые".

### **Ориентация на постоянное рабочее место и вторичная занятость**

Одним из наиболее очевидных последствий гарантированной занятости при социализме была ориентация преобладающей части наемных работников на труд на одном предприятии, рабочем месте. Такая ориентация всемерно поддерживалась и укреплялась законодательными актами, практикой хозяйствования предприятий (учет стажа работы на одном месте при предоставлении жилья, пенсий и других жизненных благ, рабочие династии и т.д.).

Вторичная занятость, под которой обычно понимается добровольная (постоянная или временная) оплачиваемая трудовая деятельность, осуществляемая в свободное от основной работы время, в советское время была малораспространенным явлением, охватывавшим не более 5% занятых. Основными формами вторичной занятости в советском обществе были работа по совместительству и сверхурочные работы по инициативе самих трудящихся. В этот период преобладали негативные оценки вторичной занятости как сверхзанятости, подчеркивался ее вынужденный характер, отрицательное воздействие на здоровье людей, возможности для отдыха и общения в семье и даже на развитие гражданского сознания у рабочего класса.

Вторичная занятость стала заметным явлением рынка труда в 90-е гг. Произошло многократное увеличение ее масштабов, существенно усложнилась структура. Феномен вторичной занятости на формирующемся рынке труда стал предметом многочисленных исследований. Некоторые полученные данные (например, то, что вторичная занятость в большей степени характерна для молодых, для наиболее образованных и квалифицированных работников) можно считать установленными социальными фактами. Вместе с тем остается малоизученным влияние вторичной занятости как нового социокультурного фактора на трудовое поведение работников по основному месту работы, на изменение социального статуса "вторичнозанятых".

Исследования, проведенные в 90-е гг. на промышленных предприятиях с различными формами собственности, позволяют говорить о вторичной занятости не только как о способе улучшения материального положения, но и как о факторе социальной дифференциации рабочих. Представляется актуальным рассмотрение динамики изменения места и роли вторичной занятости в трудовой жизни рабочих промышленных предприятий в 90-е гг. (табл. 10.3).

Таблица 10.3

**Ориентация на вторичную занятость у рабочих обследованных предприятий ( % к числу ответивших)**

Формы ориентации на вторичную занятость	Томилино, 1990 г.	Москва, 1993 г., акционерные	Москва, 1993г., частные	Москва, 1996г., частное	Москва, 1999 г., частное
Не имеют дополнительной оплачиваемой работы и не хотят ее иметь	45	20	32	33	26
Не имеют дополнительной оплачиваемой работы, но хотят ее иметь	45	57	39	56	61
Имеют дополнительную оплачиваемую работу	10	23	29	11	13

За анализируемый период реальная включенность рабочих во вторичную занятость после значительного всплеска в 1993-1995гг. стабилизировалась на уровне 11-13%, а вот ориентация на нее продолжает возрастать. Высокий уровень ориентации рабочих на вторичную занятость связан не только с мотивом заработка, но и со стремлением упрочить свое положение в условиях нестабильной занятости, с желанием вырваться из "оков" патернализма. Чем стремительнее понижались гарантии занятости и ухудшались условия труда по основному месту работы, тем более резко росли ориентации на поиск дополнительных источников заработка.

Несправедливая (по мнению рабочих) оценка трудового вклада и вызванная ею неудовлетворенность взаимоотношениями с руководством могут служить фактором, провоцирующим поиск вторичной занятости вне предприятия, в т. ч. самозанятость.

Рассмотрим состояние вторичной занятости и характер ее влияния на трудовое поведение у рабочих частного промышленного предприятия (исследование 1999 г.).

Вторичная занятость отнимает у имеющих ее рабочих в среднем 12 часов в неделю. Средний доход от вторичной занятости составляет 560 рублей в месяц. У большинства опрошенных рабочих дополнительная работа полностью (38%) либо частично (31%) соответствует основной профессии. Большинство работают дополнительно на условиях самозанятости (67%). Как правило, такая занятость не имеет серьезных юридических оснований. Ими являются либо устная договоренность (56%), либо такая занятость идентифицируется самими рабочими как "свое дело". Лишь единицы "вторичнозанятых" работают по контракту или трудовому соглашению.

Какое влияние оказывает наличие вторичной занятости на положение рабочего в трудовом коллективе, его отношения с руководством? Какие деловые качества формируются у рабочих под влиянием вторичной занятости? Ответы на эти вопросы будут даны на основе установленных значимых связей (коэффициенты лямбда и Крамера) между ориентацией на вторичную занятость и показателями трудового поведения.

В исследовании 1999 г. подтвердились ранее установленные факты о более высоких оценках своего дохода "вторичнозанятыми" по сравнению с рабочими, не имеющими и не желающими иметь дополнительной работы. Тем не менее, несмотря на то, что среди "вторичнозанятых" оказалось в 5 раз больше оценивших свое материальное положение как позволяющее не только нормально питаться, одеваться, но и покупать без затруднения бытовую технику, уровень удовлетворенности материальным положением и жизнью в целом оказался существенно ниже по сравнению с противоположной группой. Низкий уровень удовлетворенности материальным положением и жизнью в целом у "вторичнозанятых" объясняется их более высокими притязаниями, которые проявляются и в работе, трансформируясь здесь прежде всего в критичность оценок элементов производственной ситуации. Они в 2,5 раза чаще отмечают, что их работа не дает возможности хорошо зарабатывать и использовать имеющиеся знания и умения. Следует отметить, что по социально-демографическим признакам различий между рабочими, имеющими вторичную занятость и не имеющими ее, обнаружено не было. Исключение является лишь стаж работы на предприятии. У "вторичнозанятых" он оказался существенно меньшим (примерно на 1 год и 8 месяцев).

Выявлено, что вторичная занятость является более "сильным" фактором дифференциации рабочих по показателям отношения к труду, чем пол и возраст. С более высокой притязательностью к доходам и критичностью в оценках работы соседствует и демонстрация "вторичнозанятыми" своей независимости от руководства и предприятия в целом. Среди них существенно больше по сравнению с не имеющими вторичную занятость не нуждающихся в помощи руководителя в трудных житейских ситуациях (22 и 5%), при этом они в большей степени ориентированы на активное участие в принятии решений по делам участка и цеха (60 и 22%). "Вторичнозанятые" более критично оценивают свои взаимоотношения с непосредственными руководителями, отмечая их необъективность в оценке трудового вклада, отсутствие общих интересов. Демонстрация "вторичнозанятыми" своей относительной независимости от предприятия проявляется в прожективной ситуации увольнения. Они в меньшей степени боятся потерять работу на предприятии. По сравнению с не имеющими дополнительной работы у них существенно выше уровень потенциальной текучести и уверенности, что в случае увольнения они быстро найдут работу по специальности. При предполагаемом увольнении они значительно чаще, чем не имеющие вторичной занятости (21 и 4%), ориентируются на организацию своего дела.

Таким образом, вторичная занятость стала одним из значимых социокультурных феноменов 90-х годов, отражающих "постсоветский" тип сознания и трудового поведения рабочих. Вторичная занятость способствует более высоким притязаниям в работе и жизни в целом, независимости и критичности в оценках элементов производственной ситуации и отношений с руководством, росту уверенности в своих силах.

## **Выводы**

Анализ показал, что соотношение коллективистских и индивидуалистических ориентаций у рабочих частного предприятия склоняется в сторону преобладания умеренного коллективизма. Это находит отражение в высоком уровне удовлетворенности взаимоотношениями с коллегами по работе (единственном показателе среди всех элементов производственной ситуации, оценка которого за 1993–1999 гг. возросла), преобладании коллективистского восприятия ответственности за использование рабочего времени над индивидуалистическим, готовности оказывать бескорыстную помощь коллегам по работе, высокой значимости мотива общения и его интенсивном насыщении на предприятии. Вместе с тем было выявлено, что конструктивной основой формирования трудового коллективизма является индивидуальная ответственность за свою работу. Создающийся на этой основе коллективизм выполняет функцию солидаризации личных и коллективных интересов и способствует улучшению отношения к труду, формированию корпоративной культуры.

Во взаимосвязи патерналистских и партнерских ориентаций патернализм остается не только ведущим принципом в отношениях руководства – подчинения, но и является притягательным для большинства рабочих частного предприятия. Ориентация на неоспариваемое выполнение любых заданий руководителя, на дружеские и доверительные отношения с руководством и отсутствие ориентации на обладание полной информации о делах предприятия – лишь небольшая часть из выявленных в исследовании проявлений патернализма.

Помимо оказывающих сильное влияние на усиление патернализма коллективистских традиций в рабочей среде, заметную роль начинает играть новый социокультурный фактор – страх потери работы. Страх потери работы способствует снижению уровня требований к условиям труда, завышению оценок элементов производственной ситуации и отношений с руководством, повышению зависимости от предприятия.

Партнерские ориентации на отношения с руководством не являются характерными для рабочих частного предприятия. Вместе с тем установлено, что такие деловые качества, как более высокий уровень притязаний в работе и жизни в целом, независимость и критичность в оценках элементов производственной ситуации и отношений с руководством, уверенность в своих силах в большей мере присущи рабочим, имеющим вторичную занятость.

Вторичная занятость – один из значимых социокультурных феноменов 90-х гг., отражающий "постсоветский" тип сознания и трудового поведения рабочих. Высокий уровень ориентации рабочих на вторичную занятость связан не только с материальными мотивами, но и со стремлением укрепить свое положение в нестабильных условиях труда и занятости, с желанием вырваться из "оков" патернализма.

Таким образом, в трудовых отношениях на предприятии остаются в силе как старые "правила игры", к которым прежде всего следует отнести умеренный коллективизм и патернализм, так и набирают силу новые – ориентация на вторичную занятость и страх потери работы. В целом, взаимосвязь старых и новых "правил игры" характеризует сложность и неопределенность процесса трансформации сознания и поведения рабочих и вместе с тем малоподвластность реформистскому курсу на ускорение социокультурных процессов в "нужном" направлении.

## **Глава 11. Кадровая политика директората: от социальных приоритетов к экономическим**

### **Кадровая политика как объект социального анализа**

**С**овременный этап экономического развития России, связанный с рыночной моделью хозяйствования, существенно меняет основополагающие принципы и содержание кадровой политики. Кадровая политика – целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников. Кадровая политика – стратегическая линия поведения в работе с персоналом.

Общие требования к кадровой политике в современных условиях сводятся к следующим основным моментам:

1. Во-первых, кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития (или выживания) предприятия.
2. Во-вторых, она должна быть достаточно гибкой. Это предполагает, с одной стороны, ее стабильность, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания персонала, а с другой – динамичность, то есть своевременное корректирование в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации, конъюнктуры рынка труда.
3. В-третьих, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, то есть исходить из реальных финансовых возможностей.
4. В-четвертых, она должна обеспечивать индивидуальный подход к своим работникам.

Таким образом, кадровая политика в новых условиях направлена на формирование такой системы управления персоналом, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

В то же время, несмотря на "индивидуальный характер", кадровая политика предприятия должна согласовываться со стратегией государственной политики занятости.

В данном контексте уместно отметить, что в "Федеральной целевой программе содействия занятости населения Российской Федерации на 1998 – 2000 гг.", в частности, указывается, что "в условиях ограниченности финансовых ресурсов приоритетными в государственной политике по вопросам занятости как в центре, так и в регионах должны стать направления, ориентирующие в первую очередь на рост эффективности труда, согласование на региональном уровне целевых установок политики в области занятости с кадровой политикой, проводимой на предприятиях и организациях".

Как известно, России в ближайшей перспективе предстоит освоить новую модель занятости, ориентированную на формирование развитого и социально корректируемого рынка труда и предъявляющую новые требования к политике занятости. Отметим два основных:

Первое – регулирующее влияние государства не должно препятствовать реализации требований экономической эффективности, которые предполагают мобильность рабочей силы и высвобождение лишних работников.

Второе – должны создаваться условия для приближения оплаты к необходимым затратам на воспроизводство рабочей силы на основе распределительных механизмов, обеспечивающих стимулирование работников к повышению эффективности труда.

В соответствии с указанным, в современных условиях приоритетными направлениями кадровой политики являются:

- повышение экономической эффективности труда;
- оптимизация численности персонала;
- повышение гибкости рабочей силы;
- создание условий для восстановления основных функций заработной платы: распределительной, регулирующей, воспроизводственной и стимулирующей.

Подчеркнем, что занятость – проблема социально-экономическая. К сожалению, в условиях острой нехватки финансовых ресурсов предприятия, усиливая одну составляющую, вынуждены ослаблять другую. Для наглядности "модель занятости" целесообразно представить в форме двухкамерного цилиндра. Срединное положение "поршня" свидетельствует о равенстве "давления" в обеих "камерах": экономической и социальной. Основными индикаторами "давления" (социальной или экономической напряженности) на уровне предприятия

являются: масштаб внутрипроизводственной незанятости ("скрытой" безработицы), показатели экономической эффективности труда и уровень средней зарплаты персонала

Обвальное падение объемов производства, не сопровождаемое адекватным высвобождением "лишних" работников, разряжая давление в социальной камере, нагнетает его в экономической. При этом индикаторы внутрифирменной занятости сигнализируют о нарастании масштабов "скрытой" безработицы, а следовательно, уровня экономического риска.

Таблица 11.1

**Эмпирическая шкала уровня риска**

№	Вероятность нежелательного исхода (величина риска)	Наименование градаций риска
1	0 – 0,1	Минимальный
2	0,1 – 0,3	Малый
3	0,3 – 0,4	Средний
4	0,4 – 0,6	Высокий
5	0,6 – 0,8	Максимальный
6	0,8 – 1,0	Критический

Отметим, что в настоящее время все еще отсутствуют научно обоснованные рекомендации по определению "приемлемости" того или иного уровня риска в конкретной ситуации. Как и по большинству других вопросов, в литературе нет единого подхода к формулировке и критериям оценки шкалы риска. Многообразие показателей, посредством которых осуществляется количественная оценка риска, порождает и многообразие шкал риска, являющихся своего рода рекомендациями приемлемости того или иного уровня риска. Так, на основании обобщения результатов исследований многих ученых по проблеме количественной оценки экономического риска была составлена эмпирическая шкала риска, которую рекомендуется применять в качестве количественной оценки риска вероятности наступления рискованного события (таблица 11.1).

По мнению исследователей, первые три градации вероятности нежелательного исхода соответствуют "нормальному" ("разумному") риску, при котором рекомендуется принимать обычные предпринимательские (управленческие) решения. Следует подчеркнуть, что, по мнению большинства ученых, зона повышенного риска находится в интервале от 0,3 до 0,7.

На наш взгляд, вполне допустимо использовать применительно к модели занятости описательные характеристики шкал риска, выделяя четыре градации зон экономического риска:

- приемлемого (минимального);
- допустимого (повышенного);
- критического;
- катастрофического (недопустимого).

**В зоне приемлемого экономического риска** реализуется оптимальное соотношение между социальной и экономической компонентами занятости. **В зоне допустимого экономического риска** возможен приемлемый (рациональный) компромисс между указанными составляющими, сопряженный с осознанным решением руководства предприятия несколько ослабить экономическую компоненту ради усиления социальной. То есть, во избежание роста социальной напряженности как на самом предприятии, так и в регионе его расположения, сделать приоритетными направлениями кадровой политики сдерживание массовой безработицы и стабилизацию трудового коллектива. **В зоне критического экономического риска**, доминирование социальной составляющей приводит к минимизации экономической, что выражается в резком ухудшении показателей эффективности труда. Очевидно, что пребывание в зоне критического риска может быть только вынужденно временным. Если, попав в указанную зону, оперативно не принять кардинальных управленческих решений по усилению экономической компоненты, риск грозит перерасти в катастрофический.

Таким образом, реализация целевых установок кадровой политики сопряжена с разумным компромиссом альтернативных способов решения текущих и перспективных проблем персонал-менеджмента. Поскольку масштабы, темпы, формы и задачи структурных преобразований определяются "на местах" чаще не естественным протеканием переходных процессов, требованиями экономической и социальной рациональности, а, главным образом, позицией руководителей предприятий, их пониманием сути народнохозяйственных проблем и путей их решения, была предпринята попытка проанализировать, как говорится, де-факто приоритеты кадровой политики.

Первоначально, опираясь на данные мониторингов социально-трудовой сферы и результаты исследований ученых различных регионов России, было выделено три этапа трансформации приоритетов кадровой политики промышленных предприятий.

## **Три этапа трансформации приоритетов кадровой политики промышленных предприятий**

**Первый этап** (с начала реформ – с 1992 года – и, примерно, до середины 1994 года) – **период преобладания социальной составляющей над экономической**, что выражалось в усилении защитной функции со стороны руководителей, в их стремлении любой ценой сохранить трудовой коллектив. На данном этапе **приоритетным направлением кадровой политики** становятся: *с одной стороны, сохранение высококвалифицированных кадров, с другой – избавление от балласта*. Характерными признаками данного этапа являлись низкий уровень средней заработной платы персонала и умеренные масштабы "скрытой" безработицы. Таким образом, величины основных индикаторов занятости свидетельствовали о том, что экономический риск не превышал границы допустимой зоны.

К середине 1994 года ситуация изменилась. На передний план (по результатам ранжирования) вышли четыре проблемы: текучесть кадров, избыток рабочей силы, нехватка специалистов и снижение трудовой дисциплины. Если в 1992 году руководители предприятий оценивали излишки рабочей силы, в среднем, на уровне 18%, то в 1994 г. этот показатель возрос до 27,2%. В 1995 г. об избытке работников, согласно обследованию промышленных предприятий, проведенному Центром исследований рынка труда Института экономики РАН, заявили 35,5% руководителей, то есть – каждый третий.

**Второй этап (приблизительно с середины 1994 года и по 1997 год включительно)** – **период неустойчивого преобладания экономической составляющей над социальной**. Это означает, что при улучшении финансово-экономического положения предприятия социальная составляющая кадровой политики усиливается; при противоположных обстоятельствах – заметно ослабевает. Своеобразной "лакмусовой бумажкой", определяющей доминантную составляющую, является критический уровень скрытой безработицы (индивидуальный для каждого предприятия). В данном контексте, уместно отметить, что до сих пор среди экономистов нет единства мнений относительно критерия трудоизбыточности.

Если отвлечься от цифр и представить ситуацию на качественном уровне, то она будет выглядеть так. При приближении масштаба внутрипроизводственной незанятости к критическому уровню "давление в экономической камере" в силу резкого ухудшения показателей эффективности труда нагнетается до определенного предела, после которого доминирующей становится экономическая составляющая. Предприятие начинает придерживаться стратегии персонал-менеджмента, ориентированной на снижение "экономической" напряженности: оптимизацию численности, сопровождаемую высвобождением излишков рабочей силы из производства.

При "нормализации" масштабов внутрипроизводственной незанятости, то есть при приближении к допустимому для предприятия уровню, начинает преобладать социальная составляющая, а следовательно, усиливается защитная функция работодателя.

Таким образом, при значительном падении объемов производства происходит сокращение персонала; при "оживлении" производства – численность работников стабилизируется, усиливается дифференциация зарплаты по конечному результату труда, повышается ее средний уровень. **Отличительной особенностью** данного этапа можно считать **численную адаптацию, а также преобладание такой формы функциональной адаптации, как работа в нестандартном режиме (сокращенные рабочий день и/или неделя)**. Прочие формы функциональной адаптации, связанные с внутривзаводским движением персонала (в частности, профессиональная мобильность, совмещение профессий), применялись на данном этапе только к работникам "ядра", на сохранение которого нацеливались приоритеты кадровой политики. Следовательно, в период 1994-1997 гг. уровень экономического риска чаще оказывался в "критической" зоне, чем в "допустимой", побуждая руководство предприятий к решительным действиям (к сокращению излишков рабочей силы), поскольку дальнейшее наращивание внутрипроизводственной незанятости было бы сопряжено с переходом в катастрофическую зону риска, а следовательно, с "обвальной" трансформацией "скрытой" безработицы в открытую.

**Третий этап** (с 1998 года) – **период преобладания экономической составляющей над социальной**. К концу 1997 г. стало абсолютно ясно, что невозможно сохранение высокой занятости без повышения экономической эффективности труда. Масштабы внутрипроизводственной незанятости ("скрытой" безработицы) достигли критических размеров. Закономерным результатом отмеченного явилось то, что в последние год-два вектор приоритетов кадровой политики большинства промышленных предприятий изменил направленность в сторону оптимизации численности и повышения эффективности использования трудоустроенной рабочей силы.

Принимая во внимание национальные особенности и менталитет российского населения, можно предположить, что началу третьего этапа во многом способствовали "Методические рекомендации по разработке кадровой политики предприятия", утвержденные Приказом Министерства экономики РФ № 118 от 1 октября 1997 г., а также определенные "Федеральной Целевой программой содействия занятости населения

Российской Федерации на 1998-2000 годы" приоритетные направления в государственной политике занятости, ориентирующие в первую очередь на рост эффективности труда. В последнем документе указывается, что "в регионах с преобладанием моноэкономической структуры производства, в малых городах, где нет еще достаточно реалистичных программ выхода из кризиса и улучшения экономической конъюнктуры (прежде всего в области инвестиций), политика в сфере занятости должна быть преимущественно направлена на сдерживание безработицы и социальную поддержку безработных". И вместе с тем, в документе подчеркивается, что "в таких регионах государственная политика, ориентированная на рост эффективности и ускорение структурных сдвигов в занятости, должна активизировать деятельность исполнительных органов власти по выводу экономики региона из кризиса и разработке соответствующих программ развития".

Таблица 11.2

**Поэтапный анализ приоритетных задач кадровой политики  
конверсируемых предприятий**

Период	Этап конверсии	Этап кадровой политики	Приоритетные задачи кадровой политики
1989-1991 гг.	Первый: "разведка"	В дореформенный период кадровую политику предприятий нельзя обозначить иначе как государственный патернализм	Кадровая политика еще не являлась "проблемной" и, принимая во внимание трудоизбыточность отечественных предприятий, в основном сводилась к избавлению от "балласта"
1992-1994 гг.	Второй: наступление или период "обвальная" конверсии	Первый: преобладание социальной составляющей над экономической	Сохранение трудового коллектива предприятия (преимущественно высококвалифицированных кадров)
1994-1997 гг.	Третий: крушение иллюзий, или этап решительных действий	Второй: неустойчивого преобладания экономической составляющей политики занятости над социальной	Сохранение "ядра" трудового коллектива; повышение гибкости рабочей силы
с 1998 г.	Четвертый: подведение итогов	Третий: преобладания экономической составляющей над социальной	Повышение эффективности труда; повышение гибкости рабочей силы

**Кадровая политика на конверсируемых предприятиях Алтая**

К числу указанных регионов относится депрессивный Алтайский край, экономика которого представляет симбиоз военно-промышленного, машиностроительного и аграрного комплексов. Суммарная доля предприятий оборонной промышленности и машиностроения в общем объеме производства края по-прежнему велика, а в дореформенный период составляла более 50%, значительно превышая аналогичный показатель в соседних регионах. В результате складывающейся десятилетиями однобокой специализации региона возникли явные диспропорции как в развитии промышленности, так и в структуре регионального народного хозяйства. В переходный (трансформационный) период дореформенные дефекты народного хозяйства края резко обострились. Помимо охвативших страну общеэкономического и политического кризисов, негативные тенденции в народном хозяйстве края усилила начавшаяся в конце 80-х годов конверсия ВПК, выбранная руководством страны в качестве одного из основных рычагов структурной перестройки экономики. Об особой актуальности проблемы "скрытой безработицы" для региона свидетельствуют



следующие цифры. В период 1992–1997 гг. объем промышленного производства России сократился на 47,1% (в ВПК страны – на 71,3%). За тот же период в Алтайском крае спад промышленного производства (с ВПК) составил 68,8%.

Таблица 11.3

**Темпы изменения показателей ВПК г. Бийска за 1986-1998 гг., %**

Показатель	Темп изменения в среднем за год				
	1986-1988	1989-1991	1992-1994	1995-1997	1998
Объем продукции в сопоставимых оптовых ценах (с 1993 г. – ИФОПП)	+2,4	-6,5	-32,9	+0,5	-7,5
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП)	-0,9	-4,4	-14,9	-5,2	-7,9
Производительность труда	+3,0	-0,9	-27,9	+1,7	+0,5

Исследование социально-экономических проблем предприятий ВПК Алтайского края позволило уточнить временные границы ранее выделенных этапов трансформации приоритетов кадровой политики промышленных предприятий, а также совместить их с четырьмя этапами конверсии (таблица 11.2). Было проведено комплексное обследование ведущих конверсируемых предприятий Бийска – второго после Барнаула промышленного и культурного центра Алтайского края, известного в доконверсионный период лишь узкому кругу посвященных как анклав оборонной химии. В соответствии со спецификой приоритетов политики занятости немаловажно отметить, что Бийск – типичный представитель так называемых закрытых и, одновременно, малых городов, в которых несколько крупных предприятий обеспечивали основную занятость населения. Кроме того, структура промышленного сектора экономики Бийска является по существу "микрокопией" краевой структуры промышленности. В подтверждение отметим, что объем производства промышленного сектора (с ВПК) экономики Бийска в период 1992-1997 гг. сократился (относительно 1991г.) на 62,9%, в целом по ВПК города – на 73,2%, что сопоставимо с краевым уровнем.

Таблица 11.4

**Динамика изменения показателей ВПК г. Бийска за 1992-1998 гг., %**

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Темп изменения ИФОПП	-24,9	-40,2	-33,7	-2,9	+22,5	-18,1	-7,5
Темп изменения численности ППП	-7,2	-13,9	-23,7	-3,0	-3,9	-8,8	-7,9
Темп изменения производительности труда	-18,3	-38,0	-27,3	-1,0	+10,2	-14,3	+0,5

По ведущим конверсируемым предприятиям города за тот же период наблюдается следующая статистика: в ОАО "Полиэкс" объем производства сократился на 88,9% (списочная численность работающих снизилась на 47,3%, промышленно-производственного персонала – на 47,7%, основных производственных рабочих – на 36,0%); в ПО "Сибприбормаш" объем производства снизился на 86,2% (списочная численность промышленно-производственного персонала – на 61,6%, основных производственных рабочих – на 58,6%); на "Олеумном заводе" объем производства сократился на 52,2% (общая численность персонала снизилась на 5,2% – с 3748 чел. до 3554 чел., в том числе рабочих ППП – с 2569 чел. до 2317 чел., то есть на 9,8%).

Обобщенные результаты выполненной работы можно свести к двум моментам:

1. Исследование показало, что в период 1992-1997 гг. на всех без исключения предприятиях ВПК г. Бийска темпы снижения объемов производства значительно превышали темпы сокращения численности работающих.

2. Подтвердилось наличие временного лага между падением объемов производства и сокращением персонала (таблицы 11.3, 11.4).

Данные, характеризующие работу анализируемых предприятий города в дореформенный период, а также протекание первого этапа конверсии представлены в табличных формах 11.5-11.9. Так, **в доконверсионный период** (1986-1988 гг.) при росте объемов производства наблюдалось незначительное сокращение персонала, что, по-видимому, было связано с увольнением явно ненужной рабочей силы (избавление от "балласта"). Отмеченное обеспечивало трехпроцентный среднегодовой прирост производительности труда (таблица 11.3). В данный период заработная плата рабочего-оборонщика была в 1,5 раза выше среднего по городу уровня (таблица 11.9).

Таблица 11.5

**Темпы изменения объемов производства в сопоставимых ценах  
(с 1993 г. – индекс физического объема промышленного производства)**

Предприятия	1987	1988	1989	1990	1991	1991/ 1986
ОАО "Полиэкс"	104,6	109,8	83,1	101,5	101,8	98,6
ПО "Сибприбормаш"	100,4	81,5	69,4	109,8	97,6	60,8
"Олеумный завод"	108,0	103,4	100,8	103,3	74,3	86,4
В целом по народному хозяйству Бийска	104,0	103,4	92,0	103,7	94,7	97,1
В промышленности Бийска (без ВПК)	104,0	103,6	103,5	101,0	102,0	114,9

**В период "разведки"** (1989 –1991 гг.) темпы падения объемов производства несколько превышали темпы сокращения занятых, следствием чего явилось незначительное снижение производительности труда (таблица 11.3). К концу первого этапа конверсии заработная плата персонала ВПК Бийска сравнялась со средней по городу величиной.

**В период "обвальной конверсии"** (1992 – 1994 гг.) среднегодовые темпы снижения объема производства в два с лишним раза превышали темпы сокращения численности промышленно-производственного персонала (таблица 11.3). Отмеченное привело к резкому снижению производительности труда (в среднем на 27,9% в год). Необходимость содержания значительного количества "лишних" людей в ожидании госзаказа обусловило низкий (на 30% меньше городского) уровень средней заработной платы.

Специфика "численной" адаптации в России состоит в том, что преобладающей формой увольнений является увольнение не в связи с сокращением штатов, а по собственному желанию. Даже в том случае, когда кадровая политика была ориентирована на "сохранение трудового коллектива" (1992-1994 гг.) путем перевода работников на условия сокращенного рабочего времени, сложившийся уровень заработной платы был настолько низок, что не мог устраивать значительную часть работников. Как видно из таблицы 11.10, коэффициент оборота по приему в анализируемом периоде снизился на 4,6 п.п., по выбытию, напротив, возрос на 11,5 п.п. Коэффициент текучести увеличился на 17,8 п.п., доля текучести в выбытии достигла максимальной за весь анализируемый период величины.

Таблица 11.6

**Численность работающих (чел.)**

Предприятия	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ОАО "Полиэкс":						
- работающие, в т.ч.	11343	11104	10986	10636	10583	10544
- рабочие	9560	9300	8203	8903	8789	8134
ПО "Сибприбормаш":						
- работающие, в т.ч.	14499	14663	13607	11879	11596	11079
- рабочие	10808	11318	10334	8656	8486	7768
"Олеумный завод":						
- работающие, в т.ч.	4284	4199	4218	4151	3958	3748
- рабочие	2837	2899	2928	2906	2765	2569

Отмеченное отчетливо свидетельствует о том, что "численная" адаптация проводилась наиболее легким путем – посредством осознанного вытеснения из производства рабочей силы, неудовлетворенной сложившимся уровнем заработной платы. Анализ причин текучести кадров подтвердил, что в анализируемый период основной причиной, побуждавшей работников к увольнению по собственному желанию, была крайне низкая величина зарплаты. Справедливости ради отметим, что были выявлены и другие причины, побуждавшие

работников увольняться по собственному желанию: ощущение неопределенности своего положения на предприятии в условиях длительного спада, а также – неудовлетворенность содержанием труда.

Таблица 11.7

**Темп роста производительности труда (%)**

Предприятия	1987	1988	1989	1990	1991	91/86
ОАО "Полиэкс"	107,0	111,0	85,8	102,9	109,9	115,2
ПО "Сибприбормаш"	99,7	88,4	79,9	116,0	106,4	86,9
"Олеумный завод"	110,0	103,3	101,3	111,1	78,7	100,6

Это подтверждают дифференцированные данные о профессиональной структуре оборота рабочей силы (таблица 11.11). По мере продвижения от группы руководителей к группе неквалифицированных рабочих возрастает как интенсивность оборота рабочей силы в соответствующей группе, так и чистый ее отток. Обследование данных предприятий ВПК подтвердило, что в период 1992–1994 гг. "численная" адаптация производилась преимущественно за счет вытеснения неквалифицированной рабочей силы. Как видно из таблицы 11.11, предприятия принимали на работу, главным образом, либо высококвалифицированных рабочих нужного профессионально-квалификационного профиля, либо низкоквалифицированных рабочих на малооплачиваемые рабочие места.

*В период "крушения иллюзий"* (1995-1997 гг.) конвертируемые предприятия приступили "к решительным действиям", взяв курс на диверсификацию производства. Приоритетными направлениями кадровой политики на данном этапе становятся, с одной стороны, сохранение высококвалифицированного персонала "ядра" (за счет таких форм функциональной гибкости, как профессиональная мобильность и совмещение профессий), с другой, применение в отношении персонала периферии стратегии "численной" адаптации или такой формы функциональной адаптации, как работа в режиме сокращенного рабочего дня. Как уже отмечалось, третий этап конверсии совпадает с этапом неустойчивого преобладания экономической составляющей над социальной. Если проанализировать средние за период темпы изменения показателей (таблица 11.3), то наблюдается следующее: при незначительном темпе роста объема производства и многократно превышающем его темпе сокращения персонала среднегодовой прирост производительности труда составляет 1,7%. Однако, если проанализировать не усредненные, а фактические данные (таблица 11.4), картина будет не столь однозначной. Для данного этапа характерно повышение средней заработной платы до "городского" уровня и значительная ее дифференциация в пределах предприятия (соотношение максимальной и минимальной достигало 20:1).

Таблица 11.8

**Уровень рентабельности продукции (%)**

Предприятия	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ОАО "Полиэкс"	+12,4	+13,5	+15,3	+11,2	+8,1	+22,5
ПО "Сибприбормаш"	+23,8	+22,2	+4,9	-14,4	-12,4	+23,0
"Олеумный завод"	+3,6	+4,0	+4,5	+4,4	-1,5	+14,3

В период 1995-1997 гг. предприятия в большей степени придерживались функциональной адаптации (в форме нестандартных режимов работы). Так, по кругу анализируемых предприятий, длительность отпусков по инициативе администрации (одного среднесписочного работника) увеличилась в 3 раза: с 3,8 дня в 1994 г. до 11,2 дня – в 1997 г.

Известно, что 1997 г. стал "переломным" в кадровой политике большинства промышленных предприятий России. Как следует из таблицы 11.3, в 1998 г. впервые за весь анализируемый период темпы сокращения персонала ВПК Бийска превысили темпы падения объемов производства, обусловив полупроцентный прирост производительности труда. В данном контексте уместно отметить, что общероссийский анализ динамики производительности труда в период с 1994 по 1997 гг. обнаружил спад во всех отраслях экономики (от 6 до 24%), исключая промышленность. Рост производительности труда в промышленности (на 13%) был обусловлен, по мнению специалистов, факторами, лежащими на поверхности", – прежде всего, сокращением потенциала скрытой безработицы в промышленности с 5,5 млн. человек в 1994 г. до 4,9 млн. человек – в 1997 г. Тем не менее отмеченное свидетельствует о том, что промышленность, как наиболее передовая и динамичная отрасль экономики, смогла быстрее других приспособиться к рыночным условиям хозяйствования, в том числе и к переходу на новую модель занятости предприятий ВПК.

Таблица 11.9

**Среднемесячная заработная плата (руб.)**

Предприятия	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ОАО "Полиэкс":						
- работающего, в т.ч.	288,0	295,0	309,0	313,0	368,0	699,0
- рабочего	240,0	251,0	258,0	283,0	335,0	644,0
ПО "Сибприбормаш":						
- работающего, в т.ч.	241,9	240,8	241,2	283,5	327,8	519,5
- рабочего	248,8	244,0	251,5	292,2	330,0	531,7
"Олеумный завод":						
- работающего, в т.ч.	267,0	267,0	300,0	300,0	367,0	591,7
- рабочего	275,0	275,0	292,0	292,0	358,3	591,7
В ВПК г. Бийска	274,5	276,2	279,0	290,0	347,3	600,0
В среднем по городу	182,5	183,0	187,1	223,5	304,0	604,0
Соотношение уровня заработной платы в ВПК г. Бийска и средней по городу, раз	1,50	1,51	1,49	1,30	1,14	0,99

Произошедшую в 1997 г. смену приоритетов кадровой политики промышленных предприятий косвенно подтверждает обобщенная статистическая информация по Алтайскому краю. Так, в период 1993-1998 гг. объем промышленного производства сократился в крае по отношению к уровню 1992 г. в 2,88 раза (при снижении занятых за тот же период только в 1,3 раза). Поскольку основным фактором наращивания "скрытой" безработицы является "обвальное" падение объемов производства, данные, представленные в таблице 11.12, являются убедительным доказательством особой актуальности проблемы для регионов с высокой концентрацией предприятий ВПК.

Таблица 11.10

**Движение рабочей силы в ВПК г. Бийска  
(в % от среднесписочной численности)**

Год (период)	Прием	Выбытие	Оборот	Изменение	Текущая	Доля текущей и в выбытии
1988-1991 гг.	25,8	30,0	58,8	-4,2	10,7	35,7
1992 г.	26,1	33,5	59,6	-7,4	16,4	49,0
1993 г.	24,3	38,4	62,7	-14,1	33,6	87,5
1994 г.	21,5	45,0	66,5	-23,5	34,2	76,0
1995 г.	22,3	25,3	47,6	-3,0	19,2	75,9
1996 г.	24,4	28,3	52,7	-3,9	18,7	66,1
1997 г.	24,6	33,3	57,9	-8,7	16,1	48,3
1998 г.	24,2	32,1	56,3	-7,9	12,6	39,3

Таблица 11.11

**Оборот рабочей силы в ВПК г. Бийска в 1992-1994 гг.  
(в % от среднесписочной численности в соответствующей группе)**

Категория	Принято	Уволено	Оборот	Изменение
Руководители	6,5	11,5	18,0	-5,0
ИТР	15,8	23,3	39,1	-7,5
Рабочие, в том числе:	27,0	44,1	71,1	-17,1
- квалифицированные	25,2	39,9	65,1	-14,7
- неквалифицированные	29,7	50,4	80,1	-20,7

Известно, что показатели оборота рабочей силы существенно разнятся по отраслям, отражая перераспределение трудовых ресурсов из отраслей, где происходит спад производства, в растущие. Анализ

данных (таблица 11.13) показывает, что в период 1996–1998 гг. в промышленности наблюдался второй по интенсивности (после строительства) "чистый" отток рабочей силы, равный в среднем 8,1%. Динамика изменения данного показателя свидетельствует о наметившейся с 1997 года тенденции его роста: в 1997 г. – 6,5%, в 1998 г. – 8,6%, девять месяцев 1999 г. – 9,3%).

Уместно подчеркнуть, что в промышленном секторе экономики с 1996 г. наметилась тенденция к росту числа уволенных по причине сокращения штатов (таблица 11.14), косвенно указывающая на смену приоритетов кадровой политики. Отметим, что выбытие работников с крупных и средних предприятий края компенсировалось приемом новых кадров в 1996 г. на 81,7%, в 1997 г. – на 79,3, в 1998 г. – на 78,1% (в целом, за 1996-1998 гг. – на 79,8%). В промышленном секторе экономики принятые за последние три года работники лишь на 70,6% восполнили общее количество уволенных.

Таблица 11.12

**Статистические данные по Алтайскому краю**

Показатели	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ИФОПП по полному Кругу предприятий:						
- в % к предыд. году,	74,8	66,5	98,2	83,9	92,5	91,5
- в % к 1992 году	74,8	49,7	48,8	40,9	37,8	34,7
Численность занятых в экономике, тыс. чел.						
	1145,9	1066,9	1023,9	995,8	032,7	994,0
Темпы изменения численности занятых в экономике:						
- в % к предыд. году,	88,5	93,1	96,0	97,3	93,7	106,6
- в % к 1992 году	88,5	82,4	79,1	77,0	72,1	76,9

Трансформацию приоритетов кадровой политики, помимо прочего, подтвердили обобщенные результаты анкетного опроса руководителей крупных и средних промышленных предприятий Бийска. Так, если в марте-апреле 1997 г. центральное место среди социально-экономических проблем конверсируемых предприятий Бийска (тогда опрашивались только руководители и главные специалисты ВПК) занимала проблема сохранения уникального кадрового потенциала (в первую очередь, "ядра"), то год спустя – проблема повышения эффективности труда, как говорится, со всеми вытекающими отсюда последствиями:

- оптимизацией численности персонала, что в условиях крупномасштабной "скрытой" безработицы означает сокращение персонала, избавление от "излишков" рабочей силы;
- повышением гибкости рабочей силы в использовании (профессиональная мобильность, освоение смежных и/или дополнительных профессий), что приобретает особую значимость в условиях диверсификации производства;
- созданием условий для приближения оплаты к необходимым затратам на воспроизводство рабочей силы на основе распределительных механизмов, обеспечивающих стимулирование работников к повышению эффективности труда (как известно, низкооплачиваемый труд в принципе не может быть эффективным).

Очевидно, в сложившейся ситуации особую актуальность приобретает поиск критериев для объективной сравнительной оценки персонала. На наш взгляд, такими критериями должны быть индивидуальный уровень конкурентоспособности персонала и внутрифирменный уровень значимости, определяемый по результатам ранжирования профессий. Отметим, что разработанная для условий "функциональной гибкости фирмы" методика оценки персонала получила поддержку МОНФ, а результаты ее апробации на базе ведущих конверсируемых предприятий Бийска нашли отражение в ряде работ.

Таблица 11.13

**Движение рабочей силы в отраслях экономики Алтайского края в 1996-1998 гг. по крупным и средним предприятиям, в среднем за год (в % от среднесписочной численности)**

Отрасль экономики	Принято	Уволено	Оборот	Изменение
Всего	19,6	24,6	44,6	-5,0

<b>Промышленность</b>	<b>19,7</b>	<b>27,8</b>	<b>47,5</b>	<b>-8,1</b>
Сельское хозяйство	14,9	21,4	36,3	-6,5
Транспорт	18,2	25,7	43,9	-7,5
Связь	36,5	37,9	74,4	-1,4
Строительство	45,9	58,5	104,4	-12,6
ЖСК, непроизводственные виды бытового обслуживания	35,5	34,7	70,2	+0,8
Образование	13,8	14,0	27,8	-0,2
Наука и научное обслуживание	19,0	26,7	45,7	-7,7
Финансы, кредитование, страхование	18,4	21,1	39,5	-2,7
Органы управления	10,3	9,6	19,9	+0,7

Таблица 11.14

**Выбытие работников крупных и средних предприятий Алтайского края (в % от среднесписочной численности)**

Отрасль экономики	Выбытие работников					
	по собственному желанию			в связи с сокращением персонала		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998
Всего, в том числе:	17,1	17,2	17,4	1,9	2,2	2,3
Промышленность	17,5	17,2	17,4	3,2	3,4	3,9
Сельское хозяйство	14,0	15,6	17,9	0,6	0,9	1,4
Транспорт	17,2	14,2	13,5	1,5	5,9	3,4
Связь	14,9	13,5	14,2	1,7	1,8	1,6
Строительство	42,8	35,9	30,3	4,6	2,5	2,6

Таким образом, неотъемлемой и в конечном счете важнейшей составной частью процесса восстановления и подъема российской экономики является достижение оптимально высокой, структурно рациональной, экономически эффективной и социально обоснованной занятости. Многие для его реализации можно сделать на уровне предприятий. Резюмируя изложенное, отметим, что современный этап кадровой политики промышленных предприятий сопряжен со сменой приоритетов: социальных на экономические. Противникам этого следует напомнить, что именно от степени реализации экономических критериев, нацеленных на повышение эффективности производства зависит в дальнейшем возможность отступления от них ради достижения социальных целей. Следует подчеркнуть, что эту, казалось бы, тривиальную истину, раньше других осознали в регионах и городах с высокой концентрацией предприятий ВПК. Инициатива "снизу", идущая вразрез с концептуальными положениями "Федеральной Целевой программы содействия занятости населения Российской Федерации на 1998-2000 годы", предусмотренными для регионов с преобладанием моноотраслевой структуры производства и малых городов, является убедительным доказательством того, что в ближайшей перспективе основной площадкой для апробации "сценария" новой модели занятости станет микроуровень, представленный в первую очередь предприятиями, на которых излишки рабочей силы достигли критических отметок.



Промышленность	32,3	30,3	30,4	29,6	29,4	27,1	25,9	24,8	23,0	22,2
Сельское и лесное хозяйство	13,9	13,2	13,5	14,3	14,6	15,4	15,1	14,4	13,7	13,7
Строительство	9,4	12,0	11,5	11,0	10,1	9,9	9,3	8,9	8,7	7,9
Транспорт	8,5	6,6	6,6	6,6	6,4	6,5	6,6	6,6	6,6	6,3
Оптовая и розничная торговля	8,3	7,8	7,6	7,9	9,0	9,5	10,1	10,3	13,5	14,5
Жилищно-коммунальное хозяйство, производственные виды бытового обслуживания	4,1	4,3	4,3	4,1	4,2	4,4	4,5	4,9	5,2	5,4
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение		5,6	5,8	5,9	6,0	6,4	6,7	6,9	6,8	
Образование, культура, искусство	7,7	9,6	9,8	10,4	10,2	10,8	11,0	11,1	11,1	11,1
Наука и научное обслуживание	4,1	3,7	3,7	3,2	3,2	2,7	2,5	2,3	2,2	2,0
Кредитование, финансы и страхование	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1
Управление	1,6	2,1	2,1	1,9	2,1	2,2	2,8	4,0	4,0	4,4

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 1999.

Устойчивым явлением стал скрытый ("теневой") сегмент рынка труда, формирующийся в сфере вторичной занятости. По данным ВЦИОМ, незарегистрированная дополнительная занятость достигла заметных масштабов (8% от опрошенных в 1997 г.), преимущественно в виде случайных приработков (82%). Среди подрабатывающих – 10% -работники и 17% – безработные. Вторичная занятость порой приносит основной доход, становясь фактором депрофессионализации, размывания социально-профессионального статуса работника.

Изменения в отраслевой структуре экономики также касаются большого числа людей. Данные статистики наглядно обозначают эти тенденции (табл. 12.1).

Но особенно стремительно происходили перемещения занятых между разными секторами экономики (табл. 12.2).

Таблица 12.2

#### Занятость по секторам экономики

Сектор экономики		1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Государственные и муниципальные предприятия	Млн. чел.	68,2	62,2	55,7	49,7	37,6	30,6	28,0	27,3	25,9	24,2
	%	91,1	82,6	75,5	68,9	53,0	44,7	42,1	42,0	40,1	38,1
Частный сектор	Млн. чел.	6,7	9,4	9,8	13,2	19,9	22,6	22,8	23,5	25,8	27,5
	%	8,9	12,5	13,3	18,3	28,1	33,0	34,4	35,6	39,9	43,2
Предприятия и организации со смешанной собственностью (без иностранного участия)	Млн. чел.	-	3,0	7,5	8,4	12,5	14,5	14,7	13,8	11,8	10,5
	%	-	4,0	10,1	11,7	17,6	21,1	22,2	21,0	18,3	16,4

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 1999.

В структуре работающих изменения также заметны. Происходят изменения в соотношении основных статусных групп. В соотношении рабочих и служащих – в пользу последней категории; несколько уменьшается



доля руководителей и увеличивается – специалистов (с 25,0% в 1992 г. до 29,3% в 1996 г.); снижается доля рабочих (с 63,5% в 1992 до 58,9% в 1996 г.). Некоторые изменения коснулись возрастных групп в структуре занятости. Особенно активно росли группы 20-24 лет и 30-49 лет. Стабильны были группы 25-29 и 55-59 лет. Существенно уменьшались, по данным статистики, группы 15-19, 50-54 и 60-72 лет.

Изменения в структуре экономически активного населения происходили на фоне резкого снижения уровня жизни и усиления региональных и территориальных диспропорций. В целом они носили объективный характер, поскольку были вызваны общими для страны факторами. Но поскольку действие этих факторов носило практически неуправляемый, кризисный, а также необозримо долговременный характер, "движение" в структуре занятости было соответствующим, а кроме того, неподготовленным и необеспеченным социальной политикой. В результате образовались "*зоны маргинальности*" – те области в кардинально изменяющейся социально-профессиональной структуре, в которой были наиболее радикальны изменения. В них оказались значительные по масштабам массы экономически-активного населения. Кризисность и практическая тупиковость ситуации, в которой они оказались, вынужденная "переходность" их положения", неопределенность и поливекторность социальных траекторий позволяют объединить их под общим названием "новых маргинальных групп".

### **Маргинальность в кризисном обществе**

В современном российском обществе концепция маргинальности становится одним из способов видения масштабных, стремительных и внешне хаотичных перемен и связанных с ними комплексов сложнейших социальных проблем. Интерес к концепции в последние годы несомненен. Понятие маргинальности употребляется довольно часто в различных аспектах и смыслах, в последнее время появилось немало публикаций, диссертационных работ, посвященных исследованию этой проблемы. Социальная маргиналистика, очевидно, выделяется в новое исследовательское направление. Очевидно также и то, что интерес этот определен общей ситуацией масштабных трансформаций в нашей стране. В результате кризиса и реформ прежде стабильные экономические, социальные, духовные структуры были разрушены или трансформированы, и элементы, образующие каждую из структур – институты, социальные группы и индивиды, – оказались в промежуточном, переходном состоянии, вследствие чего маргинальность стала характеристикой сложных социально-стратификационных процессов в российском обществе.

Уместно вспомнить, что само понятие маргинальности появилось в США 1920-1930-х годов (Р. Парк, чикагская школа) как теоретический инструмент исследования процессов адаптации и ассимиляции в кардинально меняющейся культурной среде, во время быстрых социальных изменений. История термина свидетельствует, что "востребованность" его определяется подобными ситуациями. Идея "маргинального человека" (Э. Стоунквист), занимающего противоречивую позицию между двумя мирами, стремящегося приспособиться к противоречащим друг другу требованиям и творящего новые образцы социального поведения, была подхвачена многими исследователями. Методологическая универсальность, применимость к изучению самых разнообразных социальных процессов, множество контекстов употребления приводили к тому, что в разных условиях этот термин каждый раз приобретал новое звучание и даже порой совершенно новый смысл. В целом можно выделить два основных подхода: изучение маргинальности как состояния в процессе перемещения группы или индивида (смены статуса); изучение маргинальности как характеристики социальных групп, находящихся в особом маргинальном (окраинном, промежуточном, изолированном) положении в социальной структуре. Для нашего общества особый интерес представляют исследования в первом направлении.

На рубеже 90-х годов в России тема маргинальности привлекает внимание многих авторов (Е. Стариков, В. Шапинский, А. Атоян и др.). Пожалуй, характерна точка зрения Е. Старикова, который рассматривает российскую маргинальность как феномен размытого, неопределенного состояния социальной структуры общества. Автора не смущает и то обстоятельство, что, по его же словам, "выделять маргиналов просто как структурный элемент, противоположный "немаргиналам", уже не имеет смысла". Несмотря на веские основания, тезис о "всеобщей маргинализации" может превратиться в некий миф переходной эпохи, недостаточно верифицируемый и несущий оценочный смысл.

В переосмыслении понятия маргинальности, адаптации и конкретизации его смысла к современным условиям России можно выделить следующие моменты. Характер современных социальных процессов в России делает и само это явление, и формы его проявлений, с одной стороны, совершенно специфичными, уникальными, а с другой – в них, очевидно, присутствуют черты и закономерности, характерные для состояния общества в период его глубинного переструктурирования. Для анализа изменений в структуре российского общества особое значение имеет исследование маргинальности как состояния в процессе изменения основных параметров социального статуса.

В исследовании маргинальности важно уточнить некоторые теоретические аспекты, среди которых критерии маргинальности, степень и возможности ее преодоления.

Уточнение *критериев* отнесения к маргинальным группам – сложная теоретическая задача, зависящая каждый раз от позиций исследователя. На наш взгляд, можно выделить следующие основные. Маргинальность индивида или группы определяет прежде всего состояние, связанное с периодом перехода, определяемого как **кризис**. Значимость ситуации перехода в социальном положении личности или группы определяется длительностью во времени, а также кардинальностью изменения социальной среды. "В случае маргинального человека, – отмечает Р. Парк, – период кризиса относительно непрерывный. В результате он имеет тенденцию превращаться в тип личности".

Другой базовый критерий (или группа критериев) – неопределенность социального положения, невключенность, или неполная включенность в социальные структуры или группы. Э. Стоунквист описывает маргинальное положение социального субъекта, находящегося на краю разных культур, но не принадлежащего ни к одной из них, или состояние "между двух огней", разрешение которого зависит от психологических особенностей и способностей к адаптации личности. Сегодня одно из основных направлений исследования маргинального положения личности или группы – неопределенность самоидентификации личности (группы) при попытке самоотнесения к общепринятым, "нормативным" социальным группам. Еще одним критерием следует назвать статусную рассогласованность (несовместимость).

Степень маргинальности – важный операциональный элемент в логической цепи исследования социально-профессиональной маргинальности. Ее определяют прежде всего характеристики и значимость ситуации, в которой находится индивид (является ли эта ситуация постоянной и центральной частью его жизни), и степень его адаптации (неприспособляемости). Следует выделить две группы показателей степени маргинальности: объективные: вынужденность внешними обстоятельствами, продолжительность, неизменность ситуации, ее "фатальность" (отсутствие возможностей изменить ее или ее составляющие в положительном направлении); субъективные – возможности и мера адаптированности; самооценка вынужденности или добровольности, социальной дистанции в изменении социального положения, повышения или понижения своего социально-профессионального статуса, преобладания пессимизма или оптимизма в оценке перспектив.

Важные в теоретическом и практическом плане вопросы – каковы социальное содержание, структура, длительность и исход состояния маргинальности? В настоящее время с понятием маргинальности связаны преимущественно негативные констатации. Однако исследователи подчеркивают возможности различных направлений выхода из ситуации маргинальности. Их крайние проявления – суицид или высокая творческая активность. Маргинальность личности или группы может иметь различное содержание с точки зрения конструктивных или деструктивных последствий. Все зависит от того, каким будет социальное направление исхода из этой ситуации, в конечном счете – нисходящая или восходящая социальная мобильность. Факторы, влияющие на длительность и результат выхода, зависят прежде всего от внешних обстоятельств, а также от внутренних свойств и ресурсов личности или группы.

### **"Новые" маргинальные группы**

Причинами появления "новых маргиналов" в России, как уже говорилось, стали кардинальные изменения в социальной структуре в результате кризиса и реформ, направленных на формирование новой социально-экономической модели общества. Главной сферой социальных изменений стала социально-профессиональная структура. Ее трансформация привела к появлению групп населения, где наиболее интенсивны и радикальны изменения социального, прежде всего, социально-профессионального статуса. Среди них – социальные группы, потерявшие прежний социальный статус и не имеющие возможности приобрести адекватный (в основе этого – объективное понижение статуса); социальные группы, приобретающие принципиально новый по отношению к прежней социальной системе социальный статус и не имеющие пока механизма нормального, общественно-приемлемого функционирования. **Под "новыми" маргинальными группами мы понимаем социально-профессиональные группы в современной социальной структуре, переживающие наиболее значительные, интенсивные, масштабные изменения своего положения по отношению к прежней системе социальных отношений, обусловленные внешними, кардинально и необратимо изменившимися социально-экономическими и политическими условиями.** Это название условно, данное с целью выделить проблему положения разнородных групп в обществе, систематизировать подходы к ее решению.

**Постспециалисты** – одна из наиболее обширных, разнообразных по составу и различных по социальному положению "новых" маргинальных групп. Общие характеристики этой группы: достаточно высокий, достигнутый во многом в прошлом социально-профессиональный статус, уровень образования и специальной подготовки; созданные кризисом и политикой государства условия невостребованности; несоответствие низкого уровня материального положения достаточно высокому социальному статусу.

Главные факторы, размывающие социально-профессиональный статус – безработица и вынужденная неполная занятость. Наиболее сложны вопросы, связанные со скрытой безработицей, или вынужденной

неполной занятостью. В целом эксперты признают размытость критериев и оснований, по которым это явление можно отнести к занятости или безработице. Одна из наиболее распространенных точек зрения заключается в том, что это специфически российское явление в сфере занятости, обусловленное особенностями экономики и политики "переходного периода". *"Россия нашла свой путь – люди числятся работающими, а зарплату не получают, вот вам и выход из создавшейся ситуации"*. В зависимости от понимания и критериев границы его весьма эластичны – от 2-3 до 15-20 миллионов человек. Согласно точкам зрения экспертов на проблему раздвигаются или сужаются параметры безработицы – от официальных, рассчитанных по методологии МОТ, до 13, 20 и даже 30%. Один из ракурсов этой проблемы – размытость, неопределенность социального статуса по одному из главных показателей – занятости, причем не только безработных, но и занятых. Его значимость подчеркивали многие эксперты. *"У нас практически статус занятого и статус безработного оказались совершенно размытыми. Те, кто работают, у нас, по существу, не имеют работы. Или имеют ее очень немного, и не имеют дохода. А те, кто фиксируются в качестве безработных, как ищущие работу – то ли на уровне службы занятости, то ли по методологии МОТ, – как правило, имеют неформальную занятость, которая нигде не фиксируется. Там люди преспокойно получают свои доходы, иначе как бы Россия вообще выживала"* (экономист, ведущий научный сотрудник НИИ).

Способы выживания людей в этих пограничных формах занятости исследованы явно недостаточно. Вырисовываются контуры четырех секторов: формальной занятости и формальной безработицы и неформальной занятости и неформальной безработицы, между которыми и происходят "переливы" трудоспособного населения, его "флуктуации" в поисках своих ниш. И проблема в том, как отметил один из экспертов во время дискуссии, чтобы *"нормально жить..., потому что выживать – это когда уже совсем... А здесь у человека есть руки, он молодой, но он не знает, как действовать. Ведь у нас более 2/3 людей сформировались как работники... в тех условиях..."* (экономист, главный научный сотрудник).

Среди основных факторов, усиливающих маргинальность во всех группах экономически активного населения, можно выделить следующие. *Внешние*: тип поселения – малый или средний город с монопромышленностью (2-3 градообразующими предприятиями, прекратившими производство); тип региона с точки зрения остроты положения на рынке труда; отрасль и специальность. *Внутренние*: психологическая неготовность к смене занятий, переобучению, открытию своего дела, подработкам, смене места жительства и другим видам мобильности. Как отметил руководитель департамента Министерства труда и социального развития *"...самая тяжелая ситуация в маленьких городках и поселках. Потому что так называемый инвестиционный бум их не скоро коснется, а если в этом городе единственное предприятие, градообразующее, не попало в рыночную нишу, то, конечно, здесь сплетаются все группы, независимо от того, какое ты имеешь образование, каков у тебя возраст, какая у тебя профессия – плохо потому, что ты там живешь – ты попал в эту тяжелую ситуацию. Это не зависит вообще от человека. Макроэкономические факторы так сложились"*.

Потенциал и ресурсы изменения положения, которыми располагают люди, попавшие в ситуацию новой маргинальности, экспертами чаще всего связываются с наличием образования, профессией, опытом работы. *"Наш опыт работы показал, что чем выше у человека профессионально-квалификационный уровень, тем выше его шансы – они возрастают в разы"*. Другие факторы, значимые в изменении положения: способность к перемене работы, подработкам, занятию малым бизнесом, самозанятости; способность переучиваться; возраст; семья, наличие работников; знакомства, связи.

Главные пути решения проблем занятости безработного и неполностью занятого населения экспертами видятся по-разному. Наиболее популярная точка зрения – путь оптимального развития малого предпринимательства, способного дать занятость большей части экономически активного населения и соответственно создание условий его развития и психологической переориентации людей на занятость в этой сфере. Противоположная – усиление роли государства, государственного регулирования экономики – имеет не менее веские основания: *"Только в этой сфере возможен рост экономический, возможна нормальная занятость с ее социальными защитными функциями... в малом предпринимательстве не могут вернуться громадные профессиональные силы"*.

Таким образом, при всей разнородности и сложности группы "постспециалистов" можно определить наиболее общие типы. **Регионально-поселенческие** – работники маленьких и средних городов со свертываемой монопромышленностью, трудоизбыточных и депрессивных регионов; **профессионально-отраслевые** – работники отраслей (машиностроения, легкой, пищевой и т.д.) и профессий и специальностей (инженерно-технические работники), не востребованных современными экономическими условиями; **бюджетные** – работники реформируемых бюджетных отраслей науки, образования, армии. Их составляют работники, потерявшие работу или неполностью занятые, имеющие высокий уровень образования, опыт работы, высокий социально-профессиональный (в т.ч. и должностной) статус, большие притязания в отношении работы.

Основные ресурсы, имеющие решающее значение в благоприятном изменении их положения, – образование, опыт работы, а также предприимчивость и возраст. Наибольшая степень маргинальности определяется длительностью потери работы, отсутствием экономических и психологических предпосылок ее найти. Наименьшая степень маргинальности – у работников, стремящихся найти выход в организации инновационного бизнеса, самозанятости, активно осваивающих новые профессии. Таких, по оценкам экспертов, немного (от 1 до 5-6 % экономически активного населения).

Стратегия поведения основной части этих групп направлена на выживание. В наиболее сложных, безвыходных условиях это неизбежно приводит к профессиональной деградации. Определенная стабилизация положения другой части возможна в более благоприятных условиях и при поддержке государства. Оптимально благоприятная стратегия возможна, по-видимому, только для небольшой части с невысокой степенью маргинальности и связана с организацией инновационного бизнеса, приобретением новой профессии, изменением рода занятий и места жительства.

**"Новые агенты"** – представители малого бизнеса, самозанятое население. Условность названия призвана подчеркнуть роль активного начала в формировании принципиально новой системы социально-экономических отношений.

Здесь можно выделить два уровня российской маргинальности. Основные критерии маргинальности на институциональном уровне – "переходное" состояние всего социального слоя в процессе его становления; отсутствие благоприятной внешней среды как условия его устойчивого, социально-признанного функционирования; существование на границе между "светом" и "тенью", легальным и теневым сектором в системе экономических отношений с множеством переходных "теневых" и криминальных форм существования. Другой уровень – группы предпринимателей внутри этого слоя. Критерии их маргинальности имеют другой смысл. Это состояние неустойчивости, вынужденности, статусной рассогласованности в определенных группах предпринимателей.

Эксперты выделяют три основных уровня давления на малое предпринимательство как слой: фактическое отсутствие государственной поддержки; неприятие в общественном мнении; давление криминального мира. Воздействие этих трех составляющих не позволяет данному социальному слою развиваться нормально.

Если, опираясь на мнения экспертов, выделять нечто самое общее, что может стать критерием определения типа маргинальных групп внутри самого слоя мелких предпринимателей, то это, скорее всего, особый психологический тип личности, или ориентация на занятие таким специфическим видом деятельности, как предпринимательство. Можно выделить два основных типа – предприниматель "по природе" и предприниматель, вынужденный к этому обстоятельствами, между которыми существуют, в зависимости от принятых концепций, другие, переходные типы.

На первый взгляд, типом маргинальной группы в предпринимательском слое является второй. Однако все не так просто. Довольно часто в интервью и высказываниях экспертов звучала констатация тяжелого положения страты предпринимателей, связанной с инновационным бизнесом. *"Предприятия инновационные испытывают наибольшие трудности..."*. Невозможность реализовать свои идеи, свои стратегии, уход в другую отрасль или эмиграция – приводит к депрофессионализации, определенному типу статусного рассогласования. Эта ситуация требует серьезных исследований. Представляется все же, что тип маргинальной группы в слое мелких предпринимателей, – "вынужденный предприниматель". Портрет его определяют не социально-демографические и не региональные, а, скорее всего, личностные характеристики. Один из признаков – умение видеть и выстраивать перспективу своего предприятия. В основе стратегии трансформации данного типа лежит в основном все та же стратегия выживания.

Итак, основные условия преодоления маргинальности данной группы связаны с созданием благоприятной внешней среды при помощи государства. Существует целый набор идей и концепций укрепления положения малого предпринимательства и мелких предпринимателей в обществе – от формирования целостной законодательной базы и изменения налоговой системы до формирования благоприятного имиджа мелкого предпринимателя в глазах населения. С развитием малого предпринимательства связывается решение многих социальных проблем.

Как особая маргинальная группа рассматриваются **"вынужденные мигранты"** – беженцы и вынужденные переселенцы из других регионов России и стран "ближнего зарубежья". Особенности положения этой группы связаны с тем, что она объективно попадает в ситуацию множественной маргинальности, обусловленной необходимостью адаптации к новой среде после вынужденной смены места жительства. Состав вынужденных мигрантов разнороден. Имеющих официальный статус согласно соответствующему законодательству РФ – 1.200 тыс. Но эксперты называют реальную численность вынужденных переселенцев в 3 раза большую. Вынужденные мигранты испытывают те же сложности, что и другие маргинальные группы. Но на самом деле ситуация, в которую они попадают, настолько сложна, что формирует совершенно особый маргинальный статус. Главное, что его определяет, было сформулировано руководителем переселенческой

организации: *"Здесь накладка всех проблем – миграция – реформация, переорганизация государства: социалистическое в непонятно какое, мы еще даже не поняли, во что мы трансформируемся – в мутанта какого, как в этой ситуации мигранту быть?"*.

Положение вынужденного мигранта усложняется целым рядом факторов. Среди внешних факторов, осложняющих положение вынужденных мигрантов – двойная потеря родины: неприятие своей родиной и невозможность жить на родине, бывшей родине. Как отметил один их экспертов, имеющий статус вынужденного переселенца, *"патриотизма – жить в России – уже нет. Есть ощущение, что нет Родины – ни в Казахстане (уже нет), ни в России. Все успехи, лучшие годы – там. А Россия не стала родиной, реального ощущения нет"*.

Вынужденные переселенцы попадают в сложную чиновничье-бюрократическую игру, которая усугубляет их маргинальную ситуацию. Это проблемы с получением статуса, ссуды, жилья и т.д., в результате чего переселенец может оказаться полностью разоренным. Другой уровень – отношение местного населения. Эксперты отмечали разные случаи того неприятия, психологического дискомфорта, которое неизбежно возникает со стороны старожилов по отношению к мигрантам. Оно проявляется и в агрессивных действиях, и в психологических барьерах, которые мигранты ощущают и в более благоприятных условиях. И, наконец, внутренние факторы связаны с душевным дискомфортом человека, степень которого определяется его личностными особенностями и усиливается феноменом осознания того, что ты "другой русский" – с несколько другим менталитетом.

Степень маргинальности различных групп вынужденных мигрантов зависит от многих обстоятельств. В наиболее сложном положении находятся – беженцы из горячих точек, те, кто оказался в чрезвычайных обстоятельствах. Эксперты выделяют социально незащищенные группы – неполные семьи, инвалидов, пенсионеров и т.д. Об основной массе мигрантов представления не столь богаты. *"Судить обо всем миграционном потоке только по тем, которые находятся в бедственном состоянии, по беженцам и вынужденным переселенцам тоже нельзя"*. Очевидно, это в основном активное трудоспособное население, пытающееся встроиться в новую для себя систему отношений. Таковы три основных типа данной маргинальной группы.

Главные ресурсы, которыми обладают вынужденные мигранты, – образование и профессия. Немалый ресурс – способность к адаптации. Эти люди испытывают *"более жесткий удар, потому что падает статус... Они все-таки инициативны, лучше умеют искать и лучше в результате адаптируются"*. Другие значимые ресурсы – состав семьи (наличие взрослых детей), возраст, родственные связи (хотя они играют не столь значительную роль).

Мнения экспертов о внешних, поддерживающих факторах преодоления маргинальности разнообразны. В центре этих концепций – понимание необходимости переосмысления государственной миграционной политики, ее запретительного характера. И обоснование этого – не только гуманное отношение к людям – соотечественникам, попавшим в беду, но и заинтересованность России в привлечении активных высокопрофессиональных сограждан. Прежде всего, с точки зрения признания того, что это соотечественники, сограждане, попавшие в сложную ситуацию. Нужны новые формы помощи этим людям. Одним из главных факторов представляется адаптация в коллективе таких же мигрантов или в переселенческой организации (по мнению экспертов, их в пределах от 700 до 1,5 тыс. в России). При этом эксперты были согласны в том, что нельзя создавать искусственно поселение вынужденных мигрантов. Оно должно быть встроено в уже существующую поселенческую инфраструктуру. Важный вопрос – о значимости работы по профессии для демаргинализации мигранта.

В целом мнения экспертов позволяют создать представление о реальном положении сложного социального объекта – "новых" маргинальных групп – в общем контексте трансформационных процессов. Проявились целые "узлы парадоксов", лежащих в основе противоречий развития общества и, соответственно, определяющих остроту ситуации "новых" маргинальных групп. Их можно сформулировать следующим образом:

- Устойчивый экономический рост, способный решить проблему занятости, возможен только при условии оптимального решения проблемы занятости.
- Разрушение структуры занятости сопровождается выталкиванием социально-профессиональных групп, которые в то же время могли бы стать ресурсом ее качественной и рациональной перестройки.
- Реформирование и сокращение бюджетных отраслей (приводящие к целому комплексу "интеллектуальной безработицы") из-за отсутствия ресурсов их финансирования потребуют разорительных на сегодняшний момент затрат.
- Безвыходная ситуация в наиболее сложных "зонах маргинальности" (район Крайнего Севера, наукограды и небольшие города с нефункционирующими градообразующими предприятиями) вынуждает к пассивным мерам социальной политики по отношению в том числе к наиболее активным группам трудоспособного населения.

- Формирование среднего класса как фактора устойчивого развития структуры общества, обычно представляемого высокопрофессиональными, обеспеченными слоями фактически блокируется отсутствием государственной поддержки его основы.
- Перспектива труднедостаточности не смягчает запретительную политику в отношении русскоязычных мигрантов из стран СНГ, которые могут решить эту проблему.

В развязывании этих "узлов" эксперты выделяют два уровня: государственная политика и самоорганизация населения. Чаще всего специалисты приходят к выводу, что государство должно поддерживать самоорганизацию населения, облегчая развитие социально приемлемых и наиболее оптимальных его форм для различных его групп.

### **Маргинальный статус – перспективы трансформации**

Возможности и перспективы анализа маргинальности на эмпирическом уровне представляют особый интерес. Понять механизмы и перспективы трансформационных процессов возможно, обратившись к наиболее глубинному уровню – исследуя механизмы формирования статусных позиций, и, прежде всего, переходных, промежуточных, *маргинальных*. Это те точки, в которых наиболее интенсивны "накопления" новых социальных качеств, наиболее яркие и выразительны показатели характера социальных процессов, направления и смысла их развития, наиболее отчетливы новые типы отношений.

Маргинальный статус формируется в результате образования маргинальной позиции, т.е. такой позиции промежуточности, неопределенности в социальной структуре группы, общности или общества в целом, в которую индивид или группа попадают под воздействием маргинальной ситуации. *Маргинальный статус исследуется как, с одной стороны, объективно заданная позиция, с другой стороны, как набор субъективных характеристик и показателей, присущих ей.*

Наше исследование было попыткой дать ответ на вопросы о том, каковы обстоятельства, особенности и перспективы эволюции маргинальных позиций, образующихся в наиболее сложной маргинальной ситуации – в состоянии хронической безработицы. Теоретическую выборку определили представления о наиболее явной, объективно заданной маргинальной ситуации. Исследовалось поколение от 35 до 50 лет – еще активное, но практически не имеющее перспектив в новой ситуации; "хронические" безработные, длительное время состоящие в службе занятости (год и более), в небольших городах со свертывающейся промышленностью и ограниченными возможностями рынка труда.

Стратегия исследования базировалась на необходимости понимания условий возникновения, формирования и эволюции маргинального статуса у работников градообразующих предприятий, потерявших основное занятие и находящихся длительное время в безработном состоянии. Анализировались такие моменты, как *достигнутая позиция, обстоятельства потери работы, степень маргинальности, стратегия выхода из маргинальной ситуации.*

В целом практически во всех случаях безработица обусловлена общей ситуацией в городе и на предприятии. Обстоятельства ухода респондентов разнообразны и не всегда стереотипны, что характерно для стратегий адаптации к меняющимся условиям. На основании интервью можно выделить следующие группы "хронических" безработных:

Наиболее проблемная группа – специалисты закрывающихся (обанкротившихся) предприятий и цехов. В этой группе наиболее сильны переживания по поводу безработицы и неопределенность будущего. Ситуация потери работы носит вынужденный характер. Эта группа невелика.

Средняя по тяжести положения группа – специалисты закрывающихся предприятий, сумевшие подготовить почву для отступления. В исследовании эта группа оказалась многочисленной. Обстоятельства потери работы в этой группе были более "мягкими". Они носили скорее вынужденно-добровольный характер "договора" с администрацией о наилучших условиях неизбежного ухода либо по своей инициативе, либо по инициативе администрации.

Сравнительно легкое положение у "случайных" безработных – среди которых женщины с маленькими детьми, которых обеспечивают мужья или родственники, мелкие предприниматели, имеющие дополнительные источники. Ситуация безработицы носит скорее добровольный характер и не так безысходна. Эта группа также малочисленна, состав ее особенно разнороден.

В исследовании выделено пять типов маргинальных позиций в зависимости от степени: идеальных (высокая и низкая степени маргинальности), комбинированных ("оптимисты" и "пессимисты") и "стабильных". Явно преобладание типов "пессимистов". Примечательно, что низкую и высокую степень маргинальности продемонстрировали предприниматели малого бизнеса. Для первого статус безработного был необходим, главным образом, для "отметки" в трудовой книжке; другой использовал этот статус в сложной полукриминальной ситуации.

Анализ интервью безработных приводит к выводам о том, что получение официального статуса безработного для них – путь приспособления к нестабильным, неопределенным социальным условиям,

получения какого-то определенного положения в обществе, дающего, кроме всего прочего, осознание своего места в нем. Практически для всех важны возможности непрерывного стажа, получения полиса для медицинского обслуживания, каких-либо справок.

Статус зарегистрированного безработного, несмотря на свою крайне низкую в оценке общественного мнения и, в общем, нестабильную позицию, тем не менее, закрепляет определенную, принятую в обществе роль, систему связанных с ним ожиданий и вознаграждений. Это оказывается для многих людей очень важным именно в этом аспекте.

Таким образом, статус зарегистрированного безработного – это действительно *переходная* позиция, позволяющая "узаконить" свое существование (для многих это путь получения полиса для медицинского обслуживания), не потеряться в обществе. Это хрупкий мостик в построении нового образа жизни, новых планов (один из мотивов – не потерять стаж работы, следовательно, здесь имеет место определенное планирование будущего).

**Приобретение статуса безработного становится открытым полем борьбы с государством. В интервью безработных это оправдывается тем, что у государства, "ограбившего" и обездолившего своих граждан несколько раз, необходимо взять взамен хоть что-то. Поэтому условность данной позиции и связанных с этим ролей принимается людьми как данность в ненормально устроенном мире, которую надо использовать. Образ государства-противника, с которым надо сражаться, отвоевывая право на статус, усиливается с углублением степени безысходности ситуации, т.е., как правило, в первой группе ("Они за кремлевской стеной вообще не представляют, как живут остальные люди. У них своя жизнь, у них свое государство..." – из интервью).**

Для исследуемой группы хронических безработных эта позиция с течением времени становится постоянной, скрывающей под собой целую *композицию статусов* занятости (теневой, полуправовой и даже, по некоторым данным, криминальной).

**Стратегия выхода из маргинальной ситуации.** Маргинальная ситуация для большинства респондентов представляла собой кардинальную ломку жизненных планов, сложившихся планомерно в течение привычной жизни. В целом можно отметить две основные стратегии поведения в преодолении маргинальной ситуации. Более распространена "пассивная" – человек, используя различные приспособления, пытается сохранить прежние статусные позиции. Чаще всего это эффект "вынужденной адаптации". Активная стратегия подпитывается установкой личности изменить жизнь и добиться своего.

В целом в успешном преодолении маргинальной ситуации важную роль играют две группы факторов. Их можно объединить общим названием "*статусные ресурсы*". Анализ интервью показал, что на первый план в оценке безработных специалистов возможностей успешного выхода из жизненного тупика являются *социальные связи*. Когда этого капитала не хватает, успешная стратегия видится через его приобретение. Другой важный ресурс, по мнению респондентов – *возраст*. Практически все респонденты признают его ограниченность. Эта тема возникает в каждом интервью, и ее болезненность для людей среднего возраста, еще активных и работоспособных, но априори отбрасываемых за борт, очевидна. С этой проблемой справляются при помощи своего характера.

Следующий фактор – *образование*. Респонденты часто жалуются на недостаточность своего образования, приобретенного "в той жизни". В числе потерявших свою значимость ресурсов упоминается и профессия, которая потеряла свою значимость, слишком "уникальна" или не пользуется спросом. Однако в возможности переобучения слабо верят.

Говоря о внешних ресурсах, респонденты жалуются прежде всего на ограниченность рынка труда в небольшом городе.

В целом наиболее гибкими и перспективными ресурсами изменения маргинального статуса являются факторы личностного характера (социальные связи и собственная инициатива). Их значимость подтверждают и другие исследования.

Таким образом, социальные условия, стиснувшие и вытесняющие "исключенное" поколение, приводят к тому, что появляется новый уровень жизни, создающий новые основания для формирования статуса, соответствующих ему ролей. Он определяется стратегией выживания. На первый план выходят новые факторы образования социальных позиций. Основания структуризации общества связаны скорее с личностными, субъективными факторами, к которым относятся характер индивида, его социальные связи, прежний опыт работы. Люди в сложной борьбе с государством или с его разрушением сами придумывают свои статусы и определяют роли.

Исследование новых маргинальных групп – лишь один из аспектов исследования маргинальности в России. Равно как фиксация маргинального положения указанных групп в структуре общества не исчерпывает всей их проблематики. В целом, это – один из актуальных ракурсов рассмотрения меняющихся социальных отношений трансформирующегося общества в поиске его социальной гармонии. Он позволяет сделать несколько общих выводов.

Масштабы и острота проблем, характерных для разнородных групп трудоспособного населения, попавшего в обширные "зоны маргинальности", определяют потребность общих подходов в их решении. Они

касаются двух групп проблем и соответственно формируют два типа новых институциональных отношений: инновативного и поддерживающего. Их можно рассматривать в плоскости формирования активного и пассивного направлений социальной политики.

**Инновативный тип.** Цель – поддержание "позитивного" направления преодоления маргинальной ситуации групп, которые могли бы стать медиаторами новых социальных структур и отношений.

**Поддерживающий тип.** Связан с нейтрализацией последствий обратного движения (резкой нисходящей мобильности), угрожающего возможной эволюцией новых маргинальных групп в традиционных маргиналов – так называемого социального дна.

Перспективы этого процесса – выстраивание легитимной системы каналов социальной мобильности (профессиональной, образовательной, территориальной и т.д.); активная политика социальной адаптации и реабилитации социально-профессиональных групп; фиксирование и общественно-приемлемое развитие формирующихся образцов и норм социального поведения, связей, отношений, социальных практик.

## Глава 13. Жизненные стратегии "новых бедных" учёных

### Номинация группы

**П**оложение, в котором оказалась российская наука, достойно сожаления и удивления. Сожаления потому, что огромный потенциал не используется эффективно, но исчезает, как шагреновая кожа. Удивление же вызывает то, что при всех трудностях и проблемах российские ученые продолжают заниматься наукой, адаптируются к новым условиям и даже питают надежду на лучшее будущее. Проблемы, описывающие современное состояние российской науки, касаются как объективных обстоятельств (идеологические перемены в государстве, источники и размер финансирования научных учреждений, востребованность фундаментальных научных исследований и пр.), так и субъективных, связанных с деятельностью ученых, поведенческими стратегиями в изменившихся условиях, отношением к ситуации и пр. Здесь предпринята попытка анализа именно последней группы факторов, субъективных. При этом обращение к работникам науки продиктовано вполне объективными, стандартизированными причинами, а использование категорий "маргинальность" и "совладание" для этого анализа представляется эвристичным.

Исследуемая группа номинирована как "новые бедные" ученые. *Под новыми бедными понимается группа людей, которые переживают резкое понижение уровня жизни при сохранении профессионального статуса (под ним имеется в виду не только основное занятие, но и место работы – отрасль или организация).* Здесь мы имеем в виду прежде всего относительную бедность.

### Критерии выделения группы "новых бедных"

Формальным критерием для отнесения той или иной профессиональной группы к этой категории может служить соотносительная величина заработной платы. Конечно, этот показатель (особенно если пользоваться данными официальной статистики) поддается критике. В частности, ясно, что в некоторых отраслях (в основном – негосударственный сектор экономики) реальная зарплата может резко отличаться от номинальной, заявленной в статистике. Однако, с другой стороны, соотносительная зарплата – вполне объективный критерий, дающий возможность для отслеживания динамики.

Отрасли, в которых произошло значительное понижение/повышение уровня заработной платы по сравнению с другими отраслями, могут быть охарактеризованы как "отраслевые маргинальные анклав". Причем сюда относятся в первую очередь те отрасли, которые в иерархии соотносительного уровня зарплаты были вверху, а теперь – внизу.

Априори сюда можно отнести почти всех госбюджетников (преподаватели вузов, учителя, врачи, работники предприятий военно-промышленного комплекса – для Свердловской области последнее крайне актуально).

Используя статистические данные, мы выбрали отрасли, в которых за последние 10-12 лет произошло существенное понижение уровня средней заработной платы в сравнении с другими отраслями. Для этого



использованы данные Свердловского областного комитета госстатистики об уровне средней заработной платы в различных отраслях экономики Свердловской области в 1987 и 1997 гг.

Самый большой маргинальный скачок произошел в традиционных отраслях – геология, образование, наука, сельское хозяйство, проектные организации, строительство (см. табл. 13.1).

Уровень заработной платы в указанных отраслях крайне низок. Обратимся к столь же спорному, но объективному критерию – бюджету прожиточного минимума по Свердловской области. Так, в 1997 г. минимальный бюджет был равен 432 514 руб., это значит, что зарплата работников дошкольных учреждений и учреждений по воспитанию детей, оставшихся без попечения родителей, составляла 1,2 минимального бюджета; в сельском хозяйстве и образовании в целом – 1,5; в геологии, средних специальных и высших учебных заведениях – 1,8; в конструкторских и проектных организациях – 2,2; в науке – 2,3.

Таблица 13.1

**Выборочная характеристика уровня заработной платы в 1987 и 1997 гг. по отраслям, Свердловская область**

Отрасли	Средне списоч на а я числен ность работн иков в 1997 г., челове к	% в общей числе ности работ ующих в 1997 г., челове к отрасл ях	Средн емесяч на я зарабо т на я плата 1 в 1987 г., рублей	отно шен ие к сред ней з/пл в 1987 г.	Среднем есячная заработн ая плата 1 работни ка в 1997 г., рублей	отно шен ие к сред ней з/пл в 1997 г.	разниц а отнош ения к з / п л (отно шение 1987 г. – отнош ение 1987 гг.)
В целом по Свердловской области			141,5		1041088		
Сельское хозяйство	91 587	5,2	229,6	1,6	640 547	0,6	-1,0
Геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы	4 271	0,2	222,7	1,6	766 729	0,7	-0,8
Образование	185349	10,5	158,4	1,1	648 007	0,6	-0,5
в том числе: учебные заведения по подготовке кадров	37 133	2,1	193	1,4	836 029	0,8	-0,6
в том числе: высшие учебные заведения	17 792	1,0	181	1,3	784 170	0,8	-0,5
Средние специальные учебные заведения	4 850	0,3	186,4	1,3	808 780	0,8	-0,5
Учебные заведения по подготовке и повышению квалификации рабочих и других работников	14 491	0,8	207,7	1,5	908 822	0,9	-0,6
Общеобразовательные школы и учреждения по воспитанию детей	148216	8,4	148,8	1,1	600 902	0,6	-0,5
в том числе: общеобразовательные детские школы	80 178	4,5	190,6	1,3	682 548	0,7	-0,7
Дошкольное воспитание	67 157	3,8	118,2	0,8	504 678	0,5	-0,4
Учреждения по воспитанию детей, оставшихся без попечения родителей	881	0,0	178	1,3	505 373	0,5	-0,8
Наука и научное обслуживание	30 084	1,7	224,6	1,6	974 409	0,9	-0,7
в том числе: учреждения, ведущие научно-исследовательские работы	24 090	1,4	227,3	1,6	961 328	0,9	-0,7
Конструкторские и проектные организации самостоятельные (кроме научных); опытные заводы и другие внедренческие организации	5 678	0,3	220,4	1,6	971 726	0,9	-0,6
Организации по обслуживанию научных учреждений	316	0,0	201,5	1,4	2019910	1,9	0,5
Всего	712073	40,2					

Относительно низкий уровень заработной платы осложняется другой проблемой – задержкой ее выплаты. Отношение задолженности по заработной плате к начисленному за последний календарный месяц фонду заработной платы в науке и научном обслуживании в сравнении с другими отраслями Свердловской области приведено в табл. 13.2.

Как видно, задолженность в интересующей нас отрасли вдвое превышает задолженность по отраслям экономики в целом, и почти в два с половиной раза – по промышленности. Суммарная задолженность по заработной плате в науке и научном обслуживании в области на 1.07.99 г. составляет 76 млн. руб., из них 58% долга – из-за отсутствия финансирования из бюджетов.

Таблица 13.2.

**Отношение задолженности по заработной плате к начисленному за последний календарный месяц фонду заработной платы, Свердловская область, в %**

Наименование показателя	на 1 июля 1999 г.	на 1 января 1999 г.
Всего	316,1	391,1
Промышленность	281,2	363,1
Наука и научное обслуживание	676,3	710,2

Невыплачиваемая зарплата по-прежнему невелика по размеру. Так, в январе-мае 1999 г. средняя заработная плата в Свердловской области равнялась 1347,5 руб., в науке и научном обслуживании – 1317,2 руб., что составляет 82% от средней зарплаты в промышленности. При этом стоимость бюджета прожиточного минимума, определенная в соответствии с методикой Минтруда РФ, составила для трудоспособного населения в июне 1075 руб., а это значит, что зарплата научного работника равна 1,2 прожиточного минимума, и это снижение по сравнению с предыдущими двумя годами. По этим данным научные работники находятся практически рядом с чертой бедности. Анализ, проведенный Т.И. Бурцевой, показывает, что оплата труда ученых отличается дифференциацией по экономическим районам страны. Так, в Уральском районе этот показатель – 84,3% от среднего по экономическим районам размера.

Однако ясно, что маргиналы в этих отраслях – те, кто переживает резкую перемену статуса. А поскольку она фиксируется за последнее десятилетие, можно предположить, что в эту группу попадают только "стажисты" – проработавшие в отрасли более 10 лет. Они застали её в расцвете (как, например, в военно-промышленном комплексе, науке), а теперь вместе с предприятием переживают кризис. То есть профессиональный статус остался неизменным. Это не говорит о том, что человек не совершал какие-то мобилизационные шаги, но означает, что он не переходил из одной отрасли – в другую.

Таким образом, перед нами – группа людей, которые десять лет назад имели высокий или средний уровень дохода, а сегодня – относительно низкий доход при постоянстве профессионального статуса. Налицо депривация – уровень жизни упал из-за соотносительного уровня доходов, а депривация – "верный" признак маргинальности. Именно такая методика отбора респондентов применялась в исследовании по проблемам совладания (осень 1998 г.). Результаты анализа интервью использованы для выделения культурных характеристик маргиналов. Обратим внимание на тот факт, что анализ культурных характеристик тем более важен, что группа научных работников всегда отличалась от других в советском обществе, прежде всего, стилем жизни. Что же сегодня?

**"Новые бедные" ученые как маргинальная группа**

Использование категории "маргинальность" для анализа указанной группы представляется эвристичным. Несмотря на то, что существует традиция в исследовании маргинальных групп в зарубежной социологии (начиная с Р. Парка и Э. Стоунквиста), отечественный опыт в исследовании данного феномена относительно невелик (А.И. Атоян, И.П. Попова, Е.Н. Стариков, В.А. Шапинский и др.). Сегодня актуальной для российской социологии является проблема соответствия понятийного аппарата специфике новой социальной реальности. Научный инструмент отечественных социально-гуманитарных наук претерпевает изменения в связи с социальными трансформациями постсоветского общества последних лет. Этот процесс включает как переосмысление традиций в изучении социальных субъектов, так и обращение к новым эвристическим ресурсам. К последним относится использование новых теоретических концепций и понятий, в том числе тех, которые были предложены в свое время другими дисциплинами или находились на периферии исследовательской практики. Маргинальность относится к понятиям, "имеющим определенную традицию употребления, и в то же время достаточно широким и универсальным, потенциально способным отразить и объяснить сложность и противоречивость современного состояния общества".

Маргинальность исследуемой группы (новых бедных ученых) – структурная, связанная с социально-технологическими сдвигами, обусловившими понижение статуса. Внутренняя характеристика этой группы – пассивный спуск. Здесь можно отметить возрастной состав предприятий военно-промышленного комплекса и научных заведений – в основном это люди предпенсионного возраста или пенсионеры. Мы наблюдаем у новых бедных существенные различия между целями, которые преследует группа, и ресурсами, которыми она обладает. Высокостатусные цели и низкостатусные ресурсы – характерная черта обоих типов исследованных предприятий.

По мнению Б. Манчини, сущностная маргинальность может быть фиксирована при наличии трех основных признаков – экономической депривации, политической и социальной как потери общественного престижа. В группе новых бедных, по материалам нестандартизированного интервью, мы обнаруживаем первое и третье измерения процесса маргинальности. Что касается второго – политической депривации, то неупоминание респондентами проблем, связанных с ней, может быть расценено двояко. С одной стороны, это просто свидетельство низкого уровня политической активности. С другой, низкая личностная значимость, – а неупоминание в интервью свидетельствует именно об этом, – может быть симптомом депривации данной потребности. Возможно, индикатором политической депривации можно считать неартикулированность интересов группы.

Вообще, новых бедных правомерно рассматривать как маргиналов в связи с дрейфом в придонный социальный слой. Конечно, этот процесс касается сегодня многих групп в российском обществе. Однако для нас важно, что дрейф новых бедных ученых вниз, во-первых, оказался стремительным, во-вторых, в качестве причины имеет макродвиги в социально-экономической ситуации в России.

### **Аксиологическая компонента в объяснении феномена "новых бедных" ученых**

Ключом к пониманию культурных особенностей изучаемой группы может быть рассмотрение ценностей как ресурса. Ценности рассматриваются нами как один из структурных компонентов совладания, понимаемого как модус маргинальности.

Ценности – убеждения и цели индивида, основная их функция по отношению к деятельности – нормативно-регуляторная. Человек сталкивается с критической ситуацией, в частности, с жизненной трудностью, имея определенную ценностную систему. Социальные группы, находящиеся на разных стадиях социализации, имеют свою специфику при рассмотрении ценностной системы. Ценности формируются в результате деятельности человека, развития и реализации его потребностей, усвоения в ходе повседневного опыта социально одобряемых способов удовлетворения потребностей, выбор этих способов с учетом социальных стандартов. Потом ценности обретают самостоятельное существование и служат ориентиром деятельности человека, являясь относительно самостоятельными по отношению к потребностям и социальным стандартам поведения.

Ценности актуализируются в момент оценивания ситуации, выбора альтернатив. В ситуации жизненной трудности, если выбор не может быть автоматическим (нет социального стандарта решения проблемы, что весьма характерно для сегодняшней России, где нормы-принципы превалируют над нормами-образцами), или недостаточно опыта, чтобы осуществить рациональный выбор, ценности могут быть опорой, на основе которой формируются поступки человека.

В этом смысле ценности индивида можно рассматривать как один из его ресурсов. Ресурсы – это все то, что человек использует, реагируя на требования жизненной среды. К личностным ресурсам можно отнести навыки и способности человека, а также его ценностную систему. Выделяя влияние последней, можно сказать, что этот ресурс может непосредственно влиять на стратегии совладания, в том числе с маргинальной ситуацией. При наличии большого количества личностных и средовых ресурсов, именно ценности могут "не позволить" человеку их применить. Отсюда – анализ ценностей как препятствия для применения других ресурсов в процессе совладания с жизненными трудностями. Например, сформировавшееся представление о ценности работы (работа должна быть интересной, предоставлять возможность реализовывать свой профессиональный и образовательный потенциал) может не позволить человеку решить проблему перемены места работы. Или наоборот – ценность материально обеспеченной жизни (терминальная ценность "отсутствие материальных затруднений") активизирует субъекта, принуждает к поиску большого количества альтернатив. Далее, такая ценность, как статусная значимость (общественное признание, уважение окружающих, коллектива, коллег и пр.), детерминирует выбор места работы и должности, например, не позволяя получать высокий доход, доступный только на низкостатусных должностях.

Таким образом, ценности, как представление о желательном, с одной стороны, влияют на выбор из возможных вариантов, типов, средств и целей действия; с другой – подвержены трансформации в процессе самих этих действий, в частности, в кризисной для личности ситуации.

### **Научные работники как объект социологических исследований**

Социология науки и научного знания – вполне сложившаяся дисциплина. Внутри нее можно выделить несколько возможных направлений анализа, которые Р. Уитли охарактеризовал так: "... наука представляет собой одну из форм культурной деятельности и в качестве таковой подлежит социологическому анализу ... [и] включает труд ученых, создаваемые ими когнитивные структуры в их развитии и изменении, а также социальные связи между учеными...". Помимо культурологического аспекта в рассмотрении науки

представляется крайне важным и институциональный – функционирование науки как социального образования, участие различных субъектов в этом процессе, роли и статусы влияния и пр. В своей работе мы предприняли попытку анализа деятельности одного из субъектов процесса производства научного знания – группы научных работников.

Российские ученые и российская наука стали предметом специального рассмотрения в середине 1990-х гг., когда очевидным стал кризис, переживаемый этой частью социального организма. Таким образом, в исследовательское поле были включены, к сожалению, только критические, трансформационные состояния и характеристики объекта. Проблемы финансирования вышли на передний план среди актуальных, влияющих на дальнейшее существование и развитие российской науки факторов. Потеря высокого материального статуса привела к "утечке мозгов", причем как внутренней (в другие отрасли хозяйства), так и внешней (в другие страны). На качество научных исследований влияет не только этот, но и другие факторы, анализ которых мы приведем ниже.

### **Характеристика эмпирического материала**

Гипотеза о влиянии ценностей на стратегии поведения научных работников проверена на материалах эмпирического исследования. Речь идет об упомянутом опросе сотрудников научных и научно-производственных учреждений Москвы, Нижнего Новгорода и Екатеринбурга, проведенном осенью 1998 г. Глубинное личное интервью было посвящено актуальной жизненной ситуации исследуемой группы – трудовая биография, проблемные зоны работы, семьи, самореализации, планы на будущее, характеристика макросреды и пр. Таким образом, наш анализ основан на нестандартизированных данных, предоставляющих возможности расстановки акцентов в понимании социального феномена, которому посвящено исследование.

Анализируя интервью, мы использовали не только уже упомянутые теоретические конструкты (теории бедности, маргинальности, ценностей и пр.), но и концепцию совладания. Использование концепции совладания представляется эвристичным для анализа группы "новых бедных" ученых. Это понятие не является пока принятым в российской социологии и психологии, однако, его конструктивный потенциал для исследования процессов адаптации россиян к изменившимся социально-экономическим условиям представляется очевидным. ***Под совладанием мы имеем в виду процесс осознания индивидом жизненной трудности, критической ситуации, поиск путей выхода из нее, действия по реализации намеченных планов по выходу из кризиса.***

Тексты интервью, статистика и наблюдение позволили выделить группы факторов, влияющих на сегодняшнее положение "новых бедных" ученых.

### **Основные проблемы**

Типичная проблема, собственно, заданная выборкой исследования, – ***снижение статуса*** за последние 10–12 лет. Причем это снижение касается как материального положения – "...у нас было хорошее материальное положение, средний класс, можно сказать..." [женщина, 52 года]; так и престижа профессии, социального статуса – "...статус научного сотрудника был весомый в обществе... было ощущение достигнутой ступеньки..." [женщина, 60 лет]. Одна респондентка, старший научный сотрудник, кандидат наук, на вопрос о том, как изменилось ее представление о себе за последние годы, сказала: ***"Нет у меня ощущения, что я втоптана в грязь..."***. Характерный акцент – женщина не соглашается с низким статусом, но использует весьма резкое определение ситуации, давая понять, что выражение "втоптать в грязь" можно применить к ученым.

Другая важная проблема – ***материальная база*** для научных изысканий. Вот как характеризуют респонденты положение дел: ***"Наш приборный парк только ветшает. Ничего нового мы приобрести не можем"*** [мужчина, 30 лет], ***"...мы много экспериментировали, действительно занимались наукой. А сейчас на эксперименты денег не дают... Ну, кто-то что-то пытается делать, ну я уже знаю изнутри, что все это показушно, неглубоко. Поэтому последнее время я живу старым багажом... в основном бумажная работа"*** [женщина, 60 лет].

Изменился ***психологический климат***, эмоциональная наполненность труда. Особенно это касается руководителей – ***"...как руководителю мне психологически стало очень тяжело с людей требовать работать за ту зарплату, которую платит государство... Чисто психологически я потерял контроль над сотрудниками"*** [мужчина, 55 лет, зав. лабораторией научного института], ***"...исчезла мотивация труда, связанная с зарплатой... где нет этой мотивации труда, там нет и управляемости"*** [мужчина, 58 лет, зам. генерального директора научно-производственного объединения]. Эмоциональное состояние работников научных учреждений может быть охарактеризовано как тревожное, неустойчивое – ***"...какую-то я шаткость существования, зыбкость в нынешнем образе жизни чувствую..."*** [мужчина, 55 лет]. Это проявляется и в темпоральных характеристиках – респонденты планируют жизнь только на ближайшую перспективу – ***"живу сегодняшним днем, что загадывать"*** [женщина, 52 года], ***"Не строим дальних планов. На неделю вперед еще можно что-то сказать. А на будущее – нет, даже не планируем"*** [мужчина, 25 лет].

Как важную можно выделить также и отмечаемую информантами проблему **самореализации**, востребованности своего труда. Она также связана с преемственностью кадров в научных институтах – *"старые стареют, молодых нет"* [женщина, 60 лет]. Для многих ученых со стажем проблемой является не только отсутствие возможности реализовать свой исследовательский потенциал, но и невозможность передачи опыта, знаний следующему поколению – *"...работоспособность не та, что в 35 лет, но есть и замена этому – опыт приобретенный. Ведь то, что ты наработал, этим багажом и сам живешь, и еще можешь передавать... сейчас я ни сама не живу, ни передавать... Для меня это проблема, не знаю, как для государства. Я как бы каждый день пробуксовываю, недодаю..."* [женщина, 60 лет]. Уже здесь – в определении проблемы – мы видим подтверждение нашей гипотезы о влиянии ценностей на видение ситуации – ценностей творчества и интересной работы, познания и эффективности в делах.

**Изменения в трудовой занятости.** Естественно, что низкая оплата труда, нестабильное положение научных учреждений привели к изменению **графика работы, интенсивности занятости**, в некоторых случаях – к ее реструктуризации. На некоторых научно-производственных предприятиях рабочая неделя – однодневная в летний период. Четыре дня работы вместо пяти на предприятиях такого рода – это уже правило.

**Неполная занятость** в научных институтах не фиксируется прямо, однако там ситуация та же – *"...расслабление, когда не платят..."* [мужчина, 59 лет], *"...руководитель лаборатории собрал своих сотрудников и сказал, что, к сожалению, я деньги вам платить не могу (он имел в виду руководство Института, то есть собой олицетворяя руководство...), поэтому можете не ходить на работу и искать себе подработку"* [мужчина, 30 лет].

Финансирование изменило отношение к трудовой дисциплине как сотрудников, так и руководителей, в частности, руководителей среднего звена – заведующих лабораториями, например: *"...я никаких мер не предпринимаю – не пресекаю, не заставляю их сидеть за столами... Это закончится тем, что они просто все поувольняются"* [мужчина, 55 лет, зав. лабораторией научного института]. Ситуация с зарплатой – и низкий ее уровень, и задержки – влияет и на стиль взаимоотношений между руководителями и подчиненными – *"...я не хочу играть в какие-то игры, когда меня будут просто водить за нос. Я лучше буду честно, откровенно – если убегает с работы, я просто говорю – ты хотя бы отработай те деньги, которые тебе платят. Давай договоримся, что ты на эти деньги сделаешь"* [мужчина, 55 лет, зав. лабораторией научного института].

**Отношение к работе.** Характеризуя ситуацию, научные работники в интервью довольно много и подробно говорили о своем отношении к работе, а также о специфике трудовой деятельности в науке, функционировании отечественной науки как института и пр. Эти отсылки важны с точки зрения оценки положения дел (как на микро-, так и на макроуровне). Подчеркнем, что и в этом фрагменте ценностная компонента очевидна. Характерно, что в нескольких интервью из разных регионов респонденты упоминали о бытующей среди научных работников шутке *"...есть шутка в институте, что даже если платить не будут, люди все равно будут работать. Даже на входе, где пропуска проверяют, скоро будут брать плату за вход. Все равно будут платить и ходить!"* [женщина, 30 лет].

**Творческий характер** работы отмечается почти всеми: *"...многие ушли... занимаются рутинной работой, никакого творчества – стандартные операции проводят, ничего нового не изобретают..."* [мужчина, 59 лет], *"...вот эти 35 лет – на грани возможного и невозможного. И после этого уйти... Неинтересно, даже если будут платить..."* [мужчина, 58 лет]. Как видно, актуализируется оценка творческого характера труда в сравнении с другими профессиями, в связи с возможностью сменить вид деятельности. И интерес к профессии, и возможность применить свои творческие потенции (заметим – все это носит ценностный характер) оказываются "анти-ресурсом": пусть здесь не платят, но здесь – творчество. Характерный в этом смысле отрывок из интервью: *"Проблема в свободе творчества... Мне нравится состояние, когда мысль моя свободна, я исследую... хотя я исследую сейчас свет погасшей звезды. Те цели, которые были, я до сих пор ими пропитан. Мне в фирме неинтересно будет. Я лучше буду прозябать в нищете, но я буду в своем огороде"* [мужчина, 55 лет].

Многие указали на **ответственность** за судьбу института, научного направления. Причем эта позиция касается как рядовых сотрудников, так и руководителей: *"...если уйду, то рассыплется тот сектор работ, который я веду"* [мужчина, 59 лет], *"если я займусь всякими дополнительными работами, я не буду тем человеком, которым сейчас являюсь. Я немножко это испытал, когда занимался сетевым маркетингом. Я занимался этим с чувством ностальгии по науке. Как будто у меня собственное дитё нуждается в заботе"* [мужчина, 55 лет], *"...бросить институт на произвол судьбы – это тоже не каждый может, мне ведь доверили, поверили..."* [женщина, 45 лет].

Одна из характеристик работы – особый **социально-психологический климат**, который присущ научным и научно-производственным коллективам. Атмосфера здесь отличается от коммерческих структур, промышленных предприятий: *"Люди, которые поработали... у частных предпринимателей, узнали, что такое волчий оскал капитализма..."*, *"...там этого климата просто нет, там просто нет коллектива..."* [мужчина, 58 лет]; *"...у нас все, которые уходят, приходят и говорят, что самое тяжелое – уйти из этого коллектива, и таких людей уже нигде не встречается... С ними очень приятно работать"* [женщина, 30 лет].

Респонденты отмечают также большую **социальную защищенность** на своих предприятиях, впрочем, это можно отнести ко всем "традиционным" государственным структурам: *"Где еще дадут на полном основании ... отболеть и выйти... в частной фирме – ни больничного, ни отпуска очередного... хоть какая-то социальная защищенность"* [мужчина, 25 лет].

Указанные только что особенности работы в научных учреждениях носят, скажем так, позитивный, или – оправдательный характер. В целом модус плюсовой. Но в интервью отмечается и другая сторона отношения к работе в научных учреждениях – **патернализм, специфика построения отношений с заказчиком** (в большинстве случаев – с государством) и пр. *"...Наша наука совершенно не умеет торговать своими научными разработками. У нас другой менталитет был – надо было сделать, спрятать и в вышестоящую организацию. А там дальше – кто там будет распоряжаться. Ну, плюс – публикации"* [мужчина, 55 лет]. Есть и почти прямые "признания вины": *"мне кажется, мы немножко паразитируем, можно бы и пошевелиться. Мы привыкли, что нам должны. Не всегда так. То есть мы тоже должны. Вот мне потребовались когда деньги, – собралась и нашла работу. И не дворником, а по своей квалификации..."* [женщина, 60 лет]. Такое почти обезличенное построение отношений с заказчиком, который растворен, невидим и пр., влияет и на качество работы – на частное лицо, на конкретного работодателя работать надо по-другому: *"...одно дело, когда ты хоздоговор с государством ведешь, а другое дело, когда тебе ... из кармана платят... На государство работать – это некоторое абстрагирование присутствует, обезличивание"* [женщина, 60 лет].

### **Причины создавшегося положения вещей**

Как уже стало понятно, общий модус оценки ситуации в научных учреждениях негативный. Положение в науке достойно сожаления, судьбы работников вызывают сожаление. Как сами ученые определяют ситуацию? Кто и что видится в качестве причин создавшегося положения?

Генеральная идея таких объяснений заключается в том, что положение науки напрямую связано с **ситуацией в современном российском обществе**. В этих фрагментах интервью слово "кризис" – одно из самых употребляемых: *"На мой взгляд, задержки зарплаты, трудности в работе института как такового и все остальное связано не с желанием отдельных лиц, скажем, с администрацией нашего института или... Академией наук... все эти трудности связаны с теми трудностями, которые имеются в стране..."* [мужчина, 30 лет]. Как видно, ответственность за положение дел в конкретном отделе, институте приписывается не непосредственному руководству, и даже не "вышестоящей" структуре, а опять же обезличенному субъекту – то ли государство, то ли обстановка. И начало кризиса тоже объясняется, исходя из этого – *"...как только начало меняться отношение к проблемам науки, так сразу они и встали – проблемы"*. Не случайно, отвечая на вопрос о том, насколько неожиданными были перемены в деятельности института, респонденты указывали, что столь же неожиданны, как и изменения в стране.

Отсылка к государству, к макроситуации как причине проблем имеет важное продолжение: конкретным "виновником" оказывается заказчик – вполне определенный экономический субъект. Так, в одном из интервью респондент неоднократно объяснял проблемы института, свои проблемы макрофакторами, а в конце неожиданно сказал, что *"это не от властей зависит. Именно на нашем предприятии это зависит от договора, который должны подписать"* [женщина, 52 года]. Налицо **противоречие**, в котором ответственность возлагается на обезличенный, "демиурговский" субъект, при этом есть вполне конкретный неплательщик. В свою очередь он связан, конечно, с государством – часто это лишь посредник. Но здесь мы уже видим некую реальную отсылку к причинам.

Другая важная идея в объяснении положения дел в науке – **оценка статуса научных изысканий** в современной России и возможностей/способностей государства этот статус поддерживать, не говоря уже о том, чтобы повышать. Безусловно, советскую науку можно считать непосредственной производительной силой, а это означало переход от "малой науки" к "большой", когда наука становится массовым видом деятельности, требующим значительных общественных ресурсов, дорогостоящего экспериментального оборудования и т.п. Сегодня как будто наблюдаются обратные, так сказать, "откатные" процессы – российская наука выходит из сферы государственного планирования и управления, формирование и реализация рациональной научной политики от имени государства практически отсутствует. Информанты достаточно критично относятся к вероятности повышения статуса научных изысканий в ближайшее время. *"...На год вперед ясно... в науке ничего не будет... потому что наука – это надстройка. Будем говорить, что это – для богатого государства. Далеко не каждое государство может позволить себе содержать науку"* [женщина, 60 лет]. В продолжение этой мысли – другой респондент: *"Государство наше такое бедное, что наука для него – большая роскошь"* [мужчина, 55 лет].

### **Поведенческие стратегии**

Необходимо отметить, что приведенные ниже стратегии поведения российских ученых в условиях кризиса науки имеют определенное своеобразие. Как уже было отмечено, мы проводили опрос осенью 1998 г. К этому времени некоторая часть сотрудников уже уволилась из НИИ – либо по собственному желанию, либо по сокращению. Таким образом, мы анализируем стратегии совладания с актуальными, сегодняшними трудностями. Это означает, что уход из отрасли как стратегия совладания выпадает из интерпретации в силу специфики объекта. Под стратегиями в данном случае мы имеем в виду некоторые комплексы оценок, принятия решений и действий по осуществлению намеченного плана, то есть совокупность актов – рефлексивных, волевых, поведенческих.

Анализ поведенческих стратегий – самый сложный и объемный фрагмент исследования. Даже в имеющемся материале мы обнаружили большое **разнообразие форм** оценки, планирования и реализации действий. Очевидно, что предлагаемый реестр стратегий – лишь начало изучения данного феномена.

Прежде всего, можно говорить о таком важном факторе, как **использование профессионализма** в стратегии совладания с жизненными трудностями. Большинство опрошенных указали, что работать не по специальности нерентабельно, это пустая трата времени. Однако поиск профессионального дополнительного заработка далеко не всегда удается. Мы писали выше, насколько важным является использование профессионального потенциала для ученого. Это можно отнести к ценностной составляющей отношения к профессии.

Как стилевая характеристика поведения отмечается **ожидание**: "...*Ждут ситуацию, вдруг ситуация изменится...*" [мужчина, 55 лет]. Это ожидание, или, правильнее сказать, – надежда на лучшее, потому что ждут, конечно, лучшего:– "...*Резко перестроиться и кардинально изменить свою профессию я, наверно, пока не смог бы. Хотя, с другой стороны, ... если "припрет" – сделаю... Пока до этого не дошло*" [мужчина, 30 лет]. Безусловно, здесь оказывает влияние консерватизм, инертность, связанная в частности, с возрастом. Но о ресурсах – как позитивных, так и негативных – мы будем писать ниже.

Наблюдается **изменение повседневной практики**. Так, информанты отмечали, что стали использовать новые формы экономии – "...*мы перестали покупать в магазинах, а покупаем на оптовых рынках*" [мужчина, 30 лет], сами ремонтируют мебель вместо покупки новой. Можно отметить как особую "стратегию отложенного спроса" – консервацию строительства дачи, отказ от покупки дорогостоящих вещей и пр. Безусловно важной является стратегия использования кооперированных семейных ресурсов, – если в семье есть хотя бы один человек, который зарабатывает "живые" деньги, – это составляет семейный капитал. Ограничение информационного пространства, своего рода "жизнь в футляре": "*С дачей хорошо... все повыключали – телевизор, радио, чтобы не слушать все это... с червяками интересней...*" [мужчина, 50 лет]. Сюда же можно отнести стратегию снижения уровня притязаний: "...*человек – натура ненасытная, ему сколько ни дай – все мало. Но мы себя ограничиваем. Нам более-менее так. Плохо, конечно, но что есть пока. Могло быть и хуже. Ничего пока...*" [мужчина, 25 лет]. Меняются потребительские привычки, например, в нескольких интервью в ответ на вопросы о том, изменился ли рацион питания, респонденты отмечали, что вместо колбасы покупают мясо – так дешевле, практичнее; меняют марку, сорт товара: "...*Мы раньше покупали сливочное масло и жарили на нем, и в кашу клали. А сейчас вот нашли масло импортное, топленое. Оно дешевле получается. Раньше такое и не купили бы. Не смотрели на него даже. Масло мы сейчас ... только на бутерброды*" [женщина, 25 лет].

Как особую поведенческую стратегию можно отметить и **возможность уехать за границу**. Подчеркнем, что речь идет не только об оценке такой перспективы. "*Все, кто могут куда-либо уехать, уезжают. Те, кто раньше думал – ехать – не ехать, уезжают*" [женщина, 30 лет]. Отъезд за границу может быть рассмотрен и как определенная стратегия сохранения своего личного профессионального потенциала и потенциала страны. Так, одна респондентка, рассказывая о своем сыне, физике-теоретике, проработавшем несколько лет в США, указала, что "...*он не лишился российского гражданства. Ну, когда государство наконец дорастет до того момента, что сможет платить высококвалифицированным специалистам, то тогда он, может быть, вернется... он не ушел в бизнес, не пошел в торговлю, не стал "челноком", он продолжал наращивать свой профессиональный капитал... если посмотреть вперед, может быть, в этом есть какой-то смысл, ведь если я сейчас не могу содержать, то отдаю в люди...*" [женщина, 60 лет].

В качестве особых стратегий совладания с жизненными трудностями настоящего периода можно выделить **перемену стилевых характеристик образа жизни**. Так, один информант указал: "...*Чтобы поддержать себя, психология поменялась. Допустим, чтобы поддержать имидж и статус себя как человека..., я даже стал по-другому одеваться ... – очень демократично – свитер и джинсы. Раньше так можно было отдохнуть от работы, сейчас это стало второй кожей. ...Даже психологически – я не могу, как "новые русские" – все недели костюмы, галстуки. Этим отделением от них была занята какая-то ниша. Мне лично неудобно, следуя моде, одеваться как служащий банка. Может быть, это и соответствовало тому статусу, до того, как все произошло, но сейчас – это не свой наряд, не своя форма*" [мужчина, 55 лет].

Заметим, что приведенный столь подробно фрагмент интервью служит прекрасной иллюстрацией к вечной дилемме – что сначала – культурные изменения или структурные.

В качестве особенности можно указать и на **осмысление опыта** переживания стресса, жизненной трудности. Надо сказать, что в большинстве интервью такой вопрос специально задавался, поэтому нельзя судить о том, насколько это субъективно значимо для информантов. Но в ответ на вопрос многие отмечали, что кризисные периоды учат многому – прежде всего активному использованию ресурсов, а также накоплению, каталогизации последних: "...*Рассчитывать на худшее и надеяться на лучшее. Готовиться к худшему, подстраховываться от худшего. Запасаться всем*" [мужчина, 25 лет].

Завершая краткий обзор стратегий, укажем на то, что дальнейший их анализ может идти по пути "разведения" собственно стратегии (скорее как идеологии поведения) и тактики как реализации стратегии. Это – задача будущего анализа.

**Используемые ресурсы.** Характеристика ресурсов, используемых в процессе совладания с жизненными трудностями, – не менее важная, чем каталогизация самих стратегий, задача. Реестр ресурсов представляется специфичным не только в течение времени, но и для каждой из рассматриваемых групп. В данном случае анализируется группа работников научных и научно-производственных учреждений, что влияет на результат исследования. Просто это необходимо иметь в виду при кампаративных обращениях к материалу.

Вначале: о **коллективных** ресурсах. К ним в первую очередь относится статус конкретного коллектива – "*к нам обращаются, потому что знают, чем мы занимаемся...*" [мужчина, 59 лет]. Отчасти этим компенсируется низкая активность в поиске заказов, дополнительных возможностей заработка для предприятия/подразделения. К объективным же ресурсам можно отнести и материальную базу института, которой сотрудники пользуются в своих личных целях. Причем делается это почти легально, о чем можно судить по фрагменту из интервью с руководителем: "*Сотрудники выживают... за счет того, что мы не ставим никаких препятствий. Есть у них рабочее место, есть персональная техника. И мы закрываем глаза на то, что сотрудники находят "левую" работу. На этих рабочих местах, на этой электроэнергии и на нашем оборудовании. Делают какие-то разработки, продают их на сторону, получают за это деньги и поддерживают свое существование*" [мужчина, 58 лет]. К объективным ресурсам отнесем и такую характеристику научных учреждений, как стабильность и социальные гарантии, свойственные государственным организациям – например, оплату больничного листа, что практически исключено на предприятиях частной формы собственности.

**Личностные ресурсы** можно разделить на аскриптивные и достигнутые. К первым относится, в первую очередь, возраст – дискриминация по этому признаку при приеме на работу отмечается почти всеми респондентами, тем более что большинство из них относится к старшему поколению. Однако возраст – далеко не всегда негативный ресурс. Положение пенсионеров более выгодно по сравнению с другими категориями работающих: если пенсия выплачивается регулярно, то это основной источник дохода, а задерживаемая зарплата – своего рода сберегательный счет.

Достигнутые ресурсы – это в первую очередь умение использовать профессиональный потенциал, причем необязательно "по специальности". Важным является использование методологической культуры к другим отраслям знания и практики. Так, один из респондентов, характеризуя свою деятельность в фирме, не связанной с его научной специальностью, сказал: "... *я реализовал умение логически мыслить и обобщать, находить решения и строить какой-то образ, объединять все это в контексте. И это все донести до моих слушателей, ... партнеров. ...Есть законы, которые действуют в обществе, или ... законы рыночные. Они имеют определенную форму ... с точки зрения механизма большой разницы нет. В глобальном смысле это такие же объективные законы, как и законы физики*" [мужчина, 55 лет].

Еще один фактор, влияющий на формирование стратегий, – **ресурсы социальной сети**: если зарубежный контракт заключает "шеф", он приглашает затем на работу своих учеников. Другой вариант – использование сети друзей: обладающие высоким достатком оказывают материальную поддержку: "*У меня хорошие подруги и мою дочь они одевают... приятельница – юрист... она передает что-то моей дочери, а уж после нее донашиваю я...*" [женщина, 45 лет]. Также социальная сеть используется и для получения возможностей дополнительного заработка

Акцент на ценностном аспекте поведенческих стратегий научных работников – один из многочисленных аспектов рассмотрения проблемы современного состояния российской науки. К сожалению, актуальными сегодня выглядят именно вопросы совладания ученых с трудностями, которые диктует им время. К сожалению, потому, что зарубежная традиция исследования науки как социального института располагает большим количеством концепций и ставит проблемы иного порядка – научный реализм, соотношение парадигм, норма универсальности, диффузия научных идей и пр. Пройдет время, современный кризис российской науки так или иначе разрешится, и это предоставит новые исследовательские перспективы и возможности.

Выводы, сделанные в результате исследования, могут быть сведены к следующим суждениям.

Характеристика процессов адаптации научных работников к изменившимся социальным условиям оказывается эвристичной в связи с применением для анализа категорий "маргинальность", "совладание", а также аксиологической компоненты. Сам термин "адаптация" широко используется сегодня в социологических исследованиях. Можно выделить три подхода к объяснению адаптационных процессов, взяв в качестве



критерия классификации тот "субстрат", в рамках которого разворачиваются механизмы приспособления: общебиологический, структурно-функциональный, "субъективно ориентированный", т.е. оперирующий психологическими сущностями. Наше внимание привлекает именно последний подход, согласно которому объяснение процессов адаптации сосредоточено в явлениях внутреннего мира человека, связывающих биологический и социокультурный полюсы жизнедеятельности. Именно с этим подходом к адаптации можно связывать конструирование различных совладаческих стратегий индивидов. Очень распространенный сам по себе, данный подход не теряет популярности благодаря нескольким причинам, среди которых можно назвать повышение значимости психологических факторов в социальных процессах, стремление исследователей искать ответы на социальные вызовы в самом человеке, поскольку в условиях социальной неустойчивости именно человек с его устремлениями и переживаниями является устойчивой точкой отсчета. Примерами "субъективно ориентированного" подхода могут служить несколько опубликованных недавно исследований, в которых механизмы адаптации раскрываются через различные когнитивно-мотивационные факторы. Выделяются особенности ориентации в социальном пространстве, достигательская пассивность или активность, наличие или отсутствие частного интереса в деятельности, креативность мышления, особенности самовосприятия и принятие "новых" ценностей, в том числе ценности "свободы выбора", вариативность жизненных прогнозов, допущение изменчивости своего жизненного пути.

Наш анализ показал, что научные работники адаптированы к новой ситуации, то есть изменения произошли, и это касается как когнитивного, эмоционального, так и поведенческого плана. Однако разный уровень, разная степень адаптированности, коррелирующие с удовлетворенностью жизнью, жизненным тонусом, социальным самочувствием индивидов, зависят в первую очередь от факторов субъективного порядка. К последним можно отнести наличие или широту достигнутых ресурсов, активность в их использовании, гибкость реализации планируемых действий и пр. Аскриптивные факторы (например, возраст, пол) в исследуемой группе также являются задействованными, причем чаще влияют негативно.

Нельзя не отметить специфику совладания с жизненными трудностями в группе научных работников. Степень рефлексии здесь, очевидно, выше, и объясняется это особенностями профессиональной деятельности, своего рода ментальной "привычкой". В результате активный интеллектуальный поиск и анализ касается как каталогизации ресурсов, так и принятия решений по жизненно важным вопросам.

Гипотеза о влиянии ценностей на процесс совладания с жизненными трудностями подтвердилась. Ценности необходимо рассматривать как ресурс индивида при столкновении с ситуацией жизненного выбора, поиске альтернатив. Этот ресурс может как приносить бонусы субъекту, так и негативно влиять на удовлетворение его потребностей. В данном случае можно говорить о своего рода конкуренции предпочтений в ценностной структуре личности.

В качестве направлений для дальнейшего анализа можно назвать прежде всего институциональное дополнение проведенной работы. В ходе наблюдения, при анализе текстов интервью мы обращали внимание на неодинаковый потенциал различных подразделений внутри организации, а также на некоторое влияние личности руководителей разного масштаба – от заведующего лабораторией до директора института. Эти и другие проблемы требуют дальнейшего исследования.

## **Глава 14. Социальная адаптация безработных**

**П**онятие адаптации широко употребляется в науке. К нему обращаются всякий раз, когда хотят описать взаимодействие индивидуального или группового субъекта с новой для него обстановкой, средой, деятельностью. В зависимости от объекта, с которым приходится взаимодействовать, выделяют экологическую, социальную, социально-психологическую, профессиональную и другие виды адаптации. При этом со стороны субъекта могут быть использованы ресурсы разного уровня: от гормональных до духовно-личностных. Базовая модель адаптационного процесса, которую мы используем в данной работе, может быть отнесена к "подходу, оперирующему психологическими сущностями", и включает: а) объективные состояния/тенденции условий жизнедеятельности; б) отображение этих состояний/тенденций в оценках, ожиданиях и проектах человека; в) субъективные (внутренние) и поведенческие эффекты взаимодействия двух первых элементов. Данная модель используется в разных дисциплинах в связи с повышением значимости субъективных факторов в социальных процессах. Как отмечают многие гуманитарии, общественные движущие силы в нашей стране последние годы все больше перемещаются на уровень конкретного индивида, на уровень индивидуального сознания и действия, в структурировании общества все большую роль играют личностные факторы. Естественно, представители разных наук отмечают разные аспекты данного сдвига, но его общая направленность не вызывает у них сомнений.

В конкретных эмпирических исследованиях механизмы социальной адаптации раскрываются через различные когнитивно-мотивационные факторы. Среди них: особенности ориентации в социальном пространстве, достигательская активность/пассивность при удовлетворении частного интереса, креативность

мышления, принятие "новых" ценностей, в том числе ценности "свободы выбора", а также умение делать сам выбор, допущение человеком изменчивости своего жизненного пути.

Базовая модель стала для нас отправной точкой при анализе процессов адаптации безработных. Обращение к данной группе обусловлено не только ее новизной в социальной структуре нашего общества, но и спецификой ее статуса, который может быть определен как маргинальный. По мнению некоторых авторов, именно в маргинальных "точках" происходит формирование новых социальных качеств, обнаруживается характер социальных процессов, их направленность и смысл.

Современный российский рынок труда можно уподобить, используя идеи современной теории систем, сложной развивающейся системе, в которой имеется не только актуальная, но и потенциальная структура, характеризующаяся неустойчивыми альтернативами. Какая из них станет реальностью, зависит от многих факторов, в том числе от самих участников рынка труда. В нынешней ситуации все большее значение приобретает их способность к саморегуляции.

В литературе незанятость рассматривается с разных точек зрения, в том числе со стороны ее психологических и ценностных компонентов, являющихся важным дополнением "средовых" аспектов высвобождения и последующего трудоустройства. Ряд авторов уже обратили внимание на влияние уровня притязаний, структуры трудовой мотивации и локуса контроля на поведение после потери работы, на сопровождающие состояние безработицы, изменения самооценки, переструктурирование референтностей. По данным зарубежных *лонгитудинальных исследований*, у тех, кто не может найти себе работу, наблюдаются значимые изменения в оценке своей компетентности, активности, удовлетворенности жизнью; одновременно имеются предпосылки незанятости, связанные с эмоциональным принятием/непринятием состояния безработицы, степенью уверенности в нахождении работы. В целом же специалисты обращают внимание на многообразие способов реагирования людей на незанятость: одни справляются с трудной жизненной ситуацией лучше, другие хуже, а некоторые даже находят удовлетворение в альтернативных жизненных стилях.

Имеющиеся в литературе данные позволяют заметить, что сознание неработающих людей может претерпевать достаточно серьезные изменения в зависимости от срока незанятости и других факторов. Также есть основания говорить об особой структуре сознания, обеспечивающего преодоление безработными жизненных трудностей.

В свое время Ч.Сейбел, изучая поведение рабочих в производственной и политической сферах, пришел к выводу, что его невозможно понять и предсказать без учета представлений рабочих о своей трудовой жизни. Эти представления, названные в продолжение веберовской традиции мировоззрением (world view), включают в себя набор идей о труде, опыт переживаний и решений в профессиональной сфере, амбиции и организуются в соответствии с определенными канонами, которые формируют реакции индивида на происходящее. Если применить идею мировоззрения к незанятым людям, она позволяет целенаправленно искать в их субъективной позиции те специфические "каноны", которые могут в одних случаях приводить к преодолению трудностей, а в других – уводить в состояние глубокой дезадаптации.

Хотя мировоззрение в вышеобозначенном смысле фиксирует реально существующий синтез когнитивных, мотивационных, аффективных образований, это не снимает проблемы дальнейшей понятийной проработки самой идеи мировоззрения. С нашей точки зрения, для понимания поведения человека на рынке труда целесообразно ввести понятие "*трудовое сознание*", выделив в нем два содержательных плана: 1) систему знаний, отношений, переживаний по поводу хозяйственной жизни общества и путей интеграции в нее; 2) систему знаний, отношений и переживаний себя как субъекта хозяйственной жизни. Взаимодействие двух планов порождает у безработных (равно как и работающих) определенные притязания, установки, приемы саморегуляции, которые влияют на готовность к тем или иным формам поведения и в совокупности с последними образуют специфические механизмы адаптации к трудной жизненной ситуации.

Эмпирической базой для дальнейших рассуждений послужили результаты цикла исследований, проведенных в Краснодарском крае и других регионах в 1996-1998 гг. Их объектом были разные группы незанятого населения (общий объем выборки составил 67 человек в возрасте от 18 до 54 лет разного уровня образования и срока безработицы). Использовались фокус-группы, нарративные и полуструктурированные интервью.

Выявление эмпирического содержания механизмов адаптации было осуществлено нами в логике качественного исследования. Его основные этапы: разработка базовой модели (схемы понятия) – вхождение в эмпирическую реальность с помощью "мягкого метода" – кодирование и категоризация собранного материала (снятие "естественной" структуры исследуемой реальности) – интеграция категорий в типологию, частную концепцию – содержательное обогащение исходной модели (понятия). Наиболее отчетливо данная логика реализуется в методологии grounded theory, предложенной Б. Глезером и А. Строссом. Она сопровождается специфическими требованиями к выборке, которая должна быть репрезентативной не в статистическом, а в содержательном плане.

Выделенные в результате анализа механизмы адаптации можно разбить на две большие группы: конструктивные и неконструктивные. Критерием конструктивности является направленность на реальное и позитивное в социальном (достижение приемлемого социального статуса) и психологическом (удовлетворенность, оптимистичность, уверенность в себе) аспектах разрешение жизненной проблемы, возникшей в связи с потерей или отсутствием работы.

### **Неконструктивные механизмы адаптации**

**Защитное, избегающее поведение.** Оно характеризуется тем, что в одних случаях человек старается не замечать тех проблем, с которыми он столкнулся, уходит в воспоминания о том, как было хорошо на прежнем месте работы, не пытается реалистично посмотреть на ситуацию. В других случаях человек всячески уходит от предложений и ситуаций, которые требуют от него усилий, настойчивости, нового взгляда. Сознание людей, реализующих данную форму поведения, жестко охвачено сложившимися обстоятельствами, будущее предстает для них перспективой, определяемой внешними силами; они не предпринимают попыток увидеть или принять параллельных путей своего развития; нет уверенности в своей способности изменить ситуацию, более того, они полагают, что предпринимать какие-либо шаги бессмысленно. Такие люди характеризуются растерянностью и потерянностью. Профессия не рассматривается ни как сфера приложения своих усилий, ни как инструмент интеграции в социальную структуру. Характерно высказывание одной из выпускниц колледжа, оказавшейся без работы и вынужденной возвращаться из Краснодара к себе в район: *"Вернусь домой, а там что? Бухгалтером я работать не смогу – у нас все хорошие места давно схвачены. Мама вроде бы нашла мне место почтальона, но зачем мне почтальон. Придется идти в службу занятости, но я знаю, что там мне ничего не смогут предложить"* (19 лет, бухгалтер).

**Хаотический поиск.** Поведение без осмысления вариантов и последствий принимаемых решений. Человек берется за все, что подворачивается под руку. На первый взгляд такое поведение может приносить определенную пользу в нынешних кризисных условиях, но, как показывают наблюдения, если оно сопряжено с резким падением заработной платы на новом месте работы, понижением социального или профессионального статуса, у людей со временем возникают тяжелые психологические состояния, аккумуляция которых может приводить к общей неудовлетворенности, агрессивности. В этом смысле показателен случай с одной нашей респонденткой (34 года, преподаватель), которая, оказавшись без работы в связи с ликвидацией организации, лихорадочно стала искать работу и устроилась в учреждение, где ее оклад стал в 3 раза меньше предыдущего, а работы – значительно больше. Воспитанная в духе "обязательной работы", в стрессовой ситуации она оказалась неготовой к взвешиванию альтернатив, проработке своего будущего и тем самым поставила себя в отчаянное положение.

**Поиск в условиях ограниченной информированности.** Обладатели этой формы поведения готовы действовать в направлении решения своих профессионально-трудовых и жизненных проблем, но явно ощущается дефицит информации, которую они могли бы использовать в своих поисках. В одних случаях это объясняется неразвитостью социальных связей (особенно у выпускников учебных заведений), в других – низким качеством имеющихся источников информации. Типичное высказывание: *"Я умею и готова работать не только по своей специальности, но в службе занятости мне пока ничего не предложили. Я попробовала устроиться на свою давнюю работу, но мне там отказали. Люди устраиваются через связи, а у меня их нет. Сейчас сижу дома и жду – не знаю чего"* (47 лет, диспетчер). В целом существование данной формы поведения обусловлено отсутствием у человека инструментов (информации, личных контактов) познания и проникновения в хозяйственную жизнь и это сдерживает его активность.

**Рентные отношения с государством.** Человек не торопится предпринимать какие-то активные действия, пока получает пособие по безработице в достаточном для жизни размере. В своих планах он напрямую связывает начало поисков работы с уменьшением пособия до неприемлемого для себя уровня. Люди (особенно предпенсионного возраста) воспринимают потерю работы как возможность отдохнуть, даже как длительный оплачиваемый отпуск – своего рода вознаграждение за отданный государству труд. Характерна такая оценка женщины, проработавшей 33 года: *"Меня иногда ужасает: ведь мы были привязаны к этой работе как рабы и ничего за душой не имеем"*. В этой связи понятны ее рассуждения по поводу будущего: *"...загадывать рано, год впереди (через год снимают с учета в СЗ и через год же этот человек планирует хлопотать о досрочной пенсии – авт.). Жить нужно здесь и сейчас, прошлого нет, будущего тоже нет. Зачем мне думать, что будет через год, если никто не знает, что будет через год. Я никому не слуга и не хозяйин, я живу одна, я пока наслаждаюсь жизнью. Может быть, безработному об этом не стоит говорить, но раз Бог дает мне этот год – знаете, я всегда мечтала хоть год не поработать, я так устала от этой работы. Мечтала: найти бы спину, чтобы хоть годик за этой спиной не поработать. Я считаю, судьба посылает год, надо получить наслаждение"* (51 год, экономист).

**Альтернативный стиль жизни.** Нередко является продолжением "рентных отношений". Одни используют появившийся "отпуск" для того, чтобы подлечиться, другие – чтобы, наконец, сделать в квартире

ремонт, третьи начинают больше уделять внимания детям и семье. Некоторые окончательно "уходят" в семейные заботы или натуральное хозяйство. Чем глубже этот уход, тем сложнее затем людям вернуться в состояние оплачиваемой занятости – прежде всего психологически.

### **Конструктивные механизмы адаптации**

Данные механизмы мы связываем с так называемым **совладающим поведением** (*coping behaviour*), однако, прежде, чем говорить о них, раскроем содержание самого термина, который все чаще встречается в работах по проблемам адаптации.

Проблематика совладающего поведения, будучи тесно связанной с вопросами психосоциальной устойчивости, только сравнительно недавно стала перемещаться из периферийных областей социальных и поведенческих наук в центральные. Если в 60-е годы ей посвящалось относительно немного работ, то сейчас совладание стало популярным термином и его применяют при описании проблем в учебной деятельности, профессиональной сфере и в области сбережений, борьбы с алкогольной зависимостью и консультационном взаимодействии и т.д.

Первоначально coping связывалось с экстремальными ситуациями, когда обычного приспособления оказывалось недостаточно и требовались дополнительные энергетические траты со стороны субъекта. Затем coping распространилось на описание поведения в поворотные жизненные моменты, т.е. в связи со значимыми жизненными событиями. Наконец, данное понятие стало использоваться при описании поведения в повседневной действительности (например, в условиях хронических неприятностей). С позиций сегодняшнего дня такая эволюция может трактоваться как открытие особого среза в жизнедеятельности любого человека и этот срез становится полноценным объектом научного интереса.

Следует отметить, что определения совладания нередко грешат чрезмерной размытостью, не позволяющей отделить содержание данного понятия от уже известных. В качестве рабочего можно пользоваться таким: **это механизмы "эмоциональной и рациональной регуляции человеком своего поведения с целью оптимального взаимодействия с жизненными обстоятельствами или их преобразования в соответствии со своими намерениями"**. Помимо конструктивности, индивидуального своеобразия совладания, важно обратить внимание на его ситуативность, поскольку оно является лишь одним из модусов поведения в трудной жизненной ситуации. К числу других модусов относятся уже упоминавшееся защитное поведение, хаотический поиск (активность без когнитивной проработки), поиск в условиях недостаточной информированности, рентные отношения с государством.

Нами выделены следующие механизмы совладания, или конструктивной адаптации, безработных.

#### **1. Осознание и активное использование индивидуальных ресурсов.**

Суть механизма заключается в осознании своих индивидуальных свойств, себя в целом в качестве средства или источника достижения нужного результата, сдвига в лучшую сторону. *"... попав в ситуацию безработного, ты еще более остро понимаешь, что только ты сам можешь решить свои проблемы. Никто тебе не поможет: ни государство и никто другой; т.е. ты сам должен "подкинуться" и найти себе эту работу или сам ее организовать"* (45 лет, физик). Человека поддерживает уверенность в том, что определенный навык или другая индивидуальная характеристика (например, способность сходить с людьми, быстрая обучаемость) является его сильной, выигрышной стороной. Это сопровождается готовностью использовать данные индивидуальные свойства в разнообразных подработках и начинаниях.

#### **2. Отношение к трудной ситуации как совокупности шансов.**

Одни воспринимают себя жертвой ситуации, другие рассматривают сложившиеся и складывающиеся обстоятельства как источник новых или дополнительных шансов, которые открываются, планируются, используются самим человеком. Например, человек рассматривает предлагаемую работу как возможность установить новые социальные связи, получить новую информацию и проч., поэтому на первом этапе для него бывает не так важна величина зарплаты. Вероятно, общая установка на поиск, накопление шансов – важное условие адаптации в трудной ситуации. Это можно проиллюстрировать таким высказыванием: *"В наше время вообще всегда нужно иметь запасной вариант, скажем, не отталкивать его. Иметь его ты, может, и не будешь иметь, но людей, которые предлагают, не отталкивать, не заедаться. Я, мол, сейчас мохнатый такой, идите вы все побоку, а завтра ты стоишь нищий"* (44 года, инженер-снабженец).

#### **3. Способность видеть множество сфер приложения своих сил.**

Если у человека существует одна единственная профессиональная ниша, где он реализует себя, то удар по ней парализует его мотивационную сферу, возникает убеждение, что "я ничего не могу сделать", "какой смысл что-то предпринимать?", рождается агрессия. Если же человек видит множество сфер приложения своих умений и сил, это позволяет ему легче пережить кризис, который не воспринимается как катастрофа, не возникает ощущения завершения пути. Возможно, это является некоторым жизненным стилем. Вот что рассказывает один из безработных: *"Я проработал много лет, делал генераторы на подводные лодки, солнечные батареи и аккумуляторы на спутники. Эта была квалифицированная работа. Все это хозяйство*

закупали у нас и французы. Тогда я чувствовал себя специалистом. Это уникальная вещь: только два предприятия занимаются этим, одно из которых находится в Красноярске. И вдруг все это дело сломалось, и оказалось, что такие специалисты не нужны. И я переучиваюсь, занимаюсь винно-водочной линией, ее настраиваю, и кирпич кладу, и все что угодно. Когда был студентом и вагоны разгружал" (45 лет, физик). Оказавшись безработным, такой человек соответствующим образом продолжает строить свое поведение: "Раньше, когда работал, мысли были о работе, т.е. как делать свою работу, то здесь мысли переключаются на то, как ее найти и **что ты можешь кроме того, что ты делал до этого, т.е. приходится расширять круг своих возможностей** (выделено – авт.). В свое время нас работе на компьютере не обучали. Когда я работал в администрации, я купил самоучитель и начал учиться, но до конца этого не довел, т.к. эту "шарашку" разогнали. Но, тем не менее, теперь я все равно хочу добить это дело, т.е. овладеть этим компьютером". Способность видеть несколько сфер приложения своих сил, по-видимому, одна из психологических основ мобильности на рынке труда.

#### **4. Предметность оценок, намерений, планов.**

Порой недостаточно знать о той области, где ты можешь чего-нибудь достичь, необходимо еще и построить конкретный путь к ней. Можно считать себя специалистом вообще, а можно видеть, какую конкретную работу ты в состоянии выполнить. Можно питать "чистую" надежду на улучшение, а можно указать причины, сдерживающие улучшение и т.д. Способность опредметить, конкретизировать свои планы и умения в той или иной области – важный элемент в преодолении трудностей. Человек может иметь достаточно богатый профессиональный опыт, но умение сфокусировать его на конкретной проблеме, ситуации, запросе – тот механизм, который переводит опыт в эффективное поведение. Характерен случай с одной из женщин (38 лет, инженер по флоту). С одной стороны, как она говорит, "я немножко и бухгалтером работала, таможенной занималась малость, с людьми – у нас такая служба была, что постоянно с людьми приходилось, вроде как и с кадрами немного, с автотранспортным участком была связана". Но с другой стороны, она сама отмечает, что ее ставит в тупик вопрос: "конкретно что вы хотите?" "В принципе я могу и то, и то, и то. Но как конкретно?"

#### **5. Накопление опыта поведения на свободном рынке труда.**

Человек реально опробывает разные варианты поиска работы и поведения в кризисной ситуации, нащупывая свои слабые и сильные стороны, ожидания и требования к себе, тем самым формирует приемлемую стратегию поведения на рынке труда. Опробование различных вариантов поведения, подкрепленное успешными примерами других людей, помогает выработать конструктивную позицию по отношению к неудачам, нащупать свои слабые и сильные стороны, ожидания и требования к себе, выработать эффективную стратегию поведения на рынке труда. Как говорит наш респондент, "сначала неудачи в поиске работы удручали меня, а сейчас – нет, если неудача, ну так что ж – нужно двигаться дальше. «Дорогу осилит идущий, на блюдечке никто не поднесет». И тем более я познакомилась с людьми, которые нашли работу хорошую. Вот одна у меня знакомая, она искала, она говорит : «Я и там была, и там была». Показывает, как она по всему городу была. Я поняла, что если хочешь найти, надо просто искать" (39 лет, старший лаборант). Тот же респондент далее анализирует один из своих промахов: "Вот мне одну работу предлагали. Они меня спросили, молодые там сидели парень и девушка, и как-то в лоб спросили : «Сколько вам лет?» И сбили меня, я так поникла, не спросила ни какой там оклад, вообще ничего не спросила о характере работы. Так сразу говорю : "Я, наверное, вам не подойду. " Я потом подумала, что напрасно я так поступила. Я считаю, что при поисках работы нужно быть более уверенной в себе, мне не хватает уверенности, когда я прихожу, меня можно сбить, выбить из колеи. Надо больше даже нахрапистости, наверное. Я поняла, что лучший способ обороны – это нападение".

#### **6. Использование ресурсов своей межличностной сети.**

Достаточно распространенный механизм, который реализуется в нескольких формах:

- прямое обращение за помощью к родственникам, старым друзьям, знакомым;
- создание референтного круга общения из себе подобных, в котором культивируется взаимопомощь. "Вот уезжала соседка, у нее оставалось и она принесла мне мешочек сахара. Я говорю: «Давай!». Приходит ко мне одна женщина, я знаю, что ей надо, вот тебе кулечек сахара. Другая приносит крупу – на тебе пшеничку, третья еще где-то что-то достала. Вот так сейчас, понимаете. На таком уровне каждый должен помогать друг другу. И я считаю, что это очень даже хорошо – как тот клуб «Одуванчики». Ведь это здорово, когда ты чувствуешь, что ты не один с этой жизнью" (51 год, экономист);
- внутрисемейная консолидация (семейные советы и взаимная поддержка членов семьи), которую можно проиллюстрировать таким высказыванием: "Муж у меня большой оптимист... Он верит в меня и считает, что я знаю гораздо больше, чем то, что мне предлагают. Я когда ему говорю, что вот, такие-то новые программы, а он говорит, что все это ерунда, если бы тебя взяли на работу, меньше чем через месяц, максимум – два, можно все это освоить, понять, изучить и нормально работать" (25 лет, техник-электронщик);
- использование окружения в качестве заказчиков и потребителей своих услуг и продукции (няня для соседских детей, вязание или шитье, продажа того, что собрано в лесу или выращено на огороде и др.).

Указанными механизмами совладающее поведение безработных, естественно, не исчерпывается. Есть трудно классифицируемые приемы. В то же время у нас имеются основания для обобщения уже выделенных. Например, 1, 4 и 5-й механизмы связаны с *конкретизацией образа* самого себя, своих планов и оценок происходящего. 2 и 3-й механизмы обеспечивают *достраивание контекста* текущей жизненной ситуации (я вижу то, чего пока нет или то, с чем я пока не имею дела). Наконец, 6-й механизм предполагает занятие позиции "*умного*" участника межличностной сети (здесь уместно привести слова одного из классиков "совладающего" подхода, указавшего на подоплеку "умного" участия: "процесс совладания в существенной степени зависит от направленности на другого человека во взаимоотношениях, а также на отношения сами по себе").

Также следует отметить, что описанные механизмы дополняют друг друга и могут присутствовать в поведении одного и того же человека.

### **Зачем нужно знание о механизмах адаптации?**

Индивидуальное поведение является так называемой "погруженной системой" (в терминологии И. Пригожина), поэтому существенно зависит от контекста. В этой связи уместно обратиться к теоретическим разработкам социальной психологии, в частности, к понятию "канальных факторов", т.е. таких аспектов во взаимодействии индивида и ситуации, которые способны оказать наибольшее влияние на поведение субъекта. В одних случаях это может быть предложенный план действий, в других – социальный образец, в третьих – групповая норма. Например, сам факт планирования, конструирования позитивной перспективы повышает стрессоустойчивость человека, формирование корпоративного духа оказывает влияние на производительность труда и т.д. – примеры могут быть умножены.

Канальные факторы апеллируют к конкретным механизмам индивидуального поведения и позволяют как объяснять неудачи некоторых решений в социально-экономической сфере, так и определять перспективные направления их разработки.

Хорошо известно, что Закон о занятости в той части, которая регламентирует начисление и выплату пособий по безработице, предмет постоянной критики специалистов, поскольку во многих случаях стимулирует упоминавшийся выше механизм "рентных отношений с государством". Причина в том, что он не учитывает реальную структуру материальных притязаний человека, которая включает идеальные, реалистические и резервные цели. Их соотношение в разных жизненных ситуациях складывается по-разному. Например, безработный готов выйти на работу при зарплате 600 рублей – это его резервная цель в настоящем, уровень которой располагается между прожиточным минимумом и среднекраевой зарплатой, но ему выгоднее получать пособие, которое на 200 рублей выше и привязано по закону к его предыдущей зарплате, т.е. реалистической цели в прошлом. Ясно, что указанные числа нельзя назвать большими (хотя они эмпирически обоснованны), но их суммирование создает большую проблему для государства и самих безработных. В целом высказанное соображение поднимает серьезную практическую проблему. Она состоит в необходимости соотносить и согласовывать модели финансового обеспечения деятельности с психологическими моделями ценностей и притязаний.

Другое соображение относится к совладанию, которое неотъемлемо связано со стрессами, фрустрациями, депривациями и тому подобными феноменами. Поскольку стресс, фрустрация и пр. возникают в ситуациях угрозы, неожиданности, невозможности реализовать намерения и ценности, то степень распространенности подобных ситуаций может быть связана с типичностью совладания как формы поведения. На практике это означает, что существование социальной группы безработных (равно как мигрантов, новых бедных и т.п.) превращает совладание в факт социальной динамики, который может определенным образом учитываться в социальных проектах и программах. Например, важной является возможность "взвешивать" социальные группы и подгруппы по их готовности не вообще к адаптации, а именно к coping behaviour, т.е. к конструктивной адаптации, в которой осознанные усилия субъекта по регуляции и достижению психосоциального благополучия играют значительную роль.

Анализируя возможные сценарии динамики занятости и безработицы в ближайшие годы, специалисты приходят к выводу, что наряду с макроэкономическими факторами будет возрастать значение собственно политики на рынке труда, ключевой задачей которой должно стать "повышение и поддержание «высокой способности к занятости» рабочей силы". В контексте данного исследования вышеупомянутая способность могла бы трактоваться как способность к совладанию. Вопрос в том, какие организационные формы являются наиболее эффективными для ее развития?

В таблице 14.1 приведены соотношения обобщенных механизмов конструктивной адаптации безработных и типичных социальных действий, сопутствующих им.

Выделенные соотношения, естественно, сложнее и данную схему следует использовать прежде всего в качестве аналитического инструмента, помогающего определить возможные формы социальной поддержки процессов адаптации безработных. К числу таких форм безусловно следует отнести профессиональную ориентацию.

Таблица 14.1

**Формы конструктивной адаптации безработных**

<b>Обобщенные механизмы конструктивной адаптации безработных</b>	<b>Сопутствующие социальные действия</b>
Конкретизация образа самого себя, своих планов и оценок происходящего	Профессиональное самоопределение
Достраивание контекста текущей жизненной ситуации	Поисковая активность на рынке труда
Занятие позиции "умного" участника социальной сети	Актуализация и конструирование личной социальной сети

Под профессиональной ориентацией можно понимать систему мероприятий, стимулирующих осознание и активное использование человеком своих индивидуальных и социальных ресурсов, что обеспечивает формирование и поддержание готовности к эффективному поведению на рынке труда. Подобного рода мероприятия реализуются в виде консультационных, тренинговых, информационных услуг. Как правило, эти услуги на рынке труда должны оказываться отделами Федеральной Службы занятости, но как свидетельствуют оценки ее работников, *сейчас* там однозначно **доминирует информирование**, причем информирование первичное, которое во многих случаях оказывается явно недостаточным для того, чтобы клиент решил свою проблему. Ему *требуется помощь в обоснованном выборе профессиональной деятельности, овладении навыками самопрезентации и поддержания уверенности в себе, адаптации на новом рабочем месте, не говоря уже о текущих неформальных обменах информацией, целями и образцами поведения с себе подобными*. Задачи, реально решаемые Службой занятости (свести клиента и наличную вакансию), и вытекающие из них способы регламентации деятельности инспекторов, консультантов не позволяют оказывать данные виды помощи. Аналогичное положение вещей наблюдается в частных биржах труда.

По-видимому, улучшение ситуации следует искать на путях развития системы консультационного сопровождения профессиональной карьеры, которая вряд ли может быть реализована в существующих формах деятельности Службы занятости. Здесь требуются самостоятельные организационные решения. Уже сейчас некоторые из них достаточно очевидны – это создание специализированных профориентационных структур, одной из задач которых будет формирование той самой "способности к занятости", которую мы связываем с совладанием и запрос на которую будет только расти.

В заключение хотелось бы сказать, что изучение индивидуальных механизмов социальной адаптации может оказаться важным условием адаптации (реорганизации) уже имеющихся социальных институтов и систем.

## Вместо заключения

---

Д

альнейшие исследования трансформации экономических институтов в постсоветской России возможно было бы продолжить в рамках "Виртуальной мастерской", которая объединила бы усилия участников данного коллективного сборника, а также всех желающих присоединиться к проекту.

В данном проекте дается широкий набор проблем с тем, чтобы обсудить тематику и выделить перспективные направления для ближайших исследований. Замечания и предложения можно направлять по адресу [etheory@hse.ru](mailto:etheory@hse.ru) и [etheory@mail.ru](mailto:etheory@mail.ru) Р.М. Нурееву.

### Проект Виртуальной мастерской профессора Р.М. Нуреева "Поиск эффективных институтов для России XXI века"

#### 1. Цели и задачи проекта

##### *I. Цели:*

Содействие межрегиональному общению, формированию и развитию устойчивого, проблемно-ориентированного сообщества ученых-обществоведов, занимающихся проблемами экономики, социологии и права.

##### *II. Задачи:*

Формирование междисциплинарной группы, представляющей различные регионы РФ и страны СНГ, изучающей институциональные проблемы экономики.

#### 2. Основные проблемы (возможные направления) работы



### ***I. Социально – экономические и идейно – политические реформы в России: степень подготовленности различных институтов***

Основные направления реформ в экономической, социальной и политической сфере: проблема адекватности. Различия стартовых условий перехода (территориальный и региональный аспекты). Формальные и неформальные институты командной экономики: проблемы их трансформации. Культурные стереотипы и проблемы модернизации экономики. Цена перехода к рыночной экономике; динамика трансакционных издержек.

### ***II. Общемировые тенденции развития рыночной экономики***

Новые концептуальные подходы к пониманию рынка. "Провалы" рынка и "провалы" государства: поиски эффективных институтов на пороге XXI века.

### ***III. Рынок, который мы создали***

Соотношение государственного и частного сектора экономики: последствия российской приватизации. Остаточная государственная собственность. От "дороги к рабству" – к "испытанию свободой": отношения зависимости в старой и новой России. Конкуренция и монополия в постсоветской России. Легальный и нелегальный бизнес: общее и особенное. Государство и рынок: особенности взаимодействия и проблемы адекватности экономической и социальной политики. Интеграция и дезинтеграция в постсоветской экономике: центробежные и центростремительные тенденции развития российского общества. Защита национальных экономических интересов и компрадорство. Традиционные и неотрадиционные формы в экономической и социальной сферах.

### ***IV. Старые и новые структуры: проблемы адаптации***

Экономика домохозяйств в постсоветской России: общее и особенное. Адаптация различных социальных групп к рыночной экономике. Фирма: стратегия выживания. Поиск политической ренты субъектами государственного регулирования.

### ***V. Пути выхода из кризиса***

Институциональные факторы роста. Изменение системы ценностей и мотиваций как фактор социодинамики российского общества. Стратегия экономического развития: роль национальной идеи. Конституционные предпосылки выхода из кризиса. Пути преодоления регионального сепаратизма.

## **3. Главные тематические блоки**

- экономика/право;
- экономика/социология;
- компаративистика/регионалистика;
- экономика/культура.

## **4. План работы Виртуальной мастерской**

### ***I этап – «Институциональный анализ экономических субъектов постсоветской России»:***

- разработка перспективной программы исследования институциональных проблем переходной экономики;
- проведение цикла установочных лекций руководящего и технического персонала;
- распределение функций и обсуждение форм кооперации участников проекта;
- проведение полевых исследований, сбор материалов;
- обсуждение собранных материалов и их концептуальное осмысление;
- обсуждение предварительных вариантов текстов глав монографии;
- написание монографии «Институциональный анализ экономических субъектов постсоветской России»;
- организация сайта в Интернете;
- разработка программы спецкурса.

### ***II этап – «Институт современного российского рынка и его особенности»:***

- обсуждение итогов I-го этапа работы, корректировка плана дальнейших работ;
- проведение цикла обзорных лекций мастера и подмастерьев;
- проведение новых полевых исследований, сбор дополнительных материалов;

- обсуждение собранных материалов и их концептуальное осмысление,
- обсуждение предварительных вариантов текста глав монографии;
- написание монографии «Институт современного российского рынка и его особенности»;
- начало чтения спецкурса «Трансформация экономических институтов в постсоветской России».

### ***III этап – «Экономические институты постсоветского общества»:***

- обсуждение итогов 2-го этапа работы, корректировка плана дальнейших работ;
- проведение цикла обзорных лекций мастера и подмастерьев;
- проведение новых полевых исследований, сбор дополнительных материалов;
- обсуждение собранных материалов и их концептуальное осмысление;
- обсуждение предварительных вариантов текста глав монографии;
- написание монографии «Экономические институты постсоветского общества»;
- начало чтения различных спецкурсов по институциональному анализу переходной экономики.

### ***IV этап – «Институциональное проектирование экономики современной России»:***

- обсуждение итогов 3-ого этапа работы, корректировка плана дальнейших работ;
- обобщение опыта преподавания спецкурсов;
- проведение цикла обзорных лекций руководящего и технического персонала;
- проведение новых полевых исследований, сбор дополнительных материалов;
- обсуждение собранных материалов и их концептуальное осмысление;
- обсуждение предварительных вариантов текста глав монографии;
- написание монографии «Институциональное проектирование экономики современной России»;
- разработка методологического обеспечения для чтения спецкурсов в ведущих вузах России;
- разработка программы базового курса "Экономические институты современной России".

### ***V этап – «История институциональных реформ в России XX века»:***

- обсуждение итогов 4-го этапа работы, корректировка плана дальнейших работ;
- обобщение опыта преподавания спецкурсов;
- начало чтения базового курса "Экономические институты современной России";
- проведение цикла обзорных лекций руководящего и технического персонала;
- проведение новых полевых исследований, сбор дополнительных материалов;
- обсуждение собранных материалов и их концептуальное осмысление;
- обсуждение предварительных вариантов текста глав монографии;
- написание монографии «История институциональных реформ в России XX века»;
- создание методического обеспечения к базовому курсу "Экономические институты современной России" для вузов России.

Каждый из этапов рассчитан не менее чем на год: ориентировочно 1-й этап – 2000-2001 годы, 2-й – 2001-2002, 3-й – 2002-2003, 4-й – 2003-2004 годы, 5-й – 2004-2005 годы.

## **5. Предполагаемые участники**

### ***I. Руководящий состав:***

Мастер (руководитель проекта).

Заместитель мастера по организации научной работы.

Заместитель мастера по подготовке учебного курса.

Подмастерья (руководители секций по различным проблемам).

Подмастерья могут меняться при переходе от одного этапа к другому.

### ***II. Технический состав:***

Web-мастер – конструирует сайт в Интернете и регулярно его обновляет.

Архивариус – собирает библиографическую информацию и готовит периодические обзоры для участников мастерской.

Технический секретарь – повышает навыки участников проекта в использовании Интернета и иных технических средств.

Литературный редактор – редактирует все поступающие рабочие материалы.

Статс-секретарь – ведет всю организационную работу.

Бухгалтер – контролирует расходование средств, ведет бухгалтерскую отчетность.

Специалист по PR – осуществляет постоянную связь со СМИ, освещая работу Виртуальной мастерской.

### **III. Рабочий состав:**

Ученики – рядовые участники работы мастерской; молодые ученые НИИ и преподаватели из столичных и региональных вузов 25 – 40 лет, для которых необходима стипендия.

Стажеры – кандидаты в ученики, выполняющие разовые поручения мастера и подмастерий и участвующие в секционной работе.

Общее количество штатных участников проекта (без стажеров) – порядка 25 человек. Предполагается обязательное совмещение функций (с совмещением ставок оплаты).

## **6. Результаты работы Мастерской**

- монографии по вышеуказанным направлениям;
- возможные различные спецкурсы по институциональному анализу переходной экономики («Трансформация экономических институтов в постсоветской России», «Институт российского рынка и его особенности» и др.);
- базовый курс "Экономические институты современной России";
- разделы в учебные курсы "Экономические институты", "Сравнительный анализ экономических систем", "Экономика и право", "Право и экономика".

## **7. Порядок формирования Виртуальной мастерской**

7.1. Определение руководителя (руководитель обосновывает проблему).

7.2. Формирование экспертной группы из специалистов в дисциплинах/ проблеме.

7.3. Определение актуальной научной проблемы (см. из вышеперечисленных).

7.4. Определение критериев отбора участников и процедуру отбора.

Процедура отбора участников:

открытый конкурс + рекомендации руководителя Виртуальной мастерской (с учетом баз данных МОНФ)

Состав:

~ 2/3 – регионы

~ 1/3 – Москва и СПб

7.5. Конференция/семинар по проблеме с участием молодых исследователей из регионов в Москве:

а) установочные лекции руководителя мастерской;

б) лекции консультации 3-4-х ведущих специалистов;

в) презентации заявок участников;

г) обучающий компонент – по новым технологиям в исследовании и коммуникации – обучающий семинар по поиску необходимых ресурсов Internet, обзор российских ресурсов в области общественных наук, образования, библиотек (в зимние каникулы 25 января – 6 февраля либо летом с 30 июня по 25 августа):

- обучающий семинар по методике подготовки заявок на гранты;
- включение в список электронной рассылки, базу данных;
- помощь в подборе литературы и источников;

+10 дней в Москве в библиотеке, архиве и т. д.

В последний день – обсуждение и утверждение плана дальнейшей работы коллективной монографии или учебного курса.

7.6. Финансирование: аванс – на семинаре, промежуточные проплаты – на научных семинарах пропорционально вкладу, окончательный расчет – по итогам работы.

7.7. Методологические (научные) семинары – 3-4, каждый по 3 дня. На семинарах производится обсуждение коллективной работы с привлечением экспертов.

7.8. Научное руководство в промежутки между семинарами (осуществляется мастером и научным секретарем – координатором):

а) электронная почта;

б) связь через сайт в Интернете.

7.9. На итоговой конференции производится презентация монографии и проведение методологической конференции по преподаванию учебного курса (спецкурса).

## **8. План работы 1-го этапа Виртуальной мастерской на 2000-й год**

Январь – написание и рассылка по Интернету плана и тезисов (на 3-4 стр.);

проведение конкурса.

Февраль – сбор откликов и комплектация команды по тематическим разделам.

Февраль – Март проведение 1-го сбора (организационно-концептуального):  
обсуждение общей концепции и плана монографии,  
выбор ответственных за разделы и закрепление за ними участников коллектива,  
обсуждение и утверждение календарного плана работ.

Июнь-Июль – проведение 2-го сбора (рабочего):  
обсуждение предварительных текстов глав по секциям.

Октябрь – завершение сбора глав и предварительное обсуждение  
программы спецкурса.

Ноябрь – проведение 3-го сбора (итогового):  
обсуждение окончательных версий глав и завершающий этап редактирования монографии,  
утверждение программы спецкурса.

Декабрь – подведение итогов работы за год;  
сдача в печать коллективной монографии.

## **9. Ориентировочный план коллективной монографии 1-го этапа**

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ**

**Введение.** Институциональный подход к экономическому анализу поведения хозяйствующих субъектов.

1. Институты как субъекты хозяйственной деятельности.
2. Институты как «правила игры» в экономике.

#### **1. Домохозяйства современной России: новые богатые и новые бедные.**

1. Особенности российской экономической ментальности.
2. Семья как коллективный хозяйствующий субъект.
3. Социальная структура российского общества: проблемы формирования среднего класса.
4. Поведение домохозяйств на рынке труда: от обязанности трудиться – к поиску работы.
5. Потребительское поведение домохозяйств: между престижным потреблением «новых русских» и аскетизмом «новых бедных».
6. Поведение домохозяйств на рынке капитала: феномен «обманутых вкладчиков».

#### **2. Фирмы в постсоветской экономике.**

1. Откуда пошел российский бизнес: подпольные экономические структуры в СССР.
2. Взаимодействие инсайдеров и аутсайдеров: свои и чужие.
3. Взаимодействие менеджеров и работников: на одном пароходе, но в разных каютах.
4. Взаимодействие фирм и государственных структур: хищники и жертвы.
5. Взаимодействие легальных фирм и криминальных структур: волки и овцы.
6. Взаимодействие фирм друг с другом: соотношение денежной и бартерной экономики.

#### **3. Государство в современной России.**

1. Современное государство: длинные руки и глиняные ноги.
2. «Государство всеобщего перераспределения»: финансовые потоки, ручейки и плотины.
3. Остаточная государственная собственность.
4. Рентоискательство политических лидеров и государственных чиновников.
5. Эволюция парадигмы государственной социально-экономической политики: от монетаристского универсализма – к поиску национальной идеи.
6. Криминальные структуры – государство в государстве.

**Заключение.** Острые углы треугольника.

## 10. Условия конкурса на 2000-й год

Участники конкурса на штатное участие в Виртуальной мастерской должны сообщить:

1. Тематику своих научных исследований институциональной направленности, основные публикации.
2. Какие темы в плане коллективной монографии 1-го этапа он мог бы разрабатывать (2 основные из предложенных Мастером и 1 дополнительную по собственному выбору).
3. Какие организационные или технические функции он мог бы выполнять параллельно с ведением научной работы, каков его практический опыт выполнения подобных функций.
4. Кого из своих коллег и на каком основании он мог бы порекомендовать на роль стажеров.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И РЕДАКТОРАХ

**Алексеев Алексей Вениаминович**, кандидат экономических наук. Институт экономики и организации производства Сибирского отделения РАН. Отдел темпов и пропорций общественного производства, старший научный сотрудник

*Область научных интересов:* исследование долгосрочных тенденций российского экономического роста, проблемы макроэкономического регулирования и воспроизводства производственного аппарата; инвестиционная политика; менеджмент

630117, Новосибирск -117, ул.Вяземская, д.2, кв.32

*Телефон:* (3832) 36-16-69 (дом), (3832) 34-40-57 (раб.)

*E-mail:* alexeev@sicnit.ru

**Балабанова Евгения Сергеевна**, кандидат социологических наук. Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского. Факультет социальных наук. Кафедра общей социологии и социальной работы, старший преподаватель

*Область научных интересов:* экономическая социология, гендерная социология, социальная политика

*E-mail:* [balhome@unn.ac.ru](mailto:balhome@unn.ac.ru)

**Батяева Александра Евгеньевна**

Институт мировой экономики и международных отношений РАН (ИМЭМО РАН). Центр исследований переходной экономики, старший научный сотрудник, руководитель группы

*Область научных интересов:* динамика социальных норм, промышленные предприятия в переходной экономике

117859, Москва, ул.Профсоюзная, д.23

*Телефон:* (095) 128-81-05

*E-mail:* abatyaeva@mail.ru

**Герцог Игорь Федорович**, магистр экономики.

Новосибирский государственный университет. Кафедра теоретической экономики, преподаватель

*Область научных интересов:* динамика социально-экономических норм, экономика промышленного производства

*E-mail:* Igerets@yahoo.com

**Демин Андрей Николаевич**, кандидат психологических наук.

Кубанский государственный университет. Кафедра психологии, доцент.

*Область научных интересов:* социальная адаптация, социология и психология занятости, методология и методы научного исследования

350001, Краснодар, 4-я линия ПРК, д.6А

*Телефон:* (8612) 69-95-62

*E-mail:* demin@manag.kubsu.ru

**Емельянов Дмитрий Николаевич**, кандидат экономических наук. Рязанская государственная сельскохозяйственная академия. Экономический факультет. Кафедра экономики, доцент

*Область научных интересов:* аграрная экономическая теория

390044, г.Рязань - 44, а/я № 10

*Телефон:* (091-2) 34-07-77 (дом.), 55 -19-55 (раб.)

**Кравченко Наталия Александровна**, кандидат экономических наук. Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН. Отдел управления промышленными предприятиями, старший научный сотрудник

*Область научных интересов:* корпоративное управление; инвестиционная деятельность предприятий; институциональные изменения в инвестиционной сфере

630090, Новосибирск-90, Жемчужная, 12, кв.20

*Телефон:* (3832) 30-09-77; 34-38-56 (раб); (3832) 30-32-00 ( дом.)

*E-mail:* nkrav@ieie.nsc.ru

**Латов Юрий Валериевич**, кандидат экономических наук.

Тульский филиал Юридического института МВД РФ. Кафедра общественно-гуманитарных дисциплин, доцент.

*Область научных интересов:* сравнительный анализ экономических систем; экономико-правовые теории (экономика преступности, экономический анализ неформальной экономики, экономики права и др.)

Тула, ул. Калинина, д.26, ком.304

*Телефон:* (087) 231-21-08

*E-mail:* Latov@mail.ru

**Миляева Лариса Григорьевна**, кандидат технических наук.

Бийский технологический институт Алтайского государственного технического университета им. И.И.Ползунова . Кафедра экономики предпринимательства, доцент

*Область научных интересов:* рынок труда, трудовые ресурсы; конверсия, диверсификация; социальное партнерство

659321, г. Бийск Алтайского края, ул.Советская, 203, кв. 101

*Телефон:* (3854) 31-67-29. *Факс:* (3854) 25-24-86

*E-mail:* wc@bti.secna.ru

**Нуреев Рустем Махмутович**, доктор экономических наук, профессор.

Государственный университет - Высшая школа экономики. Кафедра экономической теории, заведующий кафедрой

*Область научных интересов:* прикладная макроэкономика, теоретические основы современного общественного выбора в России, теория прав собственности, институциональные факторы в переходной экономике

101987, Москва, Мясницкая , 20

*Телефон :* (095) 928-13-42, *факс :* (095) 928-79-31

*E-mail:* hsemaster@mail.ru; etheory@hse.ru

**Пацюрковский Валерий Валентинович**, доктор экономических наук, профессор. Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН. Лаборатория социальной инфраструктуры, заведующий лабораторией

*Область научных интересов:* социальная инфраструктура и изменение условий жизни населения

105568, Москва, Челябинская, 10-2-116

*Телефон:* (095) 308-2668 (дом), (095) 125-73-02 (раб.)

*E-mail:* patsv@glasnet.ru

**Петрова Лариса Евгеньевна**, кандидат социологических наук.

Уральский государственный педагогический университет (г.Екатеринбург). Кафедра социологии, доцент  
*Область научных интересов:* методология и методика социологических исследований; адаптационные процессы, совладание с жизненными трудностями  
620028, г. Екатеринбург, ул.Пирогова, 4, кв. 124  
*Телефон:* (3432) 42-75-69  
*E-mail:* lara@mail.utnet.ru

**Попова Ирина Петровна**, кандидат социологических наук.  
Журнал РАН "Социологические исследования", научный редактор  
*Область научных интересов:* социология социальной структуры, концепция маргинальности  
*Телефон:*(095) 128-84-39 . *Факс:* (095) 120-10-50  
*E-mail:* Socis@isras.rssi.ru

**Розмаинский Иван Вадимович**, кандидат экономических наук.  
Санкт-Петербургский филиал Государственного университета - Высшей школы экономики , старший преподаватель  
*Область научных интересов:* теории циклов и роста, теории денег, переходная экономика  
194356, С.-Петербург, ул. Есенина, 20-2-82  
*Телефон:* (812) 597-07-61.  
*E-mail:* irozmain@mail.ru

**Темницкий Александр Лазаревич**, кандидат социологических наук.  
Институт социологии РАН, научный сотрудник  
*Область научных интересов:* экономическая социология; трудовые отношения на предприятиях  
117421, Москва, ул. Новаторов, 40-6-79  
*Телефон:* (095) 431-29-88.  
*E-mail:* wad@sosio.msk.su.

**Черемисина Татьяна Петровна**, кандидат экономических наук.  
Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН. Отдел управления промышленными предприятиями, старший научный сотрудник  
*Область научных интересов:* динамика структуры корпоративной собственности, эффективное управление собственностью  
630090, Новосибирск, Морской пр-т, 36-17  
*Телефон:* (3832)30-18-02 дом, 34-38-56 раб.  
*E-mail:* cherem@ieie.nsc.ru

**Шабанова Марина Андриановна**, кандидат экономических наук.  
Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН. Отдел социальных проблем, старший научный сотрудник  
*Область научных интересов:* институционализация новых прав и свобода, социальная адаптация в контексте свободы  
630073, Новосибирск-73, ул. Блюхера, д.36, кв.8.  
*Телефон:* (3832) 46-83-78.  
*E-mail:* ieie@ieie.nsc.ru; cherem@ieie.nsc.ru

**Шульгин Сергей Георгиевич** , магистр экономики.  
Государственный Университет - Высшая школа экономики, инженер кафедры экономической теории  
*Область научных интересов :* теории поиска политической ренты  
101987, Москва, Мясницкая , 20  
*Телефон :* (095) 928-99-62  
*E-mail:* hsemaster@mail.ru; ethery@hse.ru