

Экономические субъекты постсоветской России

(институциональный анализ)

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

**Москва
2001**

Монография осуществлена по итогам работы виртуальной мастерской "Поиск эффективных институтов для России XXI века" в рамках проекта "Виртуальные мастерские в общественных науках" при поддержке Фонда Форда (США). Она посвящена институциональному анализу трех основных экономических субъектов постсоветской России: домохозяйствам, фирмам и государству.

Основное внимание уделено анализу нового институционального пространства, механизмам нерыночного приспособления к рынку, сформировавшимся под влиянием особенностей российской экономической ментальности. Исследуются также поведение домохозяйств на рынке труда, финансовых средств, проблемы становления среднего класса в России. Раскрываются истоки российского бизнеса и причины возникновения "экономики физических лиц", исследуются конфликты и консенсусы между предпринимателями и наемными работниками в постсоветской фирме; показываются закономерности развития экономики бартера и экономики рэкета, типичных для постсоветской России. Особое внимание уделено функциям государства всеобщего перераспределения, проблемам эффективного управления остаточной государственной собственностью, институциональным ловушкам, возникающим на пути становления бюджетного федерализма, оптимизации политического делового цикла, защите прав инвесторов, формированию конкурентной среды, стимулированию экономического роста.

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

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

Книга распространяется бесплатно.

Редакционная коллегия:

д.э.н. Р.М. Нуреев (главный редактор), к.э.н. А.В. Алексеев, д.э.н. Н.А. Кравченко, к.э.н. Ю.В. Латов, к.с.н. И.П. Попова, д.э.н. М.А. Шабанова

Авторский коллектив:

д.э.н., профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ Р.М. Нуреев (руководитель авторского коллектива); к.э.н. А.В. Алексеев; к.с.н. Е.С. Балабанова;
к.э.н. И.Ф. Герцог; аспирант ГУ-ВШЭ А.В. Дементьев; к.псих.н. А.Н. Демин;
д.э.н. З.Б.-Д. Дондоков; к.с.н. И.В. Дондокова; к.э.н. А.В. Ермишина;
д.э.н. Н.А. Кравченко; к.э.н. Ю.В. Латов; аспирант ИС РАН Н.В. Латова;
д.э.н. М.Ю. Малкина; к.технич.н. Л.Г. Миляева; к.с.н. Л.Е. Петрова; к.с.н. И.П. Попова; к.э.н. И.В. Розмаинский; аспирант ГУ-ВШЭ А.Б. Рунов; к.с.н. А.Л. Темницкий;
к.э.н. Т.П. Черемисина; д.с.н. М.А. Шабанова; аспирант ГУ-ВШЭ С.Г. Шульгин.

ISBN 5-89554-211-5

УДК 330.117

ББК 65.01

Э 40

© Р.М. Нуреев, 2001.

© Московский общественный научный фонд, 2001.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. Институциональный подход – новые возможности анализа	10
1. "Учиться, учиться и учиться"... капитализму	10
2. Сила и слабость российского институционализма: на пути к национальной школе	21
3. «Конец и снова начало»	33
ЧАСТЬ 1. ДОМОХОЗЯЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	34
Глава 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	34
1.1 Домохозяйство в рыночной экономике: взгляд неоклассиков	34
1.2 Домохозяйство в рыночной экономике: взгляд институционалистов	34
1.3 Возможности институционального анализа домохозяйств в переходной экономике	34
1.4 Домохозяйства в переходной экономике на рынках труда, потребительских благ и финансов: институциональный подход	34
Глава 2. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕНТАЛЬНОСТИ	34
2.1 Национальная экономическая ментальность как институт	34
2.1.1 Содержание и структура национальной экономической ментальности	34
2.1.2 Эволюция этнологических воззрений в России и во всем мире	34
2.2 Факторы, сформировавшие российскую экономическую ментальность	34
2.2.1 Мобилизационно-коммунальная производственная среда, "где каплей льешься с массами"	34
2.2.2 Православная хозяйственная этика... которой все еще нет	34
2.2.3 Сильное государство и "догоняющая модернизация"	34
2.2.4 Homo soveticus и факторы его формирования	34
2.2.5 "Прошлое толкует нас"	34
2.3 Социометрическая характеристика экономической ментальности россиян	34
2.3.1 Как измерить "душу России"?	34
2.3.2 От традиционной ориентации – к рыночной	34
2.3.3 Между коллективизмом и индивидуализмом	34
2.4 Россия – Евразия или "Азипа"?	34
2.4.1 Типология моделей экономики как проекция типологии хозяйственных культур	34
2.4.2 Путь России – путь на Восток!	34
Глава 3. ИНДИВИДЫ И ДОМОХОЗЯЙСТВА В НОВОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ: НЕРЫНОЧНОЕ ПРИСПОСОБЛЕНИЕ К РЫНКУ	34
3.1 Основные черты современного институционального пространства: новые возможности и новые ограничения	34
3.2 Теория трансформационного процесса о месте субъектов микроуровня в институциональных изменениях	34
3.3 Современный адаптационный процесс и проблемы институционализации новых прав и правил игры	34
3.3.1 Типология микросубъектов в зависимости от уровня и результативности адаптации	34
3.3.2 Домохозяйство и индивид: выбор единицы анализа	34
3.3.3 Массовые адаптационные стратегии и проблемы институционализации новых прав и правил игры	34
3.3.4 Современный адаптационный процесс и перспективы институциональных перемен	34
Глава 4. ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ ТРУДА	34
4.1 Структура трудового поведения домохозяйств	34
4.2 Особенности трудового поведения наемных работников	34
4.2.1 Легко ли быть наёмным работником?	34
4.2.2 Различия в структурах домохозяйств	34
4.2.3 Место работы в системе жизненных ценностей и мотивация выбора предприятия	34
4.2.4 Неформальные ограничители максимизационных ориентаций работников	34
4.3 Безработные члены домохозяйств в поисках новой занятости	34
4.3.1 Маршруты поведения безработных	34
4.3.2 Способы проектирования безработными своей жизненной ситуации	34
4.3.3 Способы реализации проектов занятости	34
4.4 Модели поведения домохозяйств на российском рынке труда	34
Глава 5. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: МЕЖДУ ПРЕСТИЖНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ "НОВЫХ РУССКИХ" И АСКЕТИЗМОМ "НОВЫХ БЕДНЫХ"	34
5.1 Домохозяйства как "институциональные предприниматели": структура, внешние возможности и ограничители	34
5.1.1 Структура домохозяйств	34
5.1.2 Внешние возможности и ограничители	34
5.2 Институциональные изменения в управлении ресурсами	34
Глава 6. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ	34
6.1 Средний класс России: методологические подходы исследования	34

6.2. Ресурсы российского среднего класса	34
6.3. Некоторые характеристики социальных стратегий социально-профессиональных групп «потенциального среднего класса»	34
6.4. Креативно-нормативный потенциал и перспективы среднего класса в России	34
ЧАСТЬ 2. ФИРМЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	34
<hr/>	
Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	34
7.1. Экономическая природа фирмы: неоинституциональный подход	34
7.2. Институциональная среда, которая формирует фирмы	34
7.3. От транзакционных издержек советского предприятия - к транзакционным издержкам постсоветской фирмы	34
7.3.1. Транзакционные издержки государственного предприятия в советской экономике	34
7.3.2. Транзакционные издержки фирмы в постсоветской экономике	34
7.3.3. Виды транзакционных издержек постсоветской фирмы и изменение ее организационной структуры	34
7.4. Транзакционные издержки отношений фирмы с властью	34
7.4.1. Фирма как агент бюрократического рынка	34
7.4.2. Фирма и группы интересов	34
7.5. Отношенческий капитал фирмы	34
7.5.1. Сущность отношенческого капитала фирмы	34
7.5.2. "Чем жива" фирма	34
7.5.3. Эмпирическая оценка отношенческого капитала руководителей фирм	34
7.6. Фирмы, которые формируют институциональную среду	34
Глава 8. ОТКУДА ПОШЕЛ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК ВОЗНИКЛА "ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ"	34
8.1. Бизнес в советской хозяйственной системе	34
8.2. Формирование рыночных институтов в советской теневой экономике	34
8.2.1. "Пессимистические" концепции теневых рынков в СССР	34
8.2.2. "Оптимистические" концепции теневых рынков в СССР	34
8.2.3. Двойной дуализм советской экономики	34
8.2.4. Роль советских теневых институтов в постсоветский период	34
8.3. Формирование рыночных институтов в советской легальной экономике	34
8.3.1. "Первый блин – комом" (реформа 1965 г.)	34
8.3.2. Вторая попытка реформ (реформа 1983 г.)	34
8.3.3. Первые результаты (реформа 1987 г.)	34
8.3.4. Реанимация легального бизнеса (реформы 1987 – 1989 гг.)	34
8.3.5. Последний клапан (реформы 1990 г.)	34
8.3.6. Завершение возрождения легального бизнеса (реформы 1991 г.)	34
8.3.7. Приватизация 1992 – 1995 гг. и ее итоги	34
Глава 9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ: КОНФЛИКТЫ И КОНСЕНСУСЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ФИРМЕ	34
9.1. Мотивация труда наемных работников	34
9.1.1. Структура и характер основных проблем и мотивов труда рабочих	34
9.1.2. Основные подходы к исследованию мотивации	34
9.1.3. Типы мотивации	34
9.1.4. Сила мотивации	34
9.1.5. Что может быть лучше хорошей зарплаты?	34
9.2. Особенности национальной заработной платы	34
9.2.1. Заработная плата в России: формальная цена рабочей силы или неформальное социальное пособие в России?	34
9.2.2. Основная цель реформирования оплаты труда	34
9.3. Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей	34
9.3.1. Конфликты и консенсусы	34
9.3.2. Факторы усиления патернализма и предпосылки развития партнерства в трудовых отношениях	34
9.4. Постсоветские профсоюзы как институт трудового посредничества	34
9.4.1. Профсоюзы – школа коммунизма или капитализма?	34
9.4.2. Профсоюзная инверсия	34
9.4.3. Ресурсы трудового посредничества и их распределение	34
9.4.4. Типы профсоюзных организаций на современных российских предприятиях: профсоюзы "хорошие и разные"	34
9.4.5. Профсоюз как социальный отдел: "надо помочь администрации"	34

9.4.6. Как умирают профсоюзы: "все постепенно утряслось"	34
9.4.7. Постсоветские профсоюзы: новые институциональные рамки	34
9.5. Скрытые стороны "скрытой" безработицы: социальный амортизатор или экономический тормоз?	34
9.5.1. "Скрытая" безработица в России: наследие или приобретение?	34
9.5.2. "Скрытая" безработица как социально-экономическая проблема	34
Глава 10. ЭКОНОМИКА БАРТЕРА В РОССИИ: ОТ ЧАСТНОГО ЯВЛЕНИЯ К ОБЩЕСТВЕННОМУ ИНСТИТУТУ	34
10.1. Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков	34
10.1.1. Российская переходная экономика как бартерное хозяйство	34
10.1.2. Соотношение между бартерной и денежной экономикой: неоклассический подход	34
10.1.3. Посткейнсианская теория "денежной экономики"	34
10.1.4. Посткейнсианский подход к анализу бартерной экономики и бартеризации хозяйства	34
10.1.5. Почему российская переходная экономика стала бартерным хозяйством?	34
10.2. Бартер как форма существования неэффективных предприятий	34
10.2.1. Советские корни современной российской бартерной экономики	34
10.2.2. Российские экономические институты – угодливый слуга нерадивого хозяина?	34
10.2.3. Бартер и неплатежи: роль естественных монополий	34
10.2.4. Бартер как средство дискриминации эффективного и неэффективного производителя	34
10.2.5. Бартер как проявление "серой" экономики	34
10.2.6. Бартер и воспроизводство неэффективной структуры экономики	34
10.2.7. Кому выгоден бартер?	34
10.3. Поиск путей преодоления бартеризации	34
10.3.1. Дефицит денежных средств и методы борьбы с ним	34
10.3.2. В поисках денежного источника	34
10.3.3. Бартерные отношения и эффективность управленческих решений: экспериментальные расчеты	34
10.3.4. Перспективы развития бартерной экономики	34
Глава 11. ПРАВО СИЛЫ ВМЕСТО СИЛЫ ПРАВА, ИЛИ ЭКОНОМИКА РЭКЕТА	34
11.1. Угроза правам собственности в легальном бизнесе: "грабящие руки" вместо "невидимой руки"	34
11.1.1. "Руки", управляющие рынком	34
11.1.2. Чьи руки шарят в кармане предпринимателя?	34
11.2. Препятствия для легальной защиты прав собственности	34
11.2.1. Негативный имидж российского бизнеса	34
11.2.2. Этот криминальный, криминальный, криминальный российский бизнес	34
11.2.3. Роль экономической культуры в развитии предпринимательства	34
11.2.4. Этическая оценка предпринимательства в российской экономической культуре	34
11.2.5. Криминальность бизнеса как следствие культурологического стереотипа	34
11.3. Нелегальная защита прав собственности	34
11.3.1. Бандит как защитник прав собственности	34
11.3.2. Защита бизнесменов – дело рук самих бизнесменов	34
11.3.3. Легальные стражи порядка в роли нелегальных защитников прав собственности	34
11.4. Выбор предпринимателем оптимального института защиты прав собственности	34
11.5. Организованная преступность – государство в государстве?	34
11.5.1. Преступная организация как фирма	34
11.5.2. Преступное сообщество как теневое правительство	34
11.5.3. Преступная организация как община	34
11.5.4. Экономическая эволюция организованной преступности	34
11.5.5. Чем организованнее преступность, тем лучше для общества	34
11.6. Взлет и падение уголовного рэкета	34
11.6.1. Организованная преступность в СССР: "воры в законе" как криминальное правительство	34

11.6.2. Перестройка в обществе – перестройка в мафии: от криминального правительства – к сети криминальных фирм
34

ЧАСТЬ 3. ГОСУДАРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 34

Глава 12. ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

К АНАЛИЗУ РОЛИ ГОСУДАРСТВА 34

12.1. Анализ институциональной среды как отправной пункт институционального подхода к изучению роли государства 34

12.2. Сущность и основные функции государства в рыночной экономике с точки зрения институционального подхода 34

12.3. Государство в переходной экономике как генератор институциональной среды 34

12.4. Проблема "институциональной неадекватности" российского государства 34

Глава 13. "РЕВОЛЮЦИЯ СВЕРХУ" И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ 34

13.1. Институты командно-административной экономики 34

13.2. Модернизация системы в рамках старой структуры 34

13.3. Реформирование реформ: "контрреволюция сверху"? 34

13.3.1. Необходимость радикализации реформ 34

13.3.2. Политика макроэкономической стабилизации 34

13.4. К новой теории реформ 34

13.4.1. Попытка реализации "Вашингтонского консенсуса" 34

13.4.2. Институциональный подход к теории реформ 34

Глава 14. ГОСУДАРСТВО ВСЕОБЩЕГО

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ 34

14.1. Остаточная государственная собственность: проблемы эффективного управления 34

14.1.1. Экономическая природа и функции государственной собственности 34

14.1.2. Структуризация объектов государственной собственности 34

14.1.3. Управляемость объектов госсобственности 34

14.1.4. Поиск эффективных механизмов управления государственной собственностью 34

14.2. Государственное отраслевое регулирование в постсоветской России 34

14.2.1. Причины регулирования 34

14.2.2. Регулирование: нарушение прав собственности или специфический контракт? 34

14.2.3. Способы адаптации регулируемых фирм 34

14.2.4. Особенности регулирования в России 34

14.2.5. Как отрегулировать систему регулирования 34

14.3. Институциональные ловушки на пути становления бюджетного федерализма 34

14.3.1. Модификация типов соглашений в сфере бюджетного перераспределения 34

14.3.2. Проявления оппортунизма в сфере межбюджетных отношений как стимул институционального развития 34

14.3.3. Бюджетный федерализм: проблемы и противоречия 34

14.4. От государства всеобщего перераспределения к социальному государству 34

14.4.1. Функции и механизмы социальной политики государства 34

14.4.2. мена парадигмы социальной политики – от патернализма к либерализму 34

14.4.3. Трансформация субъектов социального управления 34

14.4.4. Будущее России: социальное государство или...? 34

Глава 15. ОПТИМАЛЬНЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ, ИЛИ ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЕЛЫ ТЕРПЕНИЮ? 34

15.1. Интерпретация рентоориентированного поведения: возможности неинституционального анализа 34

15.2. Подходы к исследованию политических деловых циклов 34

15.3. Модель "политик-избиратель" 34

15.3.1. Модель "политик-избиратель" без учета транзакционных издержек 34

15.3.2. Модель "политик-избиратель" с учетом транзакционных издержек 34

15.4. Механизм формирования оптимального политического делового цикла 34

15.4.1. Механизм формирования политического делового цикла 34

15.4.2. Оптимальный политический деловой цикл 34

15.5. Недостоверность угрозы импичмента	34
15.5.1. Выбор стратегии поведения политиком при недостоверности угрозы импичмента	34
15.5.2. Потери избирателя в ситуации недостоверности угрозы импичмента	34
Глава 16. РОСТКИ НОВЫХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА	34
16.1. Защита прав собственности: очень не легки первые шаги	34
16.1.1. Мониторинг выполнения контрактов	34
16.1.2. Асимметричность информации и затраты на ее преодоление	34
16.1.3. Нарушение контрактов	34
16.1.4. Транзакционные издержки достижения соглашений	34
16.1.5. Направление совершенствования защиты прав собственности	34
16.2. Формирование конкурентной среды: в начале славных дел?	34
16.2.1. Теоретические подходы к анализу конкуренции	34
16.2.2. Политика государства по поддержке конкуренции как институциональное проектирование	34
16.2.3. Условия формирования конкурентной среды в постсоветской России ³⁴	
16.3. Попытки стимулирования экономического роста	34
16.3.1. Инвестиционная политика и экономический рост	34
16.3.2. Развитие и/или рост: институциональные факторы	34
16.3.3. Инновационная политика	34
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.	
Россия в третьем эшелоне развития капитализма	34
1. Эшелоны развития капитализма	34
1.1. Первый эшелон, который давно ушел	34
1.2. Второй эшелон, от которого мы отстали	34
1.3. "На полустаночке" административно-командной системы	34
2. Проблемы постсоветской России	34
2.1. Легальный сектор: потеря старого мира без приобретения нового	34
2.2. Нелегальный сектор: ростки новых отношений под грудой развалин	34

ВВЕДЕНИЕ. Институциональный подход – новые возможности анализа

Если для всего мира концом XX века и II тысячелетия стал 2000 год, то для России грань эпох обозначилась на 9 лет раньше. В 1991 г. закончилась советская эпоха и началась новая, которую (за неимением лучшего) называют пока постсоветской. Этот рубеж стал периодом "смены вех" и для российской экономической науки. В 2001 г. можно отмечать десятилетие "кончины" советской политической экономии и рождения ее наследницы – российской экономической науки. Хотя у новой российской экономической науки возраст воистину детский, все же приближение круглой даты требует подвести итоги ее развития в "младенчестве" и одновременно наметить программу дальнейшего "взрождения". Разумеется, данный обзор не претендует на исчерпывающую полноту: мы лишь пытаемся выявить наметившиеся тенденции развития новой российской экономической науки.

1. "Учиться, учиться и учиться" ... капитализму

Розы и шипы познания. От своей "матери" – советской политэкономии – "новорожденная" постсоветская экономическая наука получила не слишком богатое наследство. Представители старшего поколения научного сообщества отвергали западную "экономикс" идеологически, не зная даже самые ее азы. Младшее поколение отличалось от старшего только отсутствием "аллергии" на "экономикс", но не ее реальным знанием. Более того, если советские экономисты успели научиться хотя бы искусству логично излагать свои мысли и видеть глубину проблем, то молодые оказались во многом лишены и этого. В 1991-1995 гг. на какое-то время сложилась парадоксальная ситуация, когда научный багаж "аксакалов" науки и "зеленой" молодежи был почти равным: переучивание старых кадров происходило абсолютно параллельно с обучением новых, в результате чего первые "постсоветские" студенты-экономисты оказались обречены на "школьный экономикс". Естественно, умение учиться позволило представителям старших поколений довольно быстро создать солидный "отрыв" от своих слушателей, однако и в наши дни подавляющее большинство кандидатов и докторов экономических наук преподают "не совсем ту" (или совсем не ту) науку, по которой они защищали свои дипломы.

На первых порах главной задачей "обучения капитализму" стала публикация стандартных западных учебных курсов, по которым могли бы учиться и студенты, и, самое главное, сами преподаватели. Поскольку в либеральном угаре 1990-х годов центром всей культурной жизни планеты считались Соединенные Штаты, то именно американские учебники и приняты за идеальный желанный образец. Спустя буквально два-три года, когда книжный голод был хотя бы в первом приближении удовлетворен, выяснилось, что американские "продукты" не вполне подходят для российских "желудков". Контраст между тем, о чем писалось в учебниках "экономикса", и тем, что можно было повседневно наблюдать "на улице", оказался еще более сильным, чем в советскую эпоху. Даже либерально мыслящие экономисты заговорили о формировании в преподавании экономики новой идеологизированной схоластики, отличающейся большей математизацией, но ничуть не более близкой к реальной жизни, чем старая советская политэкономия.

В поисках выхода российские экономисты стали обращать внимание не только на американские, но и на западноевропейские учебники, хотя и они не слишком помогали понять российские реалии. Чем дальше, тем сильнее ощущалась потребность в продвинутых переводных курсах и спецкурсах, а самое главное, в собственно научной, монографической литературе. Поскольку обучение иностранным языкам поставлено в России еще хуже, чем экономике, а мало-мальски приличные фонды зарубежных книг и журналов есть только в столичных библиотеках, то прямое общение рядового отечественного экономиста с иностранными изданиями остается весьма проблематичным. Главные надежды в экономическом просвещении еще не одно десятилетие следует возлагать именно на переводчиков.

Хотя список переводной экономической литературы уже не мал, в нем есть самоочевидные "дыры". Укажем, например, что хотя есть переводы Р. Коуза, Дж. Бьюкенена, Д. Норта, М. Олсона, Л. Туроу, но почти н е т К. Поланьи, Дж. Ходжсона, Р. Познера, Г. Беккера, И. Валлерстайна, а изданные еще в СССР книги Дж. Гэлбрейта и К. Мюрдаля давно стали библиографическими раритетами. Даже лидер неоклассиков М. Фридмен представлен на русском в большей степени своей публицистикой и в меньшей – собственно научными трудами. Первая попытка ознакомить российского читателя с зарубежной экономической классикой – трудами лауреатов премии по экономике имени А. Нобеля - завершилась выпуском единственного тома; другая аналогичная попытка также, похоже, не особо перспективна. Не слишком регулярно выходят и книги серии "Вехи экономической мысли". Вряд ли надо напоминать, что тиражи всех этих изданий весьма невелики – редко кто даже из столичных экономистов имеет в своей домашней библиотеке сколько-нибудь полную подборку переведенных монографий, столь нужных ему для научной работы и организации учебного процесса.

"Не пропадет наш скорбный труд..." Все же вряд ли стоит изображать дорогу, по которой идет развитие экономической науки и совершенствование ее преподавания в нашей стране, как беспросветное и безысходное чередование колдобин и рытвин. Хотя ситуация далека от нормы (если считать нормой хотя бы японские образцы преподавания, где марксистские политэкономы и неоклассические "экономиксовцы" мирно делят внимание студентов), все же в России уже есть и базовые, и промежуточного уровня учебники, которые не просто пересказывают зарубежные курсы, но и творчески их развивают, адаптируя по мере возможности к российским реалиям. Важно отметить, что практически по любому направлению можно выделить учебные издания двух типов – как популярные, так и специализированные.

1) *Микроэкономика*. В этой области наибольшей популярностью пользуется изданный уже несколькими изданиями "Курс микроэкономики" Р. Нуреева. На более квалифицированную аудиторию рассчитана "Микроэкономика" В. Гальперина, С. Игнатъева и В. Моргунова, "Микроэкономика" П. Гребенникова, А. Леусского и Л. Тарасевича. Среди прочих довольно популярных среди столичных экономистов изданий следует назвать "Микроэкономiku" Р. Емцова и М. Лукина, "Математические методы в экономике" О. Замкова, А. Толстопятенко и Ю. Черемных, "Теорию спроса, предложения и рыночных структур", А. Чеканского и Н. Фроловой, "Микроэкономический анализ несовершенных рынков" В. Бусыгина, С. Коковина, Е. Желободько и А. Цыплакова.

2) *Макроэкономика*. Здесь ведущие позиции занимают "Экономика. Курс основ" Л. Гребнева и Р. Нуреева, "Макроэкономика" В. Гальперина, П. Гребенникова, А. Леусского и Л. Тарасевича. Хорошо известны "Лекции по макроэкономическому моделированию" А. Смирнова, книга "Макроэкономика" Т. Агаповой и С. Серегинной, а также брошюры "Макроэкономика-2" Н. Шагас и Е. Тумановой. Очень удачным опытом популярного изложения макроэкономики стала книга В. Дадаева. Предпринимаются попытки целостного систематического изложения "Макроэкономики-2", которые, впрочем, пока еще не дошли до широкого читателя и нуждаются в популяризации.

3) *Теория отраслевых рынков*. Лучшим изданием по данному направлению следует считать, конечно, "Анализ структур товарных рынков" С. Авдашевой и Н. Розановой: в этой тонкой брошюре авторы смогли не только удачно изложить общую теорию, но и проиллюстрировать ее примерами из современной российской практики.

4) *Отраслевые дисциплины*. Здесь выделяются "Экономика природопользования" А. Голуба и Е. Струковой, "Аграрная экономика" Е. Серовой, "Основы региональной экономики" А. Гранберга и "Экономика труда" М. Колосницыной, а также С. Рощина и Т. Разумовой.

5) *Государственное регулирование экономики*. Наиболее добротными теоретическими учебными изданиями, рассматривающими экономическую политику государства, следует считать вышедшие почти одновременно "Государственную экономическую политику" И. Албеговой, Р. Емцова и А. Холопова, а также "Проблемы бюджетно-налогового регулирования в переходной экономике" Т. Агаповой. Более продвинутый характер носят учебники Л.И. Яковсона и "Экономика общественного сектора" под ред. Е. Жильцова и Ж.-Д. Лафея.

Наконец, заслуживает упоминания 10-летний опыт издания журнала-учебника "Экономическая школа".

И все же количество учебников, написанных отечественными авторами, пока заметно превосходит их качество, что является характерной "детской болезнью" освоения новой научной парадигмы, заимствованной "со стороны".

"Учитель, научи ученика..." Наибольший интерес для россиян представляют, конечно, работы, посвященные анализу не развитого рыночного хозяйства, а его генезиса, то есть экономики не высокоразвитых, а "переходных" стран, к числу которых относится и сама Россия. В этой области, однако, рассчитывать на помощь с Запада приходится еще в меньшей степени: общеизвестно, что именно неспособность ни объяснить эволюцию периферийных стран, ни помочь им в практическом аспекте является главным индикатором надвигающегося "заката" неоклассики. Переведенные труды о России не вызвали сколько-нибудь заметного интереса в российском научном сообществе.

Отчаявшись дожидаться "света истины" от своих западных коллег, российские ученые сами пытаются писать учебники о переходной экономике, которые, увы, страдают чрезмерным эмпиризмом и мало могут помочь современному студенту-экономисту. Весьма плодотворным представляется рассмотрение переходного процесса в неоклассических традициях. Опыт подобного анализа демонстрируют работы Е. Ясина. И все же, системное понимание проблем переходной экономики возможно только в общем контексте теории экономических систем, интерес к которой довольно слаб. Заметную помощь в осмыслении проблем переходного периода оказывают экономисты Восточной Европы, более близкие к пониманию наших реалий, чем экономисты Запада. Завершение "ельцинской эпохи" – начальной стадии перехода от командной экономики к смешанной – неминуемо стимулирует желание ученых теоретически обобщить итоги и наметить перспективы, но, похоже, подобных обобщающих трудов нам придется ждать еще ни один год.

Перестройка преподавания экономики создает предпосылки и для изменения собственно научной деятельности отечественного экономического сообщества.

Каких же нам "открытий чудных" готовит "просвещения дух"? Главная беда российской экономической науки – долгое отсутствие в ней установки на новаторство, на стремление к открытию. Что касается советской политэкономии, то поскольку идеи Маркса–Ленина были возведены в канон, не просто хорошим тоном, но нормативным требованием считалось "вычитывать" новые идеи в старых работах великих основоположников, которые по определению предвидели "все и вся" и не могли ошибаться. В начале 1990-х годов поменялся канон, но не отношение к канону. И только в последние годы столетия российские экономисты начинают постепенно ощущать себя не просто популяризаторами чужих идей, но наследниками Н. Кондратьева, А. Чаянова и Л. Канторовича, способными заниматься не только репродукцией знаний, но и их продуцированием.

Если попытаться перечислить те новые теоретические концепции, которые родились в постсоветской России, то сразу замечаешь интересный парадокс: хотя отечественная наука стремится "отряхнуть" с себя "прах" марксистской политэкономии, почти все новые идеи вполне могли родиться и лет на 10 раньше. К тому же их число крайне невелико.

Если говорить об общей экономической теории, то достойны внимания всего три концепции, причем все относящиеся к теории экономических систем:

- **теория постэкономического общества** В. Иноземцева, обращающего основное внимание на острые противоречия генезиса постиндустриального общества, в результате чего оно развивается не столько глобально, сколько анклавно;
- **теория философии хозяйства** Ю. Осипова, в которой сделана попытка продолжить начатую С. Булгаковым традицию философского осмысления экономической деятельности;
- **теория типов развития** А. Фонотова, в которой проанализированы принципиальные особенности характерного для России мобилизационного развития, противопоставленного инновационному развитию стран Запада.

Гораздо шире представлены новые идеи, связанные с осмыслением проблем собственно переходной экономики, а также с обобщением уроков функционирования командно-административной системы. Эти научные достижения следует оценивать, однако, довольно осторожно, поскольку слишком часто речь идет о проблемах развития не столько переходной в общем смысле, сколько российской переходной экономики. Впрочем, развитие теории невозможно без эмпирических обобщений, качество которых совершенствуется год от года, что особенно заметно в изданиях Бюро экономического анализа: если в прежние годы БЭА готовило главным образом обзоры экономической политики, то теперь оно начало издавать серию монографий по специализированным проблемам.

Характерно, что оригинальных научных работ все же заметно меньше, чем учебных. Похоже, что современные российские экономисты ощущают себя карликами, стоящими не на плечах великанов, а где-то у их подошв.

Очередные задачи постсоветской экономической науки. Чтобы российская экономическая наука смогла переместиться с периферии ближе к центру мировой научной жизни, нам необходима коренная перемена точки отсчета. Настало время не просто популяризировать любые пришедшие с Запада научные идеи, но попытаться "сыграть на опережение" – ориентироваться на "мэйнстрим" не сегодняшнего дня, а завтрашнего. "Неоклассический ренессанс" вряд ли надолго переживет рубеж тысячелетий – уже сейчас очевидно, что он принципиально не может решать проблемы модернизации даже транзитивных стран, не говоря уже о развивающихся. Новая научная революция, которая станет свершившимся фактом в ближайшие десятилетия, ознаменуется, скорее всего, сдвигом от "индивидуалистической" неоклассики к "коллективистским" концепциям институционализма и экономической глобалистики. Именно на эти теории и нужно ориентироваться российским экономистам. Пока же в нашей стране они довольно слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первостепенной задачей отечественных экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация.

На первом этапе необходима переориентация переводческой деятельности. Вместо подготовки все новых и новых типовых учебников по микро- и макроэкономике с математическими моделями (формально верными, но совершенно не связанными с российскими реалиями) надо обратиться к работам по теории и практике рыночной модернизации и трансформации, обобщающим реальный опыт стран Восточной Европы, Азии, Африки и особенно Латинской Америки со всеми его достоинствами и недостатками. Кроме того, необходимо уделить повышенное внимание экономике права, экономике развития, моральной экономике, экономической компаративистике, экономической антропологии и экономической глобалистике.

Далее, необходима реорганизация системы преподавания экономической теории – усиление в ней не формально-математических, а институционально-компаративистских начал. Конечно, при разработке курса

сравнительного анализа экономических систем следует учитывать опыт преподавания и изучения этих проблем за рубежом, имеющего довольно глубокие традиции.

Основные особенности подхода к разработке учебных курсов по экономической теории должны быть таковы:

а) особый акцент на изучении динамики экономических институтов во всем их многообразии (отношения зависимости, правовые нормы, государственные механизмы регулирования, этические нормы и т.д.);

б) сочетание исторического (формационного) и страноведческого (цивилизационного) подходов к изучению институциональной динамики;

в) соединение онтологического подхода с гносеологическим – характеристика не только особенностей экономических систем, но и многообразия концепций, анализирующих эти системы;

г) междисциплинарный подход к анализу проблем экономических систем – синтез собственно экономических, исторических, правовых, этнологических, социологических и иных обществоведческих знаний;

д) разумное использование “формального” аппарата теории микро- и макроэкономики, (прежде всего экономико-математического моделирования) для решения актуальных задач, стоящих перед современной российской экономикой.

Главной задачей экономической науки должно стать формирование у студентов-экономистов целостного видения экономических процессов и экономической динамики, умения рассматривать современные проблемы как элемент длительной эволюции, выработка навыков целенаправленного конструирования и постепенного “выращивания” экономических и социальных институтов. Одновременно необходим коренной пересмотр структуры учебных программ по экономике. В настоящее время вузы России ежегодно выпускают тысячи “специалистов”, которые гораздо лучше разбираются в работе Нью-Йоркской фондовой биржи, чем в том, как работает ближайший районный рынок, на который они ходят каждый день. Но это не их вина, а их беда: полученные ими знания не только неполны и неточны, главное – они имеют пока очень косвенное отношение к отечественной экономике. Поэтому необходимо развивать новые направления исследований, которые анализируют трансформацию экономических институтов в постсоветской России и в других периферийных странах. Наиболее перспективным направлением мы считаем институционализм.

2. Сила и слабость российского институционализма: на пути к национальной школе

Корни российского неинституционализма. В последние десятилетия в России устойчиво растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неинституциональному направлению в особенности. С одной стороны, это связано с сильным влиянием марксизма, который рассматривал традиционный институционализм как своего потенциального союзника. Поэтому работы Дж. Гэлбрейта, Г. Мюрдаля и Т. Веблена были переведены на русский язык еще в советский период. С другой стороны, это связано с попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для “экономикс” (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне. Дело в том, что в России эти предпосылки еще не сложились, а потому подход, основанный на деятельности рационального, максимизирующего полезность в условиях совершенной конкуренции индивида, противоречит реальному положению вещей.

Важную роль в популяризации институционализма сыграла публикация курсов по микроэкономике, в которые были включены специальные главы по неинституциональной экономике (П. Хейне, Э. Долана и Д. Линдсея, Д. Хаймана, отечественного учебника Р. Нуреева).

Российские ученые осваивают неинституционализм, в основном, знакомясь с переводами отдельных концептуальных работ зарубежных экономистов. В 1990-е годы выходят русские переводы основополагающих работ Р. Коуза “Фирма, рынок и право” (Нью-Йорк, 1991; М., 1993), М. Олсона “Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп” (М., 1995) и “Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз” (Новосибирск, 1998), Э. де Сото - “Иной путь. Невидимая революция в третьем мире” (М., 1995), О. Уильямсона - “Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, “отношенческая” контрактация” (СПб., 1996), К. Менара - “Экономика организаций” (М., 1996), Дж. Бьюкенена - “Расчет согласия” и “Границы свободы” (М., 1997), Д. Норта - “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики” (М., 1997), Р. Нельсона и С. Уинтера “Эволюционная теория экономических изменений” (М., 2000). Из учебников следует отметить перевод двухтомника П. Милгрота и Д. Робертса “Экономика, организация и менеджмент” (СПб., 1999).

Осознание важности создания “мягкой инфраструктуры” российского рыночного хозяйства стало импульсом для генезиса отечественного неинституционализма. Появились многочисленные специальные работы (не только абстрактно-теоретические, но и конкретно-эмпирические), где неинституциональные идеи

используются для объяснения особенностей современного российского хозяйства. Такие ведущие российские журналы, как "Вопросы экономики", "Экономика и математические методы", "Вестник Московского университета, серия «Экономика»", регулярно публикуют подборки статей по неинституциональным проблемам. Однако попыток систематизированного изложения институционального подхода до 1998 г. не было, что затрудняло освоение новой парадигмы в России. Поэтому публикации в 1998 г. книги А. Шаститко "Неинституциональная экономическая теория", в 1999 г. – "Учебно-методического пособия к курсу лекций по институциональной экономике" Я. Кузьмина, а также издание на страницах журнала "Вопросы экономики" (1999, № 1–12) учебника "Институциональная экономика" А. Олейника оказались весьма своевременными и чрезвычайно актуальными.

Подготовка почвы. Эти пионерные работы положили начало качественно новому этапу неинституциональных исследований в России. При всех возможных недостатках названных книг попытки систематизации основ институциональной теории открывают широкое поле для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной основе. Так, работы А. Шаститко и Я. Кузьмина опираются в основном на американскую традицию неинституционализма. Несколько особняком стоит учебник А. Олейника, который опирается в равной мере как на западноевропейскую (французскую), так и на американскую традиции институциональных исследований. В отличие от традиционного подхода, А. Олейник исходит из первостепенной важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил. Если представители американского неинституционализма рассматривают нормы, прежде всего, как результат выбора, то французские институционалисты – как предпосылку рационального поведения. Поэтому рациональность также раскрывается сквозь призму нормы поведения.

Важно подчеркнуть, что А. Олейник не ограничивается описанием легальной экономики, но рассматривает и теневой сектор как порождение высоких транзакционных издержек, обусловленных действием в рамках закона (издержки первичной легализации и издержки легального бизнеса). Изложение основ институциональной теории включает такие актуальные для современной российской институциональной инфраструктуры вопросы, как изменения институтов во времени, эволюции и революции, издержки экспорта и импорта институтов в ходе исторического развития.

Ростки новых направлений – движение вверх и вширь. Круг отечественных работ, затрагивающих вопросы неинституциональной теории, уже достаточно широк, хотя, как правило, эти монографии мало доступны для большинства преподавателей и студентов, так как они выходят ограниченным тиражом, редко превышающим тысячу экземпляров, что для такой большой страны, как Россия, конечно, очень мало. Среди российских ученых, активно применяющих неинституциональные концепции в анализе современной российской экономики, следует выделить С. Авдашеву, В. Автономова, О. Ананьина, А. Аузана, С. Афонцева, Р. Капелюшников, Я. Кузьмина, Ю. Латова, В. Маевского, С. Малахова, В. Мау, В. Найшуля, А. Нестеренко, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаева, В. Тамбовцева, Л. Тимофеева, А. Шаститко, М. Юдкевич, А. Яковлева и др. Но весьма серьезным барьером для утверждения данной парадигмы в России, безусловно, является отсутствие организационного единства и специализированных периодических изданий, где бы систематизированно излагались основы институционального подхода.

Рассмотрим, как «прорастали» в России основные направления неинституциональных исследований.

1) *Теория прав собственности* важна для нашей экономики в аспекте анализа приватизации, ее последствий и формирования рыночных институтов. Единственным обзорным исследованием достаточно высокого уровня по теории прав собственности остается книга Р. Капелюшников "Экономическая теория прав собственности" (М., 1990), благодаря которой большинство российских экономистов впервые узнали о данном научном направлении. Неинституциональное исследование экстерналий и комментарии к теореме Коуза широко обсуждались отечественными экономистами в связи с анализом природоохранной тематики (А. Голуб, Е. Струкова, А. Шаститко).

Хотя основное внимание обращено пока на популяризацию идей зарубежных учёных с некоторой адаптацией к российским реалиям (А. Шаститко, С. Малахов, В. Тамбовцев и др.), появляются уже и оригинальные исследования по проблемам собственности в постсоветской экономике. В них отмечается, что большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам (менеджменту и персоналу), и поэтому в России не возникло эффективного частного собственника. В деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства (А. Радыгин, Р. Капелюшников и др.). Кроме того, достаточно интересен институциональный подход к анализу такого феномена переходной экономики, как бартер (В. Макаров, Г. Клейнер, А. Яковлев, и др.).

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 псевдорыночных форм и воспроизводства неотрадиционных отношений (В. Полтерович).

2) Анализируя *проблему импорта рыночных институтов*, исследователи выделяют две группы проблем. Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации, а также сужением социальных и экономических возможностей. 90-е годы показали, что для россиян поле индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало большее воздействие, чем расширение социальных и политических свобод. К тому же многие понимали свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Поборники свободы недооценили её предпосылки – самостоятельность и ответственность индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов, усиленных гиперинфляцией и падением производства.

В этих условиях большая нагрузка легла 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. Отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения. Возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Всё это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития неправовой свободы. Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ.

Вторая группа проблем связана с анализом особенностей адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества. Одна из важнейших особенностей российской трансформации заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого спада, который способствует усилению социально-экономической зависимости населения от "государства всеобщего перераспределения". Типичными становятся понятия "опекун" и "опекаемый". В массовом сознании сохраняется стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради опеки люди готовы отказаться от "голодной" свободы, обменяв её на состояние "сытого" подчинения. Всё это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и маргинализации экономически активного населения.

3) *Теория транзакционных издержек* широко обсуждается российскими экономистами. В. Кокоревым выдвинута гипотеза о росте транзакционных издержек в переходный период от плана к рынку. Транзакционные издержки рассматриваются как один из барьеров для входа на рынки в российской экономике и как один из факторов развития теневой экономики (В. Тамбовцев, В. Радаев, С. Малахов и др.). К сожалению, большим недостатком является слишком широкая трактовка этого понятия российскими экономистами.

Экономико-правовому обоснованию института товарных знаков была посвящена большая подборка материалов в журнале "Вопросы экономики" (1999, № 3). В этом обсуждении приняли участие А. Шаститко, В. Тамбовцев, О. Пороховская, И. Шульга, К. Менар и И. Вальцескини.

4) *Экономика организации*. Обзор зарубежных неинституциональных подходов к теории фирмы дан в работе А. Шаститко "Новая теория фирмы" (М., 1996), где предложено неинституциональное объяснение феномена фирмы и характеризуются основные формы деловых предприятий, а также показана эволюционная (адаптивная) эффективность хозяйственных организаций.

Как отрядный факт, следует заметить, что появляются первые монографии, пытающиеся анализировать с неинституциональных позиций отраслевые проблемы. Назовем, прежде всего, монографию В. Крюкова "Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации" (Новосибирск, 1998) и коллективный сборник под редакцией А. Шаститко, посвященный анализу локальных естественных монополий (коммунальных служб и т.д.).

На факультете менеджмента СПбГУ возникла группа по изучению неинституциональной экономики во главе с А. Деминим и В. Катъкало, которая в сотрудничестве со Школой бизнеса им У. Хааса Калифорнийского университета (г. Беркли) опубликовала серию работ по экономике фирмы.

5) Из *экономико-правовых* неинституциональных концепций наибольшую известность среди российских экономистов приобрела *теория прав собственности*, изучающая влияние правовых норм на развитие легального, официального бизнеса. ГУ–ВШЭ стал проводить международные научные конференции по проблемам теории права и экономики (law and economics): первая состоялась в ноябре 1998 г., её темой была роль правовых институтов в развитии хозяйства, темой второй (декабрь 1999 г.) – институциональные границы вмешательства государства в экономику.

6) Такое направление неинституциональных исследований как *теория общественного выбора* известно в России, пожалуй, гораздо лучше других. Причина столь пристального внимания именно к этой теории очевидна: чрезмерная зависимость российской экономики (и в советский, и в постсоветский периоды) от политической конъюнктуры заставляет экономистов России особо пристально изучать взаимосвязь политики и экономики. Интерес к теории общественного выбора был "подогрет" публикацией концептуальных трудов Дж. Бьюкенена и М. Олсона, а также изложения этой теории в популярных учебниках Л. Якобсона

"Экономика общественного сектора" (М., 1995) и Р. Нуреева "Микроэкономика" (М., 1996). Оригинальные исследования на материалах России ведут в этом направлении В. Мау, В. Найшуль и С. Афонцев. В. Мау анализирует трансформацию российской экономической и политической системы сквозь призму теории революции. В. Найшуль, полемизируя с трактовкой СССР как чисто командной экономики, интерпретирует экономико-политическую систему "позднего" Советского Союза как пространство "бюрократических торгов", где готовность выполнять плановое задание обменивалась на определенные льготы директорату предприятия.

В России в различных базах данных накапливаются эмпирические материалы по выборам в центральные и местные органы власти, по ведению политических кампаний, по деятельности различных партий. Последние выборы в Государственную думу и выборы президента сделали эту проблему остро актуальной. К сожалению, лишь в очень ограниченном числе исследований показана применимость стандартных и апробированных на электоральной статистике развитых стран методов оценки влияния экономических параметров на политический выбор и в условиях России. В политологической монографии Г. Голосова содержатся некоторые подходы, которые можно использовать для ранжирования величины издержек политически активного избирателя на участие в той или иной коалиции.

Всё более актуальной для России становится экономическая теория конституции, интерес к которой оживился после перевода на русский язык работ Дж. Бьюкенена, В. Ванберга, Я.-Э. Лейна, П. Козловски.

Под пристальным влиянием научного сообщества находится деятельность государственного аппарата. В числе наиболее активно обсуждавшихся проблем был и остается поиск политической ренты и его особенности в переходной экономике. Весьма неплохим подспорьем здесь стал вышедший в 1995 г. реферативный сборник "Политическая рента в рыночной и переходной экономике", в который были включены рефераты статей Г. Таллока, Дж. Бьюкенена, Т. Крюгер, Б. Бейзингера, Р. Эклунда, Р. Толлисона, С. Медема, Т. Андерсона, П. Хилл, А. Эйдса, Т. Вердые, М. Деватрипойнта, Ж. Ролана. Плодотворно в этой области работают М. Левин, М. Цирик, В. Полтерович, В. Радаев, Я. Кузьминов, А. Заостровцев и др.

В середине 1990-х годов на страницах ряда журналов прошла дискуссия по вопросам теории рационального выбора, в которой активно участвовали экономисты, социологи и политологи (Д. Грин, И. Шапиро, М. Фармер, Р. Швери, А. Шаститко и др.). Обсуждение вопросов выбора правил голосования стало возможным в результате перевода работ Ф. Алескерова и П. Ортешука, Р. Тагепера и М. Шугарта, Р. Даля и др. Интерес к проблемам федерального устройства потребовал перевода работ Г. Таллока и В. Острома. Вопросы общественной политики стали активно обсуждаться после перевода на русский язык работ Л. Мизеса, Ф. Хайека, Дж. Ролза, Б. де Жувенеля, Э. де Сото, Э. Чейре.

В то же время большинство переведенных работ носит методологический характер и создает, в лучшем случае, лишь предпосылки для анализа российской действительности. Возникает разрыв между эмпирическими исследованиями российских экономистов, социологов и политологов, с одной стороны, и фундаментальными достижениями теории общественного выбора, с другой. Сократить его можно, лишь написав отечественный учебник по теории общественного выбора, который станет теоретической основой для дальнейших конкретных эконометрических исследований в этой быстро развивающейся области. Однако знакомство со статьями и книгами известных экономистов создает неплохие предпосылки для создания учебного курса с использованием классических работ по теории общественного выбора.

7) В отличие от экономической теории права *экономическая теория преступлений и наказаний* (economics of crime and punishment) исследует экономическое «подполье» – мир за рамками «общественного договора», мир, где действуют преступники и борющиеся с ними стражи порядка. Поскольку отечественные экономисты начали знакомство с экономической теорией преступлений и наказаний совсем недавно, примерно с 1997 г., то оригинальных исследований пока еще немного. В настоящее время российские экономисты только изучают достижения западных коллег, и первоочередной задачей ближайших лет следует считать именно популяризацию этих идей и консолидацию экономистов-криминологов.

Некоторые общие идеи экономической теории преступлений и наказаний нашли отражение уже в публикациях 1997–1998 гг. В 1999 г. в «Вопросах экономики» была опубликована специальная статья к 30-летию зарождения этой теории. Наконец, весной 2000 г. в очередном выпуске альманаха «Истоки» опубликован полный перевод знаменитой статьи Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход» (1968 г.), которая собственно и положила начало экономической теории преступлений и наказаний. Важным шагом по консолидации экономистов-криминологов следует считать начало издания в Российском государственном гуманитарном университете сотрудниками Центра по изучению нелегальной экономической деятельности реферативного журнала «Экономическая теория преступлений и наказаний».

Успешно развиваются исследования по частным направлениям экономической теории преступлений и наказаний. Л. Тимофеевым опубликовано первое в России комплексное исследование по экономике наркотиков. Получили известность работы В. Волкова, посвященные анализу экономики рэкет-бизнеса (силового предпринимательства) как реакции на отсутствие спецификации и защиты прав собственности.

В 1998 г. работниками Института научной информации и общественных наук (ИНИОН) подготовлен проблемно-тематический сборник с обзором *проблем коррупции*. В журнале «Экономика и математические методы» в этом же году опубликована серия статей М. Левина, М. Цирик и В. Полтеровича, посвященных обзору различных подходов к объяснению причин коррупции и путей борьбы с ней. Их авторы осуществили классификацию существующих экономико-математических моделей коррупции, а также факторов, которые ведут к ее развитию. В 1999 г. в журнале "Рынок ценных бумаг" опубликована оригинальная статья Р. Вишневецкого, в которой тотальное коррумпирование российской экономики рассматривается как неизбежное следствие развития "экономики посредников".

8) Неоинституциональный подход к изучению исторических закономерностей – *новая экономическая история* – включает два направления. Клиометрики во главе с Р. Фогелем анализ традиционных источников базируют на использовании математического инструментария, а последователи Д. Норта применяют принципиально новый для историков понятийный аппарат (права собственности, транзакционные издержки и т.д.).

Среди российских исследователей наиболее популярно клиометрическое направление, возглавлявшееся академиком И. Ковальченко. Программной работой, пропагандирующей возможности математического анализа первичных исторических данных с целью выявления скрытой информации, стала его книга "Методы исторического анализа" (М., 1987). Одно из основных направлений историко-математических исследований И. Ковальченко – изучение закономерностей аграрного сектора экономики России конца XIX – начала XX вв. Путем изучения долгосрочной динамики цен он доказал, что в дореволюционной России уже сформировался относительно единый рынок основных сельскохозяйственных продуктов, но рынки капитальных ресурсов (рабочей силы и, особенно, земли) развивались гораздо медленнее. По инициативе И. Ковальченко с конца 70-х годов регулярно проходят российско-американские симпозиумы историков клиометрической специализации.

В рамках «школы Ковальченко» стали развиваться даже такие «экзотические» виды экономико-математического моделирования исторических процессов, как ретропрогнозирование. Так, в работе Л. Бородкина и М. Свищева путем «продолжения» тенденций 20-х годов на период до 1940 г. доказывается, что продолжение политики нэпа не привело бы к усилению классовой дифференциации, но и не обеспечило бы резкого повышения сельскохозяйственного производства.

Что касается "нортовского" направления, то оно еще не завоевало в России особой популярности: отсутствие традиций правового общества препятствует осознанию важности правовых институтов для исторического развития. Первой "ласточкой" можно считать статью Ю. Латова и С. Ковалева, в которой показывается, что помещичье землевладение в условиях характерного для России конца XIX – начала XX вв. "двоеправия" стало генератором специфических негативных внешних эффектов, тормозящих развитие крестьянских хозяйств. Убежденные, что "по справедливости" (то есть по нормам традиционного права) собственниками земли могут быть только те, кто на ней трудится, крестьяне вместо совершенствования агротехники предпочитали "инвестировать" свои силы и энергию в борьбу за "черный передел" помещичьих земель, принадлежащих дворянам по нормам официального права.

Появляются первые работы по *истории нового институционализма* (О. Ананьин, Р. Капелюшников, Г. Литвинцева, Р. Нуреев, А. Фофонов и др.). Ежегодник "Истоки", издаваемый ГУ-ВШЭ, регулярно (с 1998 г.) публикует материалы по институциональной экономике.

3. «Конец и снова начало»

Необходимость координации и кооперации в российской институциональной науке. В настоящее время в России функционируют, относительно независимо друг от друга, четыре центра по изучению институциональной экономики: ГУ-ВШЭ, экономический факультет МГУ, факультет менеджмента СПбГУ, Новосибирский институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. Кроме того, над этой проблемой работает ряд ученых в других научно-исследовательских институтах и вузах. До сих пор не преодолен разрыв между ними, отсутствует координация и кооперация. Регулярные общероссийские конференции не проводятся, переводы зарубежных авторов не координируются, нередко носят нерегулярный и случайный характер.

Фактически сложились два течения, одно из которых представлено сторонниками традиционного институционализма, а другое сторонниками неоинституционализма. Научной кооперации ученых препятствует отсутствие периодических изданий по институциональной экономике. Нет национальной организации сторонников этого направления. Способствовать национальной консолидации мог бы журнал, который должен выполнить функцию "коллективного организатора и пропагандиста" институциональных теорий. Издание журнала, организация летних школ по распространению институциональных знаний могли бы стать важной вехой на пути к национальной, российской школе нового институционализма для новой России.

Кроме того, необходимо обновлять не только теоретический арсенал, но и сами методы научной работы отечественных экономистов.

Экономисты России, интернетизируйтесь! Научно-техническая революция не только предъявляет спрос на новаторские научные разработки, но и создает новые условия для их продуцирования. Свет знаний давно уже исходит не столько от библиотек и институтских аудиторий, сколько от экранов компьютеров, чьи владельцы захвачены миром Интернета. Эта глобальная компьютерная система объединяет читальный зал, книжный магазин, научную конференцию и клуб по знакомству. Здесь можно читать литературу любой тематики, заказывать в виртуальных магазинах какие угодно книги и журналы, обсуждать любые вопросы, общаясь при этом с собеседниками, которые находятся хоть на противоположном конце планеты. Одним словом, Интернет – это классический пример так называемых всеобщих производительных сил, которые и создаются, и используются только коллективно.

В настоящее время лучше всего «обустроен», конечно, англоязычный Интернет. Что касается русскоязычной части глобальной сети, то она еще довольно молода и, естественно, далека от совершенства. Прежде всего, русский Интернет для экономистов относительно невелик. Отечественные экономисты по темпам освоения электронной сети вообще сильно отстали, например, от историков, чьи ресурсы в русском Интернете гораздо богаче. Самое главное, экономисты еще не осознали главную ценность Интернета – возможность организовывать коллективное научное творчество с участием ученых из разных городов России.

В 2000 г. под эгидой Московского общественного научного фонда (МОНФ) начался опыт, который может стать прообразом организации научного творчества ученых-обществоведов России на ближайшие десятилетия. Под руководством д.э.н., заслуженного работника Высшей школы, профессора ВШЭ Р.М. Нуреева в рамках программы научных исследований «Поиск эффективных институтов для России XXI века» организована «Виртуальная Мастерская».

Её целью является содействие межрегиональному общению, формированию и развитию устойчивого, проблемно ориентированного сообщества ученых-обществоведов, занимающихся проблемами неинституциональной экономики, социологии и права, а непосредственной задачей – формирование междисциплинарной группы, представляющей различные регионы РФ и страны СНГ, изучающей институциональные проблемы экономики. Основными направлениями работы признаны следующие:

1. 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 транзакционных издержек.

2. Общемировые тенденции развития рыночной экономики

Новые концептуальные подходы к пониманию рынка. "Провалы" рынка и "провалы" государства: поиски эффективных институтов на пороге XXI века.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

План работы "Виртуальной Мастерской" включает в себя следующие 5 этапов:

I этап – «Институциональный анализ экономических субъектов постсоветской России».

II этап – «Институт современного российского рынка и его особенности».

III этап – «Экономические институты постсоветского общества».

IV этап – «Институциональное проектирование экономики современной России».

V этап – «История институциональных реформ в России XX века».

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. Однако реализация этого проекта зависит от многих объективных и субъективных обстоятельств (и прежде всего, от наличия источников финансирования).

Следить за работой Мастерской можно по адресу в Интернете (www.mpsf.org/virtual/mast1.html). Результаты работы Мастерской будут опубликованы в монографиях по вышеуказанным направлениям. Кроме того, будут подготовлены спецкурсы по институциональному анализу переходной экономики («Трансформация экономических институтов в постсоветской России», «Институт российского рынка и его особенности» и др.), а также базовый курс "Экономические институты современной России" и разделы в учебных курсах "Экономические институты", "Сравнительный анализ экономических систем", "Экономика и право", "Право и экономика".

По условию проекта «Виртуальной Мастерской» предполагалось опробовать возможности создания эффективного научного коллектива путем почти исключительно виртуального общения между его членами, экономистами и социологами. Она объединила усилия ученых, представляющих Бийск, Екатеринбург, Краснодар, Москву, Н. Новгород, Новосибирск, Ростов-на-Дону, С.-Петербург, Тулу, Улан-Удэ и Ульяновск.

В ходе реализации проекта данная идея показала свои огромные возможности. Главный результат работы членов Виртуальной Мастерской – подготовка коллективной монографии «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный аспект)» с учебно-методическими материалами. Комплексный характер монографии, которая освещает практически все основные аспекты институциональной трансформации экономики России 1990-х гг., а также наличие к каждой главе учебных заданий позволяет рассматривать это издание не только как научный труд, но и как учебное пособие к курсам типа «Переходная экономика России» или «Институциональные изменения в постсоветской экономике».

Коллективная монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» является углублением подхода, предложенного в предшествующей книге «Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический аспект)», изданной МОНФ в 2000 году. Авторский коллектив анализирует институциональные изменения в жизнедеятельности основных экономических субъектов. Поэтому первая часть посвящена анализу домохозяйств, вторая – фирме, третья – государству.

Каждая часть имеет следующую структуру. Вначале дается институциональный анализ поведения каждого экономического субъекта (домохозяйства, фирмы, государство). Далее анализируются исторические корни в российской экономике (path dependency problem) и новое институциональное пространство, в котором оказались экономические субъекты. При этом оно рассматривается в двух аспектах – статическом и динамическом.

Статика заключается в том, что микроэкономические субъекты рассматриваются с двух сторон: "изнутри" и "снаружи". Взгляд "изнутри" показывает, как каждый из экономических субъектов пытается оптимизировать свое поведение в новых условиях, взгляд "снаружи" – как экономические субъекты ведут себя с себе подобными и с выше- или нижестоящими структурами, как складывается квазиоптимум в постсоветской России.

Динамический аспект анализа показывает, как институциональная среда предопределяет поведение экономических субъектов, как они адаптируются к ней и как они в свою очередь формируют её, как происходит институционализация новых прав и правил игры. Поэтому авторы уделяют особое внимание анализу старых и новых функций, появившихся у экономических субъектов в переходный период. Особое внимание при этом уделяется анализу неотрадиционных форм – новых по форме и старых по существу.

Комплексный характер монографии заключается в том, что рассматриваются не только экономические, но и социальные аспекты деятельности экономических субъектов, а также намечаются пути решения возникших проблем.

Следует отметить, что работа в Виртуальной Мастерской по определению предполагает коллективную работу, когда участники постоянно и активно влияли друг на друга. Поэтому монография стала продуктом подлинно коллективного творчества, где трудно указать границы, отделяющие вклад разных участников единого научного процесса. Тем не менее мы попытались выделить главных и основных действующих лиц, ответственных за те или иные разделы монографии.

Авторами коллективной монографии являются следующие участники Виртуальной Мастерской: введение к монографии – д.э.н., профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ **Р.М. Нуреев**, к.э.н. **Ю.В. Латов**; введение и заключение к первой части – д.с.н. **М.А. Шабанова**; гл. 1 – к.э.н. **И.В. Розмаинский**; гл. 2 – к.э.н. **Ю.В. Латов**, аспирант ИС РАН **Н.В. Латова** (параграфы 2.1, 2.4); к.э.н. **Ю.В. Латов**, к.с.н. **Е.С. Балабанова** (параграф 2.2); аспирант ИС РАН **Н.В. Латова** (параграф 2.3); гл. 3 – д.с.н. **М.А. Шабанова**; гл. 4 – к.псих.н. **А.Н. Демин** (параграфы 4.1, 4.3, 4.4); к.с.н. **А.Л. Темницкий** (параграф 4.2); гл. 5 – к.с.н. **Е.С.**

Балабанова; гл. 6 – к.с.н. **И.П. Попова**; введение ко второй части – д.э.н. **Р.М. Нуреев**, к.э.н. **А.В. Алексеев**; гл. 7 д.э.н. **Р.М. Нуреев** (параграф 7.1), аспирант ГУ-ВШЭ **А.Б. Рунов** (параграфы 7.2-7.6); гл. 8 к.э.н. **Ю.В. Латов** (параграфы 8.1, 8.2), к.э.н. **Т.П. Черемисина** (параграфы 8.3); гл. 9 к.с.н. **А.Л. Темницкий** (параграф 9.1); к. технич. н. **Л.Г. Миляева** (параграфы 9.2, 9.3, 9.5); к.с.н. **Л.Е. Петрова** (параграф 9.4); гл. 10 к.э.н. **И.В. Розмаинский** (параграф 10.1); к.э.н. **А.В. Алексеев**, к.э.н. **И.Ф. Герцог** (параграфы 10.2 – 10.3); гл. 11 – к.э.н. **Ю.В. Латов**; введение к третьей части – д.э.н. **Н.А. Кравченко**, д.э.н. **Р.М. Нуреев**, к.э.н. **Ю.В. Латов**; гл. 12 – д.э.н. **М.Ю. Малкина**, к.э.н. **И.В. Розмаинский**; гл. 13 – аспирант ГУ-ВШЭ **А.В. Дементьев**; гл. 14 – к.э.н. **А.В. Ермишина** (параграфы 14.1, 14.2); д.э.н. **М.Ю. Малкина**, **И.В. Розмаинский** (параграф 14.3); д.э.н. **З. Б.-Д. Дондоков**, к.с.н. **И.В. Дондокова** (параграф 14.4); гл. 15 – аспирант ГУ-ВШЭ **С.Г. Шульгин**; гл. 16 – д.э.н. **Н.А. Кравченко** (параграфы 16.1, 16.3); аспирант ГУ-ВШЭ **А.В. Дементьев**, к.э.н. **И.В. Розмаинский** (параграф 16.2); заключение к монографии – д.э.н. **Р.М. Нуреев**.

Редактирование материалов осуществлено редколлегией в составе: д.э.н. **Р.М. Нуреев** (главный редактор), к.э.н. **А.В. Алексеев**, д.э.н. **Н.А. Кравченко**, к.э.н. **Ю.В. Латов**, к.с.н. **И.П. Попова**, д.э.н. **М.А. Шабанова**.

Научно-вспомогательная работа и подготовка текста рукописи печати осуществлена **С.Г. Шульгиным**, которому авторский коллектив выражает большую и искреннюю благодарность.

В заключение авторский коллектив считает своим приятным долгом поблагодарить всех работников Московского Общественного Научного Фонда (президент **А.В. КОРТУНОВ**), без постоянной помощи которого настоящее издание было бы невозможно, и особенно **Екатерину Валериевну Лобзу**.

Мы уверены, что отечественные экономисты стоят «в начале славных дел». Экраны компьютеров освещают «созревание» в России новых, институциональных идей. XXI век покажет, что «земля российская» может рождать не только «собственных Платонов и быстрых разумом Невтонов», но и Вебленов, Коузов, Беккеров, Нортон. Быть может, среди них будешь и ты, наш читатель?..

ЧАСТЬ 1. ДОМОХОЗЯЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В центре данной части – экономические субъекты низшего уровня – домохозяйства и индивиды. Нам предстоит выявить, с какими институциональными изменениями субъекты этого уровня действительно столкнулись за годы реформ; определить, как сказываются происшедшие институциональные изменения на принимаемых разными типами домохозяйств и индивидов *экономических* решениях (о распоряжении своими доходами, сбережениями, трудом, временем). И, кроме того, мы попытаемся оценить обратное воздействие реализуемых моделей экономического поведения на особенности и перспективы институционализации новых прав и правил игры (правовых и неправовых) в экономическом пространстве.

В основе данной части лежит активно развиваемая в последние годы *деятельностная* парадигма анализа социальных (в том числе и институциональных) изменений. Точного названия в современной теории она пока не имеет, однако ее отличительная особенность определилась четко: она состоит в интеграции двух классических парадигм – структуралистской и феноменологической, бессубъектной и субъектной. Деятельностная парадигма переосмысливает само понятие социального института: "...социальные институты – это, конечно, структуры, которые регулируют социальные связи и отношения, но они сами постоянно меняются, они не столь устойчивы, как это представлялось Э. Дюркгейму, да и К. Марксу тоже...".

Что касается субъекта, то в деятельностной парадигме он рассматривается как комплекс определенных ресурсов. "Ресурс субъекта – это совокупность качеств, обеспечивающих не только его способность к выживанию, но и к расширению диапазона саморегуляции своего поведения, включая влияние на других субъектов". Ресурсы субъекта весьма разнообразны: накопленное состояние, текущие доходы, молодость, образование и квалификация, проживание в крупном городе и др. "...деятельностный подход формирует представление о социальном субъекте как таком, который может обладать сильным или слабым ресурсом, и он пытается использовать его, он постоянно стремится укрепить свое положение, социальный статус, расширить свое влияние в обществе, если он обладает богатым ресурсом. И таким образом субъект способен воздействовать на формирование социальных институтов, т.е. тех реальных типов отношений, которые ему в его положении представляются более выгодными".

Таким образом, деятельностная парадигма порывает с главными положениями объективистского подхода к анализу связи между социальными институтами и социальными субъектами, сводящего социальные институты к объективным (самосоздаваемым) структурам, которые не могут быть объяснены действиями отдельных индивидов и вообще не зависят от них, от их воли. (Напротив, поступки индивидов объясняются влиянием общества, социальными институтами, нормами и правилами поведения). В рамках деятельностного подхода социальные институты и социальные структуры больше не объективизируются до такой степени, что уподобляются вещам-скалам, на которые, по образному сравнению П.Л.Бергера, можно налететь, но которые нельзя ни убрать, ни преобразовать по прихоти воображения. "Вещь – это то, обо что можно тщетно биться, то, что находится в определенном месте вопреки нашим желаниям и надеждам, то, что, в конце концов, может свалиться нам на голову и убить. Именно в таком смысле общество является совокупностью "вещей". Правовые институты, пожалуй, лучше, чем любые другие социальные институты, иллюстрируют данное качество общества".

В то же время у деятельностной парадигмы много общего с субъективной, которая ставит во главу угла именно действия и поступки людей, которыми они непрерывно создают и изменяют картину общества. В этой перспективе силы и институты, воздействующие на людей, "являются все-таки только *социальными* силами и институтами, т.е. они созданы людьми, продолжают существовать благодаря людям и отмирают, когда люди перестают ими пользоваться... правила существуют лишь постольку, поскольку люди им следуют. Слишком частое нарушение правил приводит к тому, что они быстро прекращают свое существование". Иными словами, как в той, так и в другой традиции социальные институты понимаются как выражение (проявление) человеческих действий: все институционализированные образования, такие как "государство", "рынок" и др., в конечном счете должны сводиться к объяснимым действиям индивидов. Следовательно, движущие силы общественных изменений больше не выносятся за рамки возможностей индивидов (как это было в объективистской модели), а непосредственно связываются с деятельностью индивидов.

Важное отличие деятельностной парадигмы от собственно субъективной видится в том, что она делает акцент на разных ресурсных возможностях разных субъектов и связывает эти различия не только с личностными особенностями социальных субъектов, но и с социоструктурными факторами или ограничениями, которые в данный момент субъекты преодолеть не всегда в силах.

На наш взгляд, место субъектов микроуровня в институциональных изменениях точнее всего улавливается при изучении *социального механизма* трансформационного процесса в рамках *теории трансформационного процесса* Т.И.Заславской. В российской социологии именно ей удалось разработать целостную теорию в рамках интегративной, деятельностной парадигмы. Не случайно многие авторы раздела обращаются к методологической схеме Т.И.Заславской при осмыслении самых разных аспектов

экономического поведения индивидов (домохозяйств) в условиях крупных институциональных изменений. Прежде чем перейти к собственно институциональному анализу экономических субъектов микроуровня, обозначим те исходные *теоретико-методологические принципы* интерпретации и анализа социально-экономических изменений, которые присутствуют в данной теории и деятельностной парадигме в целом и на которых базируется институциональный анализ субъектов низшего уровня в данном случае. Основные из них следующие:

1. Органическая *увязка макро- и микроуровней* социальной реальности, что очень важно при изучении *социальных механизмов* изменения институтов и места институциональных изменений в целостном трансформационном процессе.

2. Обоснование *автономности и взаимосвязи* макро- и микроуровней социальной реальности, выделение механизмов и потенциала независимости одного уровня от другого, и в то же время вовлечение в поле зрения взаимосвязи между ними.

3. Рассмотрение *двух способов существования разных уровней социальной реальности* – в потенциальной возможности и в действительности, – что очень важно для осмысления спектра в принципе возможных траекторий и перспектив институциональных изменений.

4. Акцент на том, что ресурсы (как потенциальные, так и реализуемые) у разных субъектов разные, неодинаковы и их вклад (возможный и реальный) в институциональные изменения.

5. Подчеркивание того, что социальные (в том числе и институциональные) изменения носят *вероятностный характер*. Поле возможностей в каждый данный момент времени, разумеется, ограничено. Но вместе с тем оно никогда не лишает субъектов разного уровня (в том числе и самого низшего) возможностей выбора. В связи с этим выявление реальных институциональных изменений, оценка возможных и вероятных перспектив в этой области должна базироваться на прочном эмпирическом базисе.

6. Наконец, *институциональный анализ* поведения экономических субъектов в условиях кардинальных изменений будет более продуктивным, если принимать во внимание не только собственно экономическую сферу, но и более широкую институциональную среду, вовлеченную в процесс трансформации.

* * *

Общая логика первой части такова. В *первой* главе (*И.В. Розмаинский*) дается *общая характеристика институционального подхода к анализу экономического поведения домохозяйств и индивидов*. Поскольку институциональный анализ зарождался в значительной мере как реакция на недостатки неоклассической теории, то основные аспекты институционального подхода излагаются в сравнении с неоклассическим. Преимущества институционального анализа домохозяйств над неоклассическим особенно ярко проявляются применительно именно к переходной экономике. Институциональная среда предстает как важный фактор и ограничитель экономических действий домохозяйств и индивидов. В то же время показывается, что именно институциональный анализ позволяет проследить обратную связь – как меняется институциональная среда под влиянием действий разных типов домохозяйств и индивидов. "Нормальное" рыночно ориентированное поведение предстает как поведение, направленное на взаимовыгодные, разрешенные законом, равноправные обменные отношения, а поведение, ориентированное на натуральную ("домашнюю"), "иерархичную" и теневую экономики, – как отклоняющееся от рыночного. На примере анализа поведения экономических субъектов микроуровня на трех основных рынках – труда, потребительских благ и финансов, – выделяются (пока на теоретическом уровне) те модели поведения и соответствующие им нормы и правила, которые отдают российскую экономику от подлинно рыночной системы или же, напротив, приближают к ней.

Поскольку перспективы институционализации новых прав и адекватных им правил игры зависят как от внутренних (лежащих на стороне микросубъектов), так и от внешних (лежащих на стороне среды) факторов, то, чтобы полнее представить имеющийся здесь потенциал, в последующих главах акцент делается на *неформальной* сфере современного институционального пространства, которая определяется, с одной стороны, социокультурными особенностями массовых микросубъектов, спецификой их экономической ментальности, а с другой – особенностями условий их жизнедеятельности. В центре *второй* главы (*Е.С. Балабанова, Ю.В. Латов, Н.В. Латова*) – исторические и современные *особенности российской экономической ментальности*. Важность рассмотрения этого вопроса определяется тем, что делать вывод о необратимости институциональных изменений в экономике можно только тогда, когда новые правила игры интернализированы массовыми социальными субъектами, т.е. переместились на уровень глубинных базовых представлений, символов и ценностей, которыми люди руководствуются в своем повседневном хозяйственном поведении. Между тем тот или иной тип ментальности имеет глубокие исторические корни и формируется в результате откладывания в памяти народа многовекового (а не только недавнего "административно-командного") опыта хозяйственной деятельности, ее организационных и материально-технологических особенностей. Предмет данной главы – исторические аспекты формирования российской экономической ментальности, что позволяет

увидеть комплекс достаточно сложных проблем с точки зрения институционального потенциала современного трансформационного процесса в России.

В *третьей* главе (М.А. Шабанова) раскрываются **основные особенности современного институционального пространства, с которыми сталкиваются субъекты микроуровня** – формальные и неформальные, правовые и неправовые, привнесенные реформами и унаследованные из прежней, административно-командной системы. Эти особенности свидетельствуют о том, что свой вклад в институциональные перемены вносят экономические субъекты самых разных уровней. Стремясь реализовать свои цели и интересы, они используют доступные их социальной позиции ресурсы и вносят свою лепту в формирование новых или сохранение старых прав и правил игры. Иными словами, в реальных институциональных сдвигах велика роль не только провозглашенных властями правовых норм, но и другого элемента социальных институтов, а именно: неформальных норм и правил, отражающих социокультурные особенности и специфику условий жизнедеятельности самых разных социальных субъектов. В результате отклонение декларируемых целей от результатов институциональных преобразований зависит не только (и даже не столько) от реформаторской деятельности правящей элиты, сколько от трансформационной активности субъектов – представителей массовых общественных групп. Роль субъектов микроуровня в институциональных преобразованиях демонстрируется на основе теории трансформационного процесса Т.И.Заславской.

Основное содержание этой главы – это выделение доминирующих адаптационных стратегий, ибо именно через адаптационное и реактивно-протестное поведение массовые микросубъекты, как правило, участвуют в институциональных переменах. Успешность адаптации к новым условиям, с одной стороны, свидетельствует об успешности освоения экономическими субъектами низшего уровня нового институционального пространства, а с другой – является залогом устойчивости и дальнейшего углубления институционализации новых прав и правил игры. Для определения социального потенциала институциональных реформ, который сегодня имеется в российском обществе, выявляются различия в адаптационных стратегиях разных типов адаптантов ("прогрессивных", "регрессивных" и "НЕадаптантов"), внешние и внутренние факторы (и ограничения) при принятии ими экономических решений, а также институциональные условия и перспективы расширения числа прогрессивных адаптантов. Какие способы адаптации к новым условиям экономические субъекты микроуровня сегодня находят наиболее эффективными? Какие из этих способов в настоящее время получили наибольшее распространение и устойчиво воспроизводятся? Насколько востребованными в этих способах экономического поведения оказываются новые права и правила игры? Какие правила игры, в принципе, сегодня наиболее распространены при реализации как инновационных, так и традиционных адаптационных стратегий? Каким правилам-нормам экономические субъекты микроуровня следуют добровольно, а каким – вынужденно? И каково обратное воздействие реализуемых моделей экономического поведения на характер и перспективы институционализации новых прав и неправовых норм в экономическом пространстве? – вот основные вопросы, рассматриваемые в данной главе.

В последующих двух главах исследуется вопрос о том, как особенности экономической ментальности россиян, вкупе с современными изменениями в институционально-правовом пространстве и условиях жизнедеятельности массовых микросубъектов, сказываются на доминирующих способах и нормах их экономического поведения. В центре внимания – основные рынки, где участвуют субъекты микроуровня, а именно: рынки труда, потребительских благ и финансов. Доминирующие стратегии экономического поведения субъектов на этих рынках сказываются на качественных параметрах последних и, в конечном счете, в существенной мере определяют характер, механизмы, издержки, успешность и перспективы институциональных реформ в сфере экономики.

Предмет *четвертой* главы (А.Н.Дёмин - §§ 1,3,4; А.Л.Темницкий – §2) - **особенности массового поведения на рынке труда**. В ходе реформ существенно изменилось институционально-правовое пространство в сфере труда. Появились новые права, но вместе с ними появились и новые ограничения. Трансформируется трудовая мораль и идеология. Труд из обязанности превратился в право, легализован статус безработного; появилось право на частную собственность и предпринимательскую деятельность; получил легитимность частный, индивидуальный интерес, а общественное благо потеряло свою всепоглощающую значимость; возродилась категория индивидуального богатства и др. Важная специфика современного рынка труда – доминирование неформальных правил над формальными. Поэтому именно неформальным правилам авторы уделяют особое внимание, опираясь на важное методологическое допущение о двойственности процессов порождения институтов. Двойственность означает, что есть надындивидуальные нормы и правила, которые являются либо объектом, либо результатом преобразований, и есть повседневные реакции конкретных индивидов и домохозяйств на происходящее, которые по тем или иным причинам складываются в устойчивые модели поведения и которые являются своего рода преднормами. Эти преднормы либо помогают упрочению провозглашенных "сверху" правил игры, либо способствуют сохранению "старых" правил, либо дают начало новым нормам. Принимая во внимание все эти обстоятельства, авторы сосредоточиваются на выявлении доминирующих моделей поведения индивидов и домохозяйств, учитывая, что на отечественном рынке труда: а)

сосуществуют старый (бывшие государственные предприятия) и новый частный секторы занятости; б) утвердилось новое социальное явление - открытая безработица.

В *пятой* главе (*Е.С.Балабанова*) рассматриваются два других вида массового трансформационного поведения, через которые субъекты микроуровня вносят свой вклад в институциональные перемены, а именно: ***потребительское и сберегательное поведение***. В полном соответствии с деятельностной парадигмой анализа институциональных изменений, домохозяйства рассматриваются как комплекс определенных ресурсов, которые они пытаются использовать, исходя из внутренних особенностей и внешних (в том числе и институциональных) возможностей и ограничений. В центре внимания - институциональные изменения в управлении ресурсами в сферах их *добывания, расходования (потребления) и сохранения (накопления)*. Доминирующие стратегии поведения домохозяйств в этих сферах оцениваются с точки зрения их влияния на качественные параметры и перспективы развития рынка потребительских благ и рынка финансов.

И наконец, *шестая*, заключительная глава (*И. Попова*) посвящена ***среднему классу***, который рассматривается и как главный *агент* формирования новых отношений, норм, институтов, и как основной ожидаемый *результат* институциональных реформ. В связи с этим институциональный аспект исследования проблематики среднего класса предполагает два уровня анализа: 1) противоречия и специфика формирования институтов и 2) стратегии поведения социально-профессиональных групп, составляющих ресурсы среднего класса. Акцентируется проблема *двойственности* среднего класса (или средних слоев) в современной России. С одной стороны, он видится агентом претворения в жизнь новых прав и правил игры, а с другой – основой "инертной средней массы", оставшейся в наследство от старых советских средних слоев. Выделение социального конструкта "*потенциальный средний класс*" облегчает выявление общих характеристик и тенденции социальных ресурсов среднего класса. Вопрос о перспективах среднего класса в России связывается с формированием такой институциональной среды, которая способствовала бы реализации потенциала "старых" средних слоев и расширяла бы ресурсы "новых" средних слоев.

1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1 Домохозяйство в рыночной экономике: взгляд неоклассиков

Прежде чем изложить основные элементы институционального подхода к изучению домохозяйств, логично сперва описать господствующую теорию - неоклассическую, поскольку институциональный анализ зарождался в значительной мере как реакция на ее недостатки.

Если попытаться выразить сущность неоклассического подхода к исследованию домохозяйств одной фразой, то можно остановиться на таком варианте: "Неоклассическая теория является в своей основе теорией индивидуального выбора, или теорией принятия индивидуальных решений в условиях полной определенности и рациональности". Более детально нео-классический анализ поведения домохозяйств характеризуется следующими свойствами.

1. **Домохозяйство и индивид рассматриваются как тождественные понятия.** Не исследуются отношения внутри домохозяйства, цели его образования и т.д. Иными словами, в неоклассической теории домохозяйство, как и фирма, является "черным ящиком".
2. **Домохозяйство трактуется как хозяйствующий субъект, действующий полностью рационально.** Полная рациональность означает стремление к цели (сформированной субъектом независимо от остальных субъектов или общества в целом) с учетом всех ограничений и возможностей, выгод и издержек, и воплощается в оптимизирующем поведении.
3. **Домохозяйство функционирует при отсутствии неопределенности.** Это означает, что ожидаемые результаты его деятельности либо достоверно известны, либо точно не известны, но могут быть описаны при помощи вероятностных распределений. Таким образом, домохозяйство не сталкивается с ситуацией, при которой нельзя сформировать вероятностные распределения возможных будущих исходов (поскольку не известны ни вероятности наступления каждого из отдельных исходов, ни общее количество этих исходов).
4. **Предполагается совершенство счетных и когнитивных способностей домохозяйства.** В неоклассической теории допускается, что домохозяйство в состоянии обработать абсолютно любое множество информации.
5. **Домохозяйство не нарушает формальные правила игры и моральные нормы,** тем самым не ущемляя права остальных хозяйствующих субъектов, но в то же время не стремится как-либо удовлетворять интересы других домохозяйств или общества в целом (такую поведенческую установку называют "простым следованием личным интересам").
6. **Предполагается наличие жесткого разграничения между предпочтениями и ограничениями, целями и средствами.** Неоклассическая теория отрицает возможность влияния ограничений на предпочтения, т.е. интеграцию первых в целевую функцию домохозяйства; это означает, что отвергается феномен, названный К.Булдингом синдромом "зеленого винограда".

Представленные свойства позволяют описывать домохозяйство как строго упорядоченный и согласованный набор предпочтений, а его поведение - как оптимизирующие действия по максимизации целевой функции (полезности). Все это дает возможность анализировать домохозяйство и его деятельность при помощи строгих формализованных моделей. Иными словами, неоклассический анализ поведения домохозяйства (и прочих экономических субъектов) характеризуется **инструментализмом**, т.е. возможностью применения создаваемых в его рамках моделей для количественных измерений и прогнозов.

Однако неоклассический подход к исследованию экономических субъектов (и в т.ч. домохозяйств) характеризуется отсутствием такого свойства, как реалистичность. Модели представленного типа не описывают действительность такой, какая она есть. В этом и заключается главная "претензия" неоклассической теории со стороны представителей институционального подхода, основные особенности которого мы рассмотрим в следующем подразделе.

2 Домохозяйство в рыночной экономике: взгляд институционалистов

Изложение институционального анализа домохозяйств будет особенно доходчивым, если мы дадим его в сопоставлении с неоклассической теорией, поскольку, как уже отмечалось, он зарождался как антипод неоклассике.

Сущность институционального подхода заключается в акцентировании внимания на нормах, правилах и стереотипах мышления, управляющих поведением людей в реальном мире. Более детально институциональный подход можно описать как характеризующийся следующими свойствами.

- 1. Большое внимание в институциональной теории уделяется внутренней структуре домохозяйства, мотивам его образования, целям деятельности.** Домохозяйства и индивиды не тождественны друг другу (подробнее см. гл. 3). Аналогичным образом, нельзя редуцировать домохозяйство к семье. Домохозяйство - это "...группа людей, объединенных общей задачей воспроизводства человеческого капитала, местом проживания, бюджетом и семейно-родственными связями. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения - права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов - главе семьи" (такой акцент на родственниках, а следовательно, в значительной мере обусловленных этическими соображениями, связях и властных отношениях делает институциональный подход совершенно чуждым неоклассике). При этом цели деятельности домохозяйства различаются в разных типах экономических систем, т.е. при различных типах доминирующих формальных и неформальных правил игры. Таким образом, в рамках институционального анализа домохозяйство перестает быть "черным ящиком".
- 2. Домохозяйство трактуется как хозяйствующий субъект, "вписанный" в соответствующую социальную структуру.** Конкретные цели отдельно взятого домохозяйства подвергаются воздействию со стороны всей социальной и правовой среды (см. также предыдущий пункт), и в частности, зависят от взаимодействий с другими домохозяйствами и их группами. Кроме того, не только цели, но и средства их достижения могут определяться извне по отношению к домохозяйству. Таким образом, многие действия домохозяйства осуществляются при отсутствии его независимости, что фундаментально не соответствует рациональному поведению, предполагающему абсолютную свободу выбора.
- 3. Институциональный анализ признает неопределенность важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство, осуществляющее свою хозяйственную деятельность.** При принятии многих важных хозяйственных решений, и в первую очередь, касающихся структуры портфеля (портфельных решений), домохозяйства сталкиваются с ситуацией, при которой невозможно даже с помощью вероятностных распределений оценить будущие результаты осуществляемого сегодня выбора.
- 4. Счетные и когнитивные способности домохозяйства несовершенны.** Домохозяйство не является "счетной машиной", как это постулируется неоклассической теорией. Возможности членов домохозяйства в сборе и обработке информации ограничены.
- 5. Предпочтения и ограничения не отделены друг от друга "водонепроницаемым барьером".** Целевые установки домохозяйств в определенной мере зависят от доступности средств к их достижению, во многом задаваемой институциональным пространством.

Перечисленные свойства не позволяют строить логически безупречные оптимизационные модели. Но зато они отражают действительные характеристики поведения домохозяйств и, таким образом, дают возможность создавать реалистичные теории, чего нельзя сказать о неоклассическом подходе. В частности, это означает, что **в рамках институционального подхода отвергается идея, согласно которой домохозяйство - это всегда "оптимизирующий рационализатор"**. Домохозяйство очень часто не может быть оптимизатором, поскольку в реальном мире рыночного хозяйства постоянно сталкивается с ситуациями, в которых нет возможностей для оптимизации. К таким ситуациям, согласно классификации, предложенной эволюционным институционалистом Дж.Ходжсоном, относятся следующие:

- 1. Масштабность информации.** Это ситуация, при которой объем информации столь велик, что домохозяйство не в состоянии обработать его: несмотря на доступность информации, ее усвоение "... требует значительных затрат времени и других ресурсов". Типичным примером является выбор потребительских благ в супермаркете, где, например, домохозяйству приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы или иных видов продовольствия. Соответственно, домохозяйство не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь существующий массив данных.
- 2. Сложность информации.** Ситуация, при которой объем информации не велик, но у домохозяйств нет соответствующей "квалификации" для того, чтобы его обработать. Иными словами, "... существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой". Примерами могут служить закупки некоторых товаров длительного пользования со сложными техническими характеристиками (типа автомобилей или компьютеров). Опять-таки в подобной ситуации домохозяйство не может действовать как "оптимизирующий рационализатор".
- 3. Неопределенность.** Эта ситуация уже была в некоторой мере описана выше; она связана с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, т.е. "... когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной". В результате снова теряется основа для оптимизационного принятия решений.

В хозяйственной практике реального мира домохозяйство почти постоянно имеет дело с какой-либо из этих ситуаций. Действуя на рынке труда, домохозяйство (а точнее, его взрослые члены) не в состоянии

получить все существующие данные о доступных вакансиях и спрогнозировать будущую динамику конъюнктуры в этой сфере. Оказываясь на рынке потребительских благ, домохозяйство не может обработать всю имеющуюся информацию. На рынке ценных бумаг, выбирая среди различных финансовых активов, домохозяйство не может спрогнозировать будущую доходность каждого из них. Все это означает, что поведение домохозяйств, с точки зрения институциональной теории, в большинстве случаев хозяйственной практики не является оптимизирующим.

Невозможность действовать в качестве рациональных оптимизаторов становится причиной того, что домохозяйства ведут себя в соответствии с другими принципами поведения, среди которых в рамках институционального анализа выделяются, в частности, следующие.

а) **Ориентация на среднее мнение.** Этот принцип поведения играет большую роль в ситуации неопределенности; отдельно взятое домохозяйство, не зная будущих результатов осуществляемых сегодня действий, ведет себя так, как остальные домохозяйства, т.е. как бы ориентируется на "мнение толпы", которая, возможно, обладает более хорошим знанием.

б) **"Жизнерадостность".** Следование принципу "жизнерадостности" /animal spirit/ означает, что домохозяйство поступает так или иначе на основе "спонтанного оптимизма" (или "пессимизма"), "природного желания действовать" (или "не действовать"). Такое поведение вообще не связано с какими-либо рациональными расчетами и также играет большую роль в ситуациях, не позволяющих оптимизировать, особенно в ситуации неопределенности.

в) **Привычки.** Они представляют собой правила поведения, которым следуют домохозяйства в своей деятельности; при этом важно то, что следование таким правилам является формой рациональности, поскольку такое следование может быть эффективным с точки зрения экономии на издержках поиска и обработки информации. "Сущность привычки состоит в приобретении склонности к некоторым видам и способам реакции...". Таким образом, усвоение привычки предполагает некоторую активность того, кто ее усваивает.

г) **Ориентация на удовлетворение, связанная с ограниченной рациональностью.** Согласно данному принципу, домохозяйство ведет себя рационально, но при этом, вследствие значительных **издержек принятия решений**, не учитывает все имеющиеся ограничения и возможности; оно рассматривает возможные варианты выбора до тех пор, пока не будет выбран некий "удовлетворительный" вариант. Таким образом, здесь стремление к "удовлетворению" противопоставляется "оптимизации". Можно также отметить, что "ориентация на удовлетворение" представляет собой нечто среднее по степени рациональности между следованием привычкам и оптимизирующим поведением.

д) **Рутины.** Очень многие действия домохозяйств обусловлены следованием неким укоренившимся шаблонным правилам поведения - рутинам. При этом отличие такого способа деятельности от всех предыдущих (в частности, от привычек) состоит в том, что он является бессознательным (или внесознательным). Следовательно, если экономическое действие (покупка, продажа и т.д.) предпринимается на основе рутинного поведения, то это означает, что оно осуществлено вообще при отсутствии принятия решения.

С точки зрения институциональной теории, особенно важны для понимания как деятельности домохозяйств, так и их внутренней структуры привычки и рутины. В институциональной теории подчеркивается, что "человеку свойственна потребность в создании вокруг себя предсказуемой среды... Именно в рамках защищенного рутинной пространства впервые возникает норма доверия". Иными словами, привычки и рутины удовлетворяют фундаментальную потребность человека "...в формировании сферы, где он мог бы оставаться самим собой". Таким образом, создание и функционирование домохозяйства предполагает множество привычек и рутин, играющих описанную роль.

Другая важнейшая функция привычек и рутин состоит в том, что они "... нужны для экономии когнитивных способностей как ограниченного ресурса [и, соответственно, поиска информации - И.Р.], позволяя человеку сконцентрироваться лишь на наиболее важных аспектах его повседневной деятельности".

При этом анализ роли привычек и рутин "... в функционировании домашнего хозяйства помогает предположить обусловленность его структуры особенностями институциональной среды, в которой оно действует".

В рамках институционального анализа домохозяйств придается также важное значение степени преследования домохозяйством своих личных интересов. Как уже отмечалось, неоклассическая теория исходит из "**простого следования личным интересам**": предполагается, что данный хозяйствующий субъект стремится к личной выгоде, не ущемляя прав других субъектов, но при этом и не ориентируясь на их интересы. Институционалисты же более широко трактуют этот аспект - аспект "степени эгоизма".

С одной стороны, поведение домохозяйства может характеризоваться "**оппортунизмом**", представляющим собой "преследование личного интереса с использованием коварства", т.е. с нарушением формальных и неформальных правил игры. Распространенность оппортунистического поведения в целом повышает издержки заключения и реализации контрактных обязательств (а в более широком плане -

транзакционные издержки) и, соответственно, резко понижает уровень экономической эффективности и сужает производственные возможности.

С другой стороны, поведение домохозяйств может характеризоваться "**послушанием**", при котором преследование ими личных интересов подавляется стремлением соответствовать интересам других субъектов, групп этих субъектов или общества в целом. Такое подавление может быть вызвано боязнью несоответствия поведенческим нормам данной социальной группы или общества – одним из наиболее известных примеров является "демонстративное потребление", описанное Т. Вебленом, - или же соображениями альтруистического плана.

С "послушанием" тесно связана роль **обычаев**. Под этим термином в институциональной теории понимают "вид социального принуждения, которое осуществляет по отношению к индивидам коллективное мнение тех, кто чувствует и поступает одинаково". Обычаи фундаментальным образом отличаются от привычек. Если привычки носят личный характер, то обычаи представляют собой социальный феномен, являясь элементом давления общества (или социальной группы) на отдельные домохозяйства.

3 Возможности институционального анализа домохозяйств в переходной экономике

С институциональной точки зрения, термин "переходная экономика" означает систему, в которой происходят кардинальные перемены в институциональном пространстве, т.е. в формальных и неформальных правилах игры. При этом "переходность" заключается в том, что наблюдается сосуществование правил игры, характерных для разных экономических систем – плановой, рыночной и т.д. "Социологическим" аналогом "переходной экономики" является "меняющееся (трансформирующееся) общество".

На наш взгляд, преимущества институционального анализа домохозяйств над неоклассическим анализом особенно ярко проявляются именно применительно к переходной экономике. Дело в том, что, как было отмечено выше, основной особенностью институционального подхода является учет влияния на поведение домохозяйств социальных норм и ценностей, а также стереотипов мышления. В переходной экономике эти факторы резко меняются, а значит, меняется и поведение домохозяйств. Отсюда следует, что неоклассический подход, не учитывающий указанные факторы, не способен объяснить действия домохозяйств в такой экономике.

Более конкретно институциональный анализ поведения домохозяйств "в меняющемся обществе" позволяет – при помощи как абстрактно-теоретических, так и эмпирических (в том числе и социологических) методов исследования - объяснить следующие тенденции в их поведении.

А) Изменения степени рациональности поведения. Изменения элементов институционального пространства влияют на масштабность и сложность информации, а также неопределенность будущего (вообще говоря, априори можно ожидать, что резкие институциональные перемены – выражающие суть переходной экономической системы – будут повышать степень масштабности и сложности информации, а также неопределенности будущего). Эти изменения, как следует из вышеизложенного материала, будут влиять на степень рациональности поведения домохозяйств. Институциональный анализ позволяет определить, "в какую сторону" будет меняться их поведение, т. е. будет ли оно становиться более рутинным, привычным, "жизнерадостным", характеризоваться ориентацией на среднее мнение или на удовлетворительный результат.

Б) Изменения степени преследования личных интересов. Изменения правил, норм и ценностей, безусловно, влияют также на то, каким образом домохозяйства пытаются соблюсти в своем поведении собственные интересы. Например, эрозия моральных норм и/или слабые санкции за нарушение правовых норм порождают стремление к оппортунистическому поведению; интериоризация принципов коллективистской этики может привести к обратным последствиям – поведению, ориентированному на подчинение социальным ценностям в ущерб личному интересу. Институциональный анализ позволяет выявить направленность изменений в этом "срезе".

В) Изменения степени ориентированности деятельности на рыночные отношения. Данный аспект является, пожалуй, наиболее важным. Огромное преимущество институционального подхода заключается в том, что он содержит возможности выявления степени "рыночности" или "антирыночности" поведения.

Поясним это подробнее. Поведение лица, полностью ориентированного на рыночные отношения, характеризуется следующими свойствами.

- 1) Удовлетворение собственных потребностей через взаимовыгодный обмен благами (т. е. "рыночным способом"), а не путем самообеспечения, неформальных взаимоотношений с другими субъектами (родственниками и т.д.).
- 2) Подчинение правовым нормам, регулирующим рыночные отношения, и, соответственно, отсутствие попыток обойти эти нормы (такие попытки могут принимать разные формы: от обмана контрагента по сделке до кражи).
- 3) Равноправие (не только юридическое, но и социально-психологическое) в отношениях с другими хозяйствующими субъектами, т.е. отсутствие иерархичности в таких отношениях.

Таким образом, рыночноориентированное поведение означает поведение, направленное на взаимовыгодные, разрешенные законом, равноправные обменные отношения. Именно такое поведение является нормой в рыночной экономике и мыслится в качестве само собой разумеющегося сторонниками неоклассической теории.

Здесь следует также отметить, что отклонения от рыночноориентированного поведения могут принимать три основные формы, неявно описанные чуть выше. Их можно определить следующим образом.

- 1) **Поведение, ориентированное на "домашнюю экономику"**. Это означает, что домохозяйство стремится к полной обособленности от других хозяйствующих субъектов (за исключением родственников, соседей, друзей и проч.). Продукты питания, одежда и другие жизненно важные блага либо производятся самим домашним хозяйством, либо обеспечиваются через отношения взаимопомощи с другими домохозяйствами.
- 2) **Поведение, ориентированное на "иерархичную экономику"**. Такое поведение предполагает неравноправные отношения данного домохозяйства с другими субъектами. Подобные отношения - общее место в иерархичной социальной системе, например, в кастовом или сословном обществе. Здесь важно то, что неравноправность может являться не столько следствием соответствующих формальных правил игры (правовых норм), сколько продуктом социально-психологических установок.
- 3) **Поведение, ориентированное на "теневую экономику"**. К этому типу следует отнести любые действия, так или иначе связанные с нарушением формальных правил игры: от простого сокрытия доходов от налогообложения до деятельности, нарушающей статьи Уголовного кодекса.

Перечисленные формы отклонения от рыночноориентированного поведения являются поведенческими нормами соответственно в "натуральной экономике", плановой экономике и криминальной экономике. В зависимости от того, какая из этих четырех "ориентаций" доминирует, складываются предпосылки для становления в обществе соответствующей экономической системы. Это означает, что неформальные правила игры – не исключительно экзогенные факторы по отношению к поведению домохозяйств. Домохозяйства сами своими действиями формируют и/или меняют социальные нормы, господствующие в обществе.

С этой точки зрения институциональный анализ поведения домохозяйств чрезвычайно важен, поскольку он не только учитывает влияние институционального пространства как ограничителя действий домохозяйств, но и показывает, каким образом это пространство меняется под влиянием их действий. Институциональный подход дает возможность выявить ряд факторов – действующих на микроуровне – закрепления тех социальных норм и правил, которые отдаляют нашу экономику от подлинно рыночной системы или же приближают ее к ней.

Так, институциональный анализ дает возможность проанализировать такое явление, как "**неправовая свобода**". Этот феномен состоит в том, что люди "свободно" пытаются реализовать свои права, ущемляя права других и нарушая формальные правила игры. **Институционализация "неправовой свободы" приводит к тому, что нарушения законов становятся социальной нормой, а законопослушное поведение – отклонением от этой нормы.** Ясно, что такая практика приближает нашу экономическую систему не к цивилизованной рыночной экономике, а к псевдорыночному хозяйству криминального типа. Движение к рыночной экономике возможно лишь в том случае, когда большинство хозяйствующих субъектов – в том числе (а может, и в первую очередь) и домохозяйств – будет следовать правилам игры, присущим такой экономике, и не будет в массовом порядке нарушать юридические нормы.

Отсюда в рамках институционального подхода вытекает, в частности, **особая значимость роли "среднего класса" для становления рыночной экономики в России**. Этот социологический термин совершенно не находит применения в неоклассической теории, во многом, возможно, потому, что существует масса определений данного термина (как правило, эти определения, как и сам термин, носят социологический характер). **С институциональной точки зрения, средний класс можно определить как тот слой людей, который исполняет формальные правила игры** (в отличие, скажем, от "высших классов", которые эти правила разрабатывают и закрепляют законодательно, и "маргинальных классов", которые эти правила нарушают). Таким образом, становление среднего класса означает постепенную интериоризацию формальных институтов, без которой невозможно не только нормальное функционирование, но и само существование цивилизованной рыночной экономики. Отсутствие среднего класса в переходной экономической системе – в "меняющемся обществе" – означает отсутствие домохозяйств, которые своими действиями способствовали бы "претворению в жизнь" указанных правил. Российское же общество в начале проведения рыночных реформ разделилось на кучку "высших слоев" - членов правительства, влиятельных "заинтересованных групп", занимавшихся непрерывным производством новых формальных правил и нахождением "прорех" в старых – и подавляющее большинство "новых бедных", многие из которых постепенно пришли к нарушению законов как социальной норме поведения.

Действуя как хозяйствующий субъект, домохозяйство функционирует на рынках труда, потребительских благ и финансов (финансовых рынках). При этом его поведение на этих рынках в переходной экономике может отличаться рядом специфических особенностей, которые принимаются во внимание именно в институциональном анализе.

Поведение домохозяйств на рынке труда. При анализе поведения домохозяйств на рынке труда в переходной экономике институциональный подход позволяет выявить следующие аспекты.

А) **Динамика степени ориентации на законные/незаконные способы обогащения.** В зависимости от динамики институционального пространства домохозяйства в целях обогащения могут направлять свои усилия не в легальную, а в теневую сферу экономики, что, естественно, отдалает становление цивилизованного рыночного хозяйства.

Б) **Динамика степени ориентации на наемный труд / "самозанятость".** В принципе, движение к рыночной экономике предполагает, что домохозяйства начинают сокращать свои усилия в сфере "домашней занятости" (типа работы на приусадебных участках) в пользу деятельности на официально зарегистрированных фирмах. Если же роль "самозанятости" усиливается, то это указывает на натурализацию экономической деятельности и закрепление в поведении домохозяйств нерыночных норм. Значит, "светлое будущее" цивилизованной рыночной системы становится более далеким.

В) **Динамика степени ориентации на патерналистские / партнерские отношения домохозяйства с работодателем.** Для планового хозяйства характерен патернализм в отношениях между работодателем и наемным работником, т.е. готовность последнего к почти полному послушанию и подчинению требованиям первого в обмен на минимальные социально-экономические гарантии. Для рыночного хозяйства (по крайней мере, "стандартного" западного типа) характерны партнерские отношения между указанными типами хозяйствующих субъектов; такие отношения означают социально-психологическую независимость наемного работника и равноправность его взаимодействий с работодателем. Опять-таки, если в ходе "рыночноориентированных реформ" патерналистский тип взаимоотношений продолжает воспроизводиться, даже на новых частных фирмах, то данное обстоятельство указывает на то, что эти реформы если и приводят к "рынку", то отнюдь не западного образца.

Поведение домохозяйств на рынке потребительских благ. При анализе поведения домохозяйств на рынке потребительских благ в переходной экономике в рамках институционального анализа главный акцент делается на следующих аспектах.

А) **Динамика степени ориентации на рыночные/нерыночные способы обеспечения потребителями благами.** Если домохозяйства в ходе реформ склоняются все больше к производству этих благ "у себя" (см. также пункт Б при описании анализа рынка труда) или же ориентируются на обеспечение жизненно необходимыми продуктами за счет родственных или дружеских связей, это указывает на отдаление от "идеалов" рыночной экономики. Подлинный "переход к рынку" предполагает падение значимости таких способов обеспечения потребителями благами.

Б) **Динамика степени рациональности выбора потребителей и степени следования ими своим интересам.** В нерыночных хозяйствах выбор потребителя чаще, чем в рыночных системах, опирается либо на рутины, либо на эмоции, либо на этические нормы и социальное давление. Если выбор потребителя в процессе "перехода" все больше определяется рекламой, соображениями демонстративного потребления или бессознательными действиями, связанными со скорейшим удовлетворением физиологических потребностей, то это означает, что такой "переход" не способствует достижению подлинного суверенитета потребителя, при котором на рынке благ закрепляются только товары с оптимальными характеристиками "цена – качество".

Институциональный анализ поведения домохозяйств на финансовых рынках: динамический парадокс портфельного выбора домохозяйств. Поведение домохозяйств на финансовых рынках особенно важно, поскольку именно на этих рынках формируются источники финансирования вложений в расширение основного капитала и технический прогресс, а следовательно, финансирования экономического роста. Мы проанализируем данную сферу несколько детальнее, поскольку неблагоприятная ситуация с нею в нашей стране, с одной стороны, в очень значительной степени связана с особенностями поведения домохозяйств, а с другой стороны, создала большой комплекс препятствий выходу российской экономики на рельсы быстрого и устойчивого экономического роста.

Вообще говоря, функционирование финансовых рынков может отвечать критериям неоклассической теории в том случае, если домохозяйства:

- а) осуществляют выбор не на основе эмоций и ориентации на мнение других субъектов финансового рынка, а пытаются самостоятельно просчитывать выгоды и издержки своих финансовых инвестиций;
- б) не придают чрезмерного значения рекламе, осуществляемой рядом эмитентов ценных бумаг;
- в) доверяют активам, обращающимся на финансовом рынке, и соответственно, формируют свои портфели финансовых активов не только за счет наличности в национальной и иностранной валюте (и ценных бумаг правительства).

Именно при соблюдении этих условий оптимизирующего поведения на финансовом рынке начинают доминировать ценные бумаги наиболее прибыльных эмитентов. В противном случае финансовый рынок заполняется активами потенциальных банкротов, а то и просто откровенно жульнических "компаний".

С точки зрения институционального подхода, этот самый "противный случай" отнюдь не является редкостью. Дело в том, что финансовые рынки представляют собой сферу хозяйственной деятельности, отличающуюся высокой степенью неопределенности будущего (а также, хотя и в несколько меньшей степени, сложностью информации). Ожидаемую доходность по многим активам, обращающимся на нем, нельзя предсказать даже при помощи вероятностных распределений. Но в промышленно развитых странах рядовые участники финансовых рынков защищены от вышеназванных наиболее негативных аспектов его функционирования довольно жестким государственным регулированием. Иными словами, деятельность на финансовых рынках в таких странах осуществляется в рамках весьма детализированных формальных правил игры, разработанных и внедренных государственными структурами. Тем не менее даже в таких условиях участники рынков ценных бумаг оказываются не застрахованными от биржевых кризисов и зачастую не имеют твердых ориентиров для принятия оптимизирующих решений. Субститутотом знания в условиях фундаментальной неопределенности на рынках финансовых активов оказывается "конвенциональное формирование ожиданий", связанное с уже упоминавшейся "ориентацией на среднее мнение". Рядовые участники финансовых рынков покупают или продают ценные бумаги не на основе оптимизационных расчетов, а следуя поведению "средней массы", "толпы" (конечно, более предпочтительно для них было бы следовать советам профессиональных брокеров, но это возможно лишь на определенной ступени развития рынков ценных бумаг). Конечно, такое "массовое поведение" позволяет в значительной мере уменьшить бремя неопределенности, которое падает на каждого отдельного участника финансовых рынков. Однако обратной стороной "ориентации на среднее мнение" оказывается подверженность финансовых рынков чрезвычайно резким бумагам и кризисам, которые порождаются подобным "поведением толпы". В частности, спад на рынке ценных бумаг может произойти буквально за один день, что засвидетельствовано, например, известными биржевыми кризисами 1929 и 1987 годов в США. Коллапс финансовых рынков, в свою очередь, может оказать негативное влияние на реальную экономическую активность, приводя к сокращению потребления (эффект богатства) и инвестиций (через влияние на инвестиционный климат и коэффициент Тобина).

Вышеприведенные рассуждения в еще большей степени применимы к поведению домохозяйств на финансовых рынках в России. В соответствии с принципами "шоковой терапии", эволюция финансовых рынков в нашей стране началась совершенно спонтанно, без какого-либо государственного "надзора" за этим процессом. В отличие от "коллег" в промышленно развитых странах, участники финансовых рынков в нашей стране не были защищены от недобросовестного поведения эмитентов финансовых активов. Деятельность "финансовых пирамид" никак не сдерживалась органами, регулирующими деятельность рынков ценных бумаг. Данное обстоятельство в сочетании с упоминавшейся "ориентацией на среднее мнение", общей абсолютной неопытностью "средних" домохозяйств в сфере принятия портфельных решений (и почти полным отсутствием высококвалифицированных финансовых консультантов, которые могли бы давать ценные советы "простым" домохозяйствам в области портфельного выбора) помогает объяснить феномен "обманутых вкладчиков", назревавший в 1992-1994 годах и так ярко проявившийся во второй половине 1994 года, что знаменовало окончание первого периода становления рынков ценных бумаг в России.

В общем, нам представляется, что феномен "обманутых вкладчиков" связан не с "иррациональностью русской души", а с "ориентацией на среднее мнение" значительного количества домохозяйств, покупавших ценные бумаги "финансовых пирамид". Следование этому принципу поведения в условиях отсутствия институциональных барьеров для деятельности недобросовестных эмитентов и наличия неограниченной агрессивной рекламы (при отсутствии "психологического иммунитета" к ее воздействию – "иммунитета", который вырабатывается десятилетиями жизни в развитой рыночной экономике) привело к длительному и огромному увеличению продаж финансовых активов "дутых" компаний, что не могло не закончиться финансовым крахом. Доверие "среднего" домохозяйства к финансовым рынкам было надолго утрачено, вследствие чего портфельный выбор российских домохозяйств во второй половине 1990-х годов осуществлялся в основном между наличными деньгами, иностранной валютой и вкладами в Сбербанке (подробнее об этом см. гл. 5).

Естественно, такое добровольное сужение диапазона портфельного выбора не способствовало быстрой эволюции рынка ценных бумаг в России, эволюции, важнейшей предпосылкой которой является **доверие**. Как известно, начиная с 1995 года эволюция этого рынка в России заключалась лишь в чрезвычайно быстром ускорении оборота государственных ценных бумаг, эмитировавшихся с целью неинфляционного финансирования бюджетного дефицита, и завершилась новым крахом - крахом пирамиды ГКО-ОФЗ. Возможно, развитие российского рынка ценных бумаг в середине 1990-х годов могло бы пойти по другому пути, если бы в 1992-1994 годах государство жестко ограничило деятельность частных финансовых пирамид и

предотвратило упомянутый выше коллапс, приведший к огромным потерям богатства множества домохозяйств и утрате доверия с их стороны к рынку финансовых активов.

Таким образом, институциональный анализ поведения российских домохозяйств на финансовых рынках позволяет определить некоторые основополагающие идеи относительно закономерностей эволюции рынков ценных бумаг в переходной экономике. Поскольку на указанных рынках домохозяйства сталкиваются с неопределенностью будущего, а также со сложностью имеющейся в распоряжении информации, они не в состоянии придерживаться оптимизирующего поведения, как это предполагает неоклассическая теория. На развитых рынках ценных бумаг субститутотом знания отдельного домохозяйства - знания, на основе которого можно было бы принять оптимальное решение, - зачастую является следование рекомендациям профессиональных брокеров или финансовых консультантов. Но даже при высокой стадии развития указанных рынков большую роль играет "ориентация на среднее мнение" - принцип поведения, при котором каждый отдельный участник рынка ценных бумаг стремится "действовать как все". Еще большее значение этот принцип поведения имеет на неразвитых финансовых рынках, чему пример - нарождающийся российский рынок. Нам представляется, что на начальных ступенях эволюции финансовых рынков в переходной экономике они должны жестко регулироваться государством (это, естественно, противоречит принципам "шоковой терапии"). Такое регулирование должно отсекают от этих рынков недобросовестных и/или неплатежеспособных эмитентов ценных бумаг и, тем самым, защищать домохозяйства от подобных "компаний" и формировать их доверие к финансовым рынкам. Кроме того, оно может заключаться в некоем "финансовом просвещении" домохозяйств, т.е. обучении их азам портфельного выбора через определенные средства массовой информации. "Пускание на самотек" процесса эволюции этих рынков - то, что и имело место в России начала 1990-х годов - оборачивается их быстрым подъемом за счет деятельности "финансовых пирамид", подъемом, который в себе самом содержит семена последующего коллапса. А этот коллапс, в свою очередь, отбрасывает состояние развитости финансовых рынков к исходной стадии, и "все приходится начинать сначала", но уже в более неблагоприятной ситуации вследствие недоверия домохозяйств к таким рынкам. Ясно, что такое "естественное" "развитие событий" неблагоприятно для создания богатого резервуара источников финансирования инвестиций и экономического роста. Последний вряд ли может быть обеспечен на долгое время, если портфельный выбор домохозяйств ограничен наличностью, иностранной валютой и вкладами в государственных банках (в Сбербанке).

Короче говоря, институциональные особенности поведения домохозяйств на финансовых рынках в переходной экономике приводят к выводу о настоятельной необходимости их жесткого государственного регулирования на начальном этапе развития. При отсутствии такого регулирования наблюдается **динамический парадокс портфельного выбора домохозяйств, состоящий в том, что в ходе перехода к рыночной системе происходит добровольное сужение диапазона этого выбора самыми ликвидными активами.** Подобное сужение очень неблагоприятно с точки зрения перспектив финансирования инвестиций, технического прогресса и экономического роста.

2. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕНТАЛЬНОСТИ

1 Национальная экономическая ментальность как институт

Связь между экономической теорией и хозяйственным поведением индивидов и домохозяйств кажется достаточно однозначной: теория обобщает универсальные принципы рационального поведения и становится, в свою очередь, методологической основой для разработки экономической политики отдельных фирм и государства в целом. Однако в странах примерно равного уровня развития и хозяйственное поведение людей, и структуры бизнеса, и экономическая политика редко одинаковы – каждая страна ищет и находит свои варианты решения универсальных проблем. Экономическая теория определяет спектр возможных решений. Но какие именно из них целесообразно выбрать в каждом конкретном случае, трудно решить без углубленного изучения настоящего и прошлого каждой отдельно взятой страны, ее потенциала, ее социальных стереотипов, а в более общем смысле – без анализа ее национальной экономической ментальности. Именно национальная экономическая ментальность является основополагающим элементом хорошо известного неинституционалистам феномена *path dependency* – зависимости от предшествующего развития.

1 Содержание и структура национальной экономической ментальности

В целом можно вести речь о присутствии в сознании человека некоего стержня, который может при разных внешних условиях выступать в разных обликах, но при всем при этом он является единым для всего сообщества, к которому принадлежит данный индивид, и служит как бы его внутрикультурным интегратором. *Менталитет (ментальность)* как характеристика психологической жизни людей является *системой взглядов, оценок, норм и умонастроений, основывающейся на имеющихся в данном обществе знаниях и верованиях и задающей вместе с доминирующими потребностями и архетипами коллективного бессознательного иерархию ценностей*, а значит и характерные для представителей данной общности убеждения, идеалы, склонности, интересы и другие социальные установки, отличающие эту общность от других.

Каждая социальная группа имеет свои ментальные особенности. Сколько существует типов социальной стратификации, столько существует и видов ментальности. Каждый индивид, поскольку он одновременно входит в несколько социальных групп, является носителем разных видов ментальности – этнической, классовой, гендерной, конфессиональной и т.д. Поскольку предметом изучения в нашей монографии является специфика экономического развития России, то из различных видов ментальности нас должна интересовать в первую очередь национальная хозяйственная ментальность (национальная хозяйственная культура).

Национальная ментальность – это социально-психологическое состояние этнического сообщества (нации, народности, народа), отражающее результаты длительного и устойчивого воздействия естественно-географических и социально-экономических условий формирования и развития этого сообщества. Национальный менталитет отражает в себе историю нации и не может оторваться, уйти от тех базовых ценностей, морали, норм, которые его формировали. С другой стороны, сформировавшийся менталитет теперь уже сам организует энергию членов общества и, таким образом, побуждает их поступать так, как они должны, испытывая удовлетворение от своих действий, соответствующих требованиям культуры. Теперь уже национальная ментальность во многом определяет пути в будущее, определяет характер развития, те формы, орудия и способы деятельности, которые адекватны потребностям национальной культуры. Качественное изменение преобладающих в национальном менталитете ценностей и стереотипов нормативного поведения – процесс длительный и чрезвычайно болезненный, особенно если это происходит под воздействием насильственных факторов.

Национальная ментальность влияет на все сферы жизни общества, в том числе и на хозяйственную деятельность. *Особенности экономических ценностей и норм поведения, характерные в той или иной степени для всех представителей какой-либо этнической группы, характеризуют ее национальную экономическую ментальность.* Влияние национальной экономической ментальности на хозяйственное развитие современной России (как, впрочем, и любой другой страны) выглядит в самом общем виде так (рис. 2.1): национальная экономическая ментальность (основополагающий неформальный институт) формируется под влиянием объективных условий жизни нации и определяет характер социально-экономических норм (формальных институтов), которые, в свою очередь, формируют историческую траекторию хозяйственного развития нации.

Рис. 2.1. Влияние ментальности на становление экономических институтов

По поводу структуры национальной экономической ментальности какой-либо относительно общепризнанной концепции еще нет. Мы предлагаем считать основными элементами национальной экономической ментальности (или национальной хозяйственной культуры) стереотипы потребления, нормы и образцы социального взаимодействия, организационные формы хозяйственной жизнедеятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству, степень восприимчивости к зарубежному опыту (рис. 2.2).

Экономисты считают главным принципом рациональной экономической жизнедеятельности *максимизирующее поведение*: принимая ответственные решения, индивид (или коллектив) стремится либо максимизировать свою выгоду от использования ограниченных ресурсов, либо минимизировать затраты ресурсов при достижении необходимого результата. Следует помнить, что для человека всегда важно не только быть богатым (иметь много потребительских благ), но и "сохранять свое лицо" в глазах окружающих. Поэтому максимизирующее поведение предполагает максимизацию как дохода, так и престижа. Различия в хозяйственной культуре ведут к различиям и в максимизирующем поведении.

Рис. 2.2. Основные элементы национальной экономической ментальности (хозяйственной культуры)

Охарактеризуем подробнее основные элементы национальной экономической системы (хозяйственной культуры) и проиллюстрируем их примерами, показывающими степень вариативности этих институциональных характеристик.

Стереотипы потребления. Представления о нормальном потребительском бюджете и о желательных тенденциях его изменения могут варьироваться у разных народов в очень широких пределах. На одном полюсе — психология престижного потребления, характерная, например, для американского образа жизни, где принято обновлять потребительские блага (одежду, машины и т.д.) исключительно по мере того, как товары выходят из моды. Испытывающий постоянный "потребительский голод" средний американец стремится выглядеть богаче, чем он есть на самом деле. На противоположном полюсе — психология прожиточного минимума, характерная, в особенности, для отсталых народов Африки. В этом случае объем потребительских благ, необходимых для человека, традиционен и мало подвижен. Обеспечив свои минимальные потребности, работник теряет интерес к увеличению доходов.

Максимизирующее поведение наблюдается в обоих случаях, но результаты будут принципиально разными. Американец считает полезным обеспечить себе максимально возможный доход, который будет использован для покупки престижных новинок; африканец сочтет полезным сокращать рабочее время,

необходимое для обеспечения стандартного потребительского набора. Разные стереотипы потребления обуславливают и разные подходы к производству: либо — больше работать и больше получать, либо — работать как можно меньше, обеспечивая стандартные потребности.

Нормы и образцы взаимодействия хозяйствующих субъектов. Люди по-разному относятся к своим партнерам по производственному процессу. Для просвещенного современника естественна мысль о том, что люди изначально равны, что человек ценен не тем, какой он расы, национальности, фамилии и т. д., а своими собственными деловыми качествами. Однако даже в настоящее время общение людей как равного с равным отнюдь не является общепринятым, а в доиндустриальных экономических системах дискриминация — деление людей на "своих" и "чужих" — вообще была общим правилом. Крайним примером дискриминирующей практики является кастовая система, до сих пор сохранившаяся в южно-азиатском регионе. Здесь человек от рождения принадлежал к определенной касте и был обречен всю жизнь выполнять строго заданные профессиональные обязанности. Даже сейчас государственная бюрократия в Индии представлена в основном выходцами из высших (аристократических) каст, буржуазия — представителями средних (торговых) каст, а рабочий класс — лицами из низших (трудовых) каст. Дискриминация имеет место и в современных более развитых обществах: "белый" расизм в США, гонения на иностранных рабочих в Западной Европе, землячество и кумовство в нашей стране и т.д. Во всех подобных случаях на максимизирующее поведение и дискриминаторов, и дискриминируемых налагаются дополнительные ограничения.

Относительно независимо от расовой или национальной дискриминации в любом обществе существуют некоторые общепринятые представления о дистанции между руководителями и подчиненными. "Подобострастие" подчиненного перед начальником и авторитаризм начальника в отношении подчиненных — цивилизованное проявление все того же древнего стереотипа о неравенстве "своих" и "чужих".

Организационные формы. Хозяйственное поведение людей в огромной степени зависит от того, каковы общепринятые стереотипы взаимоотношений общества и индивида. Именно организационные формы существования хозяйственной культуры задают те формы организации труда, взаимоотношений государства и бизнеса, которые считаются нормальными, которых индивид обязан придерживаться, если он не желает испытывать общественного осуждения. Главным стереотипом, касающимся организационных форм, является склонность к самостоятельной, индивидуальной, или групповой, коллективной деятельности. В любом обществе, конечно, обязательно представлены одновременно и индивидуалистические, и коллективистские ценности, но их пропорции могут быть очень разными.

Например, американский образ жизни в высшей степени индивидуалистичен, человек здесь нацелен на максимальную самореализацию. Всюду (в том числе и в бизнесе) царит культ "звезд" — выдающихся личностей, которые поднялись на вершину общественной пирамиды из самых низов. Общество признает право талантливого индивида "идти по жизни, расталкивая окружающих", если не нарушены законы. Главным регулятором хозяйственной деятельности считается не прямое государственное вмешательство в экономику, а судебно-законодательный механизм. В Западной Европе, напротив, индивидуалистические и коллективистские ценности более взаимоуравновешены. Широкой популярностью пользуются идеи о социально ответственном бизнесе и о социальном рыночном хозяйстве. В регламентации хозяйственной деятельности велика роль государственной бюрократии, выступающей от имени общества в целом. За индивидом в принципе признается право на самостоятельное и независимое поведение, но в более узких рамках, чем в Америке. Наконец, в японской хозяйственной культуре ясно видно преобладание коллективистских ценностей. Личность здесь подчинена группе, противопоставление коллективу строго осуждается. Поэтому японцы лидируют в тех видах экономической деятельности, где необходим слаженный, кооперированный труд, но проигрывают, когда речь идет о принципиально новых разработках. Доминирование коллективистских ценностей создает атмосферу неформального поиска компромиссов, характерную и для взаимоотношений государственных чиновников с бизнесменами.

Трудовая этика. Важнейшим и одновременно наиболее легко фиксируемым компонентом хозяйственной культуры является ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству (как к результату труда). Труд может трактоваться и как унижающее занятие, и как единственно возможный путь самореализации человека. Соответственно, в одном случае труд выступает лишь как средство достижения цели, в другом же — как одна из целей жизнедеятельности нормального человека. Поэтому и желание "отсиживаться" на рабочем месте, и "трудоголизм" могут рассматриваться как разные варианты максимизирующего поведения.

Заработанное трудом богатство также может и приветствоваться, и осуждаться. В США, например, богатство есть своего рода национальный идол: при знакомстве с неизвестным человеком здесь часто интересуются "сколько он стоит", делая отсюда выводы о его ценности как личности. Если в Америке богатство фетишизируется, то в Западной Европе отношение к нему гораздо более сдержанное. Естественно, что преклонение перед богатством или его осуждение не могут не влиять на максимизирующее поведение индивида, подстегивая его или ограничивая.

Степень восприимчивости к зарубежному опыту. Успех или провал национального экономического развития во многом зависит от того, как национальная хозяйственная культура реагирует на передовой зарубежный опыт – отторгает его, творчески воспринимает или механически копирует.

"Японское чудо" во многом обусловлено именно открытостью японцев перед зарубежными новшествами, умением сочетать "западную технику и японский дух". Малоизвестно, что такие характерные особенности современного японского бизнеса, как "кружки качества" и система пожизненного найма, утвердились совсем недавно: они были внедрены вскоре после второй мировой войны по рекомендациям экономических советников — "левых" экономистов из США. Однако эти "заморские новшества" быстро стали органическим элементом экономики Японии, и сейчас уже предприниматели других стран (в т. ч. и из США) внимательно изучают японский опыт, желая его заимствовать. В экономической истории России лучше прослеживается чередование попыток копировать западный опыт и его отторгать. Только в XX в. наша страна пережила столыпинский опыт насаждения фермерства при ущемлении общины, затем большевистскую попытку построить экономику принципиально нового типа и, наконец, современные эксперименты по созданию "дикого" капитализма на американский манер. Характерно, что и акцентирование национальной "самости", и натужное желание стать "как все цивилизованные страны" не приводят к устойчивым экономическим успехам.

Таковы основные слагаемые системы национальной экономической ментальности, обыденного экономического мышления.

Рассмотрим теперь, каков уровень развития научных знаний о специфике экономической ментальности людей, сформированных российской культурой.

2

Эволюция этнологических воззрений в России и во всем мире

Специфический "национальный менталитет" россиян и его трудно предсказуемое влияние на экономическое развитие нашей страны упоминаются в научной и, особенно, в публицистической литературе настолько часто, что любой готов воскликнуть: "Да кто же этого не знает!". Но при всей тривиальности самого факта наличия у россиян (как и у любой иной нации) особого менталитета, его научный анализ и, тем более, эмпирическая проверка до сих пор остаются для России проблемой номер один.

Как это ни парадоксально, но в России практически не было и нет до сих пор признанных ученых, специализировавшихся на изучении российской экономической ментальности, хотя научной и околонаучной публицистики (часто, весьма талантливой) о "таинственной русской душе" – более чем достаточно. Целостная отечественная школа, занимающаяся изучением всевозможных аспектов национального характера и менталитета, так до сих пор и не сложилась. То, что есть в нашем распоряжении, – это отдельные фрагменты (часто относящиеся к абсолютно разным наукам), пока еще не сложившиеся в сколько-нибудь цельную картину. Попробуем их систематизировать, насколько это возможно.

В отечественных попытках изучения национальной ментальности можно выделить три этапа: дореволюционный; советский "доперестроечный"; "перестроечный" (советский и постсоветский). Рассмотрим их на фоне мирового развития этнологических исследований.

Два первых этапа – это предыстория, попытки изучения русского национального характера практически безотносительно к экономике в каких бы то ни было ее проявлениях. С самого начала этнопсихологическая проблематика была близка как российским ученым, так и русским писателям. В соответствии с этим в России сформировались и два подхода к изучению этнонациональной проблематики: сторонники первого занимались конкретным анализом демографических, трудовых, культурных и даже политических особенностей этноса (психологическая этнография), второй же представлял из себя нечто литературно-полюемичное, с вольными допущениями и смелыми гиперболами, концентрировавшееся на "загадках русской души" и "особом пути" Российского государства (этнопсихологические исследования философов "серебряного века").

В рамках первого, собственно научного подхода в России задолго до разработки зарубежными этнопсихологами концепции психологии народа (Г. Штейнталь, М. Лацарус, В. Вундт, А. Фуллье) были сформулированы теоретические этнопсихологические концепции и впервые в мире проведены прикладные исследования национально-психологических особенностей ряда народов. Эта прогрессивная деятельность связана с функционированием Русского географического общества, члены которого (Н. Д. Надеждин, К. Д. Кавелин и В. К. Бэр) уже в 40-50-х годах XIX века предприняли попытки создать концептуальную модель российской этнопсихологии. Они полагали, что задача "психологии народов" – установление общих законов психической жизни на основе сравнения однородных явлений и продуктов духовной жизни у разных народов и у одного и того же народа в разные эпохи его исторической жизни. К сожалению, в научных дебатах это направление потерпело поражение, и вместе с этой неудачей потерпела неудачу и первая попытка создания научной этнопсихологии в России.

Собственно научное направление российских этноисследований на долгие годы заглохло, зато в трудах русских философов конца XIX – начала XX веков широкое развитие получило литературно-полюемичное направление. Именно они первыми в истории отечественной мысли дали целостное философско-социологическое, культурно-историческое и национально-психологическое осмысление феномена российской этнической общности. В целом работа, сделанная ими (Н. А. Бердяевым, Н. О. Лосским, С. Н. Булгаковым, Б. П. Вышеславцевым, И. А. Ильиным, Г. Г. Шпетом), больше напоминает скрупулезное (с присущим русским людям самокопанием и самобичеванием) изучение самих себя как типичных представителей русской интеллигенции "серебряного века", а не окружающей их социальной действительности. Тем не менее именно этими мыслителями впервые высказывается мысль о том, что для хозяйственного сближения различных стран необходимо знание национальных особенностей каждой из сторон.

Сравнивая этот этап с аналогичным периодом за рубежом, Т. Стефаненко отмечает: "Идеи Лацаруса и Штейнталя, Кавелина, Вундта, Шпета в большинстве случаев остались на уровне голых объяснительных схем, а их концептуальные модели не были реализованы в конкретных психологических исследованиях". На наш взгляд, если это утверждение и верно, то с очень большой натяжкой. Если за рубежом именно теоретические разработки инициировали рождение этнопсихологии, то в России явно лидировала практика (в случае с философами – псевдопрактика). Не впадая в национальную гордыню (насчет "России – родины слонов"), следует все же отметить, что, на наш взгляд, этот этап содержал в себе и содержит до сих пор очень большой потенциал (по крайней мере, больший, чем был на тот период у зарубежных исследователей). Но... К сожалению, в науку часто вторгается идеология, а когда это происходит, объективность отходит на второй план, а чаще всего и вообще пропадает. В СССР любое исследование этнокультурных различий стало восприниматься как потенциально опасное вне зависимости от его целей и выводов.

Таким образом, в период с 1930-х по 1980-е гг. "связь времен" распалась: идеи русских философов "серебряного века" подверглись политическому ostrакизму, сами этноисследования оказались почти запрещенными и могли развиваться только "попутно", на "обочине" каких-то других наук – истории, как у Б.Н. Поршнева и Л.Н. Гумилева, или психологии, как у К. Касьяновой и И. С. Кона, но никак не в рамках экономики или социологии. При этом, если "диссидентские" концепции Л. Н. Гумилева и К. Касьяновой являются вполне оригинальными, в чем-то даже близкими по духу и самобытности к работам русских философов начала века, то у более "официальных" Б. Н. Поршнева и И. С. Кона мы не найдем почти ничего принципиально нового, что бы еще не обсуждалось ранее на Западе (их работы представляют собой, в сущности, скрупулезное, точное, систематизированное изложение точек зрения зарубежных исследователей). Следует с сожалением признать, что второй этап изучения в России проблем, связанных с национальной ментальностью, не отличался особой оригинальностью. Явным отрицательным следствием слабости этнопсихологической теории стало то, что прикладные исследования, связанные с этой проблематикой, появились в нашей стране еще лет 10-20 спустя, во время третьего периода, в то время как на Западе теория и практика шли бок о бок.

Пока в советских этноисследованиях царил застой, за рубежом "утекло много воды". В 1950-е гг. прошла первая волна теоретических дебатов, в ходе которых объектом исследований становился уже не сам факт существования национального характера, а детальный "портрет" ментальности (в том числе и экономической) различных наций. Начиная с 1960-х гг. начались массовые сравнительные исследования разных культур – назовем хотя бы такие классические, как психологическое измерение культур Г. Хофстеда, изучение культурных синдромов Х. Триандисом, моделирование организации типа "Z" У. Оучи, каталогизация деловых культур в международном бизнесе Р. Льюисом. Науки об обществе становятся точными науками, опирающимися не на субъективные "озарения" гениев, а на данные конкретных исследований. Именно теперь изучение экономической ментальности получает возможность стать научным в собственном смысле этого слова, но пока эти процессы обходили советскую Россию стороной.

Такая ситуация сохранялась вплоть до 1990-х гг. – до третьего выделенного нами периода. Только теперь начинается процесс сближения российской научной мысли с зарубежной с точки зрения применения методологического аппарата. В этот период появляются публикации о результатах первых, еще очень робких и "сырых" попыток эмпирических исследований, затрагивающих этнопсихологическую проблематику. "Русские (этносоциологические очерки)" и "Советский простой человек" оказались монографиями в целом очень слабыми, и с теоретической, и с методологической точки зрения. Общее впечатление от этих работ, увы, негативное – налицо поверхностная констатация фактов (подтверждаемая, правда, в большинстве случаев цифрами) без их концептуального осмысления. Стиль изложения материала и подача данных навевают мысль о том, что эти публикации упустили свой исторический момент. К тому же обе монографии вышли в свет с таким большим временным разрывом между сбором данных и их публикацией, что, учитывая темпы изменений, нахлынувших на постперестроечную Россию, они морально устарели еще до своего рождения. И только с появлением работ В.С. Агеева, З.В. Сикевич, П. Шихирева,

М.В. Грачева, А. Наумова и ряда других изучение российского национального характера приобретает западную методологию, становится все более и более научным и доказуемым.

С начала 1970-х гг. начинают появляться работы В.С. Агеева. Вначале это были просто отдельные конкретные наработки, публикуемые в разных журналах, но уже к 1990 году они были объединены в единую работу "Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы". Эта работа обращает на себя внимание цельностью подхода (единство теории и практики, освещение зарубежной науки и собственные эмпирические исследования) и прекрасным методологическим аппаратом (описание ряда возможных методик и использование очень нестандартного психосемантического метода). К сожалению, несмотря на то, что В. Агеев является всеми признанным авторитетом в области стереотипов и межкультурного взаимодействия (что доказывается обязательными ссылками на него в любой работе, затрагивающей эти вопросы), однако после названной монографии каких-либо столь же известных работ у него не появилось. Дело, начатое им с таким энтузиазмом и с такими перспективами, в силу непонятных причин заглохло.

Первым серьезным опытом сравнительного изучения российской экономической ментальности в России стала совместная работа П. Шихирева и американского бизнесмена-практика Р. Андерсона. При всей популяризаторской направленности этой совместной работы ей явно удалось избежать тривиальности и заложить фундамент дальнейшим исследованиям в этом направлении. Достоинство их книги заключается в том, что приводится очень много данных по разным зарубежным исследованиям и акцент делается на сравнительный характер представленных данных (Америка/Россия). В то же время эта книга рассчитана именно на ознакомление, но никак не на глубокое освещение этносоциальных проблем.

Одновременно начинаются и массовые исследования этнопсихологической направленности под эгидой лаборатории этнической социологии и психологии Научно-исследовательского института комплексных социальных исследований Санкт-Петербургского государственного университета (руководитель З. В. Сикевич). Они интересны применением разнообразных методик изучения (правда, явно не новаторских), использованием фольклорного материала, а также ценным иллюстративным материалом (дающим возможность не только проверить приводимые выводы, но и предложить свои собственные).

В середине 1990-х гг. происходит, наконец, изменение статуса России: постепенно из пассивного объекта исследования она превращается в полноправного участника международных исследовательских проектов. Назовем хотя бы проект GLOBE - "Исследовательскую программу по изучению глобального лидерства и эффективности организационного поведения". Вместе с подобными кросс-культурными проектами появляется и возможность непредвзятого подхода к изучению российской экономической ментальности, а также ее вписанности в окружающий мир.

Несмотря на тот сдвиг, который наблюдается с начала 1990-х гг., исследования по российской экономической ментальности обречены еще долгое время нести налет ученичества у более "продвинутых" зарубежных авторов: мы все еще продолжаем идти протоптанными тропами, опираясь на общеизвестные за рубежом схемы, не предлагая пока ничего принципиально нового. Качественного прорыва можно, видимо, ждать только после притока в ряды социологов нового поколения исследователей – с незашоренным мышлением и с широкими междисциплинарными интересами. Пока же замечания о зависимости развития постсоциалистических стран от национальных культурных традиций достаточно часто остаются лишь общей фразой.

Попробуем теперь осуществить первичное обобщение наиболее важных результатов исследований экономической ментальности "этих загадочных русских" и рассмотрим подробнее, какие именно факторы сформировали современную российскую хозяйственную культуру и каковы же ее основные характеристики.

2 Факторы, сформировавшие российскую экономическую ментальность

Экономическая ментальность россиян 1990-х гг. отражает длительную и трагическую историю нашей страны с XIV – XV вв. (именно это время принято считать началом этногенеза русских – этнического ядра современных россиян) до наших дней. Можно выделить, по крайней мере, четыре группы факторы, которые, накладываясь друг на друга, обуславливают заведомую невозможность развития в России классического, "европейского" капитализма:

- 1) мобилизационно-коммунальная производственная среда – фактор, который действует с самых начальных моментов развития российской цивилизации;
- 2) православная этика – фактор, оказывающий сильное влияние на развитие национальной культуры уже тысячу лет;
- 3) догоняющая модернизация, которая на протяжении трех столетий заставляет российское общество находиться в состоянии постоянной мобилизации;
- 4) советский "эксперимент", под воздействием которого в течение более 70 лет осуществлялось целенаправленное идеологическое воспитание россиян.

Рассмотрим подробнее, какие именно ценности культивировались, а какие, наоборот, выпалывались под воздействием этих факторов.

Наиболее стабильным фактором хозяйственной жизнедеятельности любого народа является, конечно, природно-географическая среда (объективные естественные производительные силы). Материально-технологическая среда жизнедеятельности россиян, которые вплоть до середины XX в. оставались в основном крестьянским сообществом, связана прежде всего с особенностями земледельческого производства. Ее следует охарактеризовать как *мобилизационно-коммунальную*, то есть такую, которая создает ритмию производства и требует коллективных усилий под единым руководством.

Естественно-географическим условием развития русского этноса является *короткий производственный цикл*. Северный континентальный климат, короткое и холодное лето заставляют осуществлять базовую, сельскохозяйственную деятельность в режиме не равномерного расходования сил, а импульсной мобилизации. Это значит, что в течение примерно 100 летних дней русский крестьянин трудился на пределе сил, а остальное время года вынужденно оставался свободным. Для сравнения можно отметить, что в Западной Европе срок сельскохозяйственных работ был вдвое длиннее, воспитывая у земледельцев привычку к постоянному размеренному труду. Влияние подобной хозяйственной ритмики на экономическую ментальность россиян с замечательной лаконичностью отметил еще В.О. Ключевский: "Ни один народ в Европе не способен к такому напряжению труда на короткое время, какое может развить великоросс; но нигде в Европе, кажется, не найдем такой непривычки к ровному, умеренному и размеренному постоянному труду, как в той же Великороссии".

Следующей природно-географической особенностью, обусловившей специфику российской экономической культуры, является *существование в режиме выживания*: зона неустойчивого земледелия оставляла мало возможностей для накопления излишков, а следовательно, для значительного социального расслоения. Кроме того, урожаи были не только низкими, но и в высшей степени нестабильными, зависящими не столько от количества и качества труда, сколько от капризов погоды. Выживание в условиях высоких жизненных рисков требовало создания сильных перераспределительных механизмов внутри крестьянского социума, которые могли базироваться только на уравнилельных ценностях. Поэтому объективные условия хозяйственной деятельности российских крестьян обусловили длительное сохранение и даже периодическую регенерацию общинных форм организации социально-экономической жизни. Важнейшей характеристикой общинных форм поведения являлась *реципрокация* при помощи многочисленных обычаев уравнилельного перераспределения, таких как потлач (дарения излишков), помочи (совместная трудовая деятельность), "наряды миром", толоки, складчина. Реципрокный характер такого обмена означал, что обмен осуществлялся между равными, а получение помощи накладывало на получателя обязательство немедленно отозваться на призыв оказавшего ему помощь, когда последний будет в ней нуждаться. В основе нормативной базы "моральной экономики" сельской общины в России, как и везде, лежали представления о *человеке как принадлежности целого*, коллектива, и о *традиции как высшей ценности* в сравнении с новациями.

Слабая взаимосвязь между личным трудом и уровнем жизни сформировала *фаталистические черты* национального характера ("От сумы да от тюрьмы не зарекайся"), экстернализацию контроля над событиями жизни индивида. Фатализм – это оборотная сторона традиционализма, нежелания менять что-либо собственными усилиями. Фаталистические черты русской культуры прослеживаются даже в языке, в котором четко видны характеристики неагентивности – ощущения того, что людям неподвластна их собственная жизнь, что их способность контролировать жизненные события ограничена. В русском языке люди выступают скорее не как "деятели", а как "претерпеватели". Фатализм национального характера обуславливает низкие ранги активно-достижительских ценностей и в современной России, в то время как, по результатам исследований, ранги ценностей, связанных с возможностью не работать, в России значительно выше, чем в западных странах.

Низкопродуктивное земледелие доиндустриальной России обусловило также слабое развитие городов, которое в доиндустриальных обществах определяется масштабами аграрного прибавочного продукта. В свою очередь, слабое развитие городов, а следовательно, слабое развитие ремесленно-промышленной деятельности, не дали развиваться, в том виде, как это происходило в Западной Европе, "третьему сословию" как социальной базы гражданского общества и ценностей индивидуализма.

На развитие русской цивилизации неизгладимый отпечаток наложило принятие христианства в его православной разновидности (рис. 2.4) с характерными для него низкими оценками мирского труда, обрядоверием и цезарепапизмом.

Хотя христианская доктрина признает в принципе ценность преобразовательного труда (и тем отличается, например, от буддизма, который видит в земной жизни одно лишь страдание), но сам этот труд

рассматривается различными христианскими конфессиями существенно по-разному. В отличие не только от появившихся позднее протестантских вероисповеданий, но и от современного ей католицизма, восточно-христианская религиозная традиция рассматривала *труд как неприятную необходимость*, наказание человечеству за первородный грех. Русское православие не давало высших духовных санкций для активной работы в миру. Физический труд, производство потребительских благ, заняли в православной культуре подчиненное место по сравнению с трудом духовным, молитвой. Сфера земного, материального благополучия котировалась не высоко, материальный труд нигде не ставился в один ряд со спасением и терпением. Самоутверждение было направлено внутрь себя, на "устроение" собственной личности. Подобные факторы обусловили "нерыночность" русского национального характера, преобладание этики выживания, отношение к накопительству и собственности как к отрицательным ценностям. Русский праведник стесняется требовать адекватную плату за свой труд, опасаясь проявить жадность, погоню за мелкой и презренной выгодой. Подобный "сверхэкономизм" создает мощные преграды для развития рыночного хозяйства: человек, желающий жить "по совести", предпочитает полунищенский труд "грязному" бизнесу, а предприниматель обречен жить в атмосфере морального вакуума, чувствовать себя иностранцем в собственной стране (подробнее см. 11.2).

"Антиэкономизм" православия обусловил существование *бедности как типа культуры*. Русской культуре свойственно более терпимое и гуманное, чем на Западе, сочувственное отношение к неудачникам хозяйственной деятельности, а сама по себе бедность не воспринималась как признак отверженности. Помощь бедным составляла важнейшую нравственную обязанность христианина. Нищенство долго не считалось экономическим бременем или девиацией, а материальное благосостояние человека отделялось от его собственной активности и ответственности. Таким образом, православное христианство при помощи этических норм закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины.

Другая отличительная особенность русского православия – его сосредоточенность не столько на содержании моральных заповедей, сколько на форме религиозных обрядов. Характерно, что если католические мыслители западноевропейского средневековья упорно занимались систематизацией теологии, сделав ее своего рода "религиозной наукой", то русское православие ничем в этом смысле себя не прославил. Более того, незнание "мудрствований" языческих философов служило объектом своеобразной гордости, проявлением "чистоты" веры. Еще более резок контраст в эпоху нового времени. В то время как западноевропейская Реформация XVI – XVII вв. проходила в яростных дискуссиях о свободе воли, о границах прерогатив духовной и светской власти, в Московии религиозный раскол XVII в. произошел по смехотворному (конечно, с точки зрения европейца) разногласию о том, сколькими пальцами надо креститься и как надлежит произносить имя бога. Подобное *обрядоверие* подавляло в человеке индивидуальное начало и склонность к новаторскому поиску, развивало вместо личного самоконтроля склонность бездумно следовать за массой, "быть как все".

Таким образом, русское православие культивировало *традиционализм* российской экономической культуры. "Традиционалистский" строй мышления выражается, в частности, в том, что человек не склонен заработать больше, он просто хочет жить так, как привык. Как отмечал еще М. Вебер, при затруднениях традиционалисты не меняют строй жизни, а сокращают потребности. Это высказывание М. Вебера подтверждается и результатами современных исследований. Так, в провинциальных городах России падение денежных доходов населения в 1990-е гг. не сопровождалось активизацией экономического поведения. Основной реакцией на материальные трудности было и во многом остается не приспособление к рыночной экономике, а бегство от нее. В отличие от старообрядцев XVII – XVIII вв., убогавших от "никонианских новшеств" на Север и в Сибирь, нынешние россияне "убегают" на огороды, в семейную реципрокность, отказываясь принимать новые условия хозяйственной жизни.

Помимо склонности ценить религиозный обряд выше религиозной мысли Россия унаследовала от Византии и такую малопривлекательную черту, как *цезарепатизм* – подчинение духовной власти светской.

Если в Западной Европе римские папы на протяжении всей средневековой эпохи рассматривали свою власть как во многом конкурентную по отношению к власти королей и императоров, то в Византии базилиевсы с оппозицией патриархов почти не сталкивались. В России начиная с эпохи Петра I цезаризм православия дошел до такой степени, какая была немыслима даже в Византии: священники были обязаны доносить светским властям об исповедях своих прихожан; земли церкви были секуляризованы, а священнослужители превращены в государственных чиновников на жаловании, и это не вызвало среди них сколько-нибудь заметного протеста. В результате церковь превратилась из института, конкурентного по отношению к государству, в институт, целиком и полностью ему подчиненный. Естественно, что русский вариант православия неразрывно связан с *идеологией государственного патернализма*, когда авторитет церкви ставится на службу интересам государства. Характерно, что выработкой собственной социальной концепции (призванной помимо прочего выражать отношение православия к собственности, хозяйственной деятельности, богатству и т.д.) Русская Православная Церковь озаботилась буквально в последние месяцы XX века – до этого она более тысячи лет не чувствовала необходимости выражать свою особую позицию, довольствуясь одобрением существующей на данный момент государственной идеологии. В сущности, православная хозяйственная этика еще только формируется.

Институциональные рамки хозяйственной деятельности в России в значительной степени задаются государством. Россия традиционно принадлежит к тем странам, которые больше ориентированы на государство, чем на гражданское общество. Идея сильной (вплоть до диктаторской) государственной власти в России имеет очень глубокие корни, связанные с российскими особенностями процессов политогенеза и модернизации.

С IX в., с самого начала формирования государственности, в России складывается и затем постоянно воспроизводится хозяйственная система, которую О.Э. Бессонова называет *"раздаточная экономика"*. Условиями ее существования являются унитарно-централизованная политическая система и приоритет коллективистских ценностей на уровне идеологии. Особая роль государства проистекала из существовавшей ранее необходимости коллективной защиты от внешних нападений, большими расстояниями и локальной разобщенностью русских земель, многовековым процессом их собирания. Это обусловило необходимость сильного (жесткого) государства, сильной армии, вмешательство государства во все сферы жизни общества. Оправданием такой экспансии являлось и ощущение геополитической ответственности России, ее расположение на пересечении "полей напряженности", а также тот факт, что долгое время Россия являлась "буфером" между относительно стабильной Западной Европой и завоевателями с Востока.

Другим важнейшим фактором, обусловившим примат роли государства в экономической жизни, были особенности процессов модернизации России. Российский вариант *"догоняющего развития"* был связан с *"революциями сверху"*, истоками которых была вынужденная необходимость (экономическая отсталость, военные поражения от западных стран). К наиболее острым проблемам модернизации страны, которая не производит собственных культурных образцов, а заимствует их у Запада, относятся "искусственный" характер самих модернизаций, несоответствие структурно-технологических инноваций существующим социально-экономическим институтам. Это объясняется проблемой конгруэнтности институтов стран – экспортеров и импортеров экономических, технологических и социальных инноваций. Изменение российских экономических, политических и социальных институтов носило дискретный характер, в значительной степени определялось прямым заимствованием норм, регулирующих взаимодействие экономических агентов, из социально-экономических систем, в которых индивиды обладают другим менталитетом, поведенческими установками. Подобные структурные несоответствия сильно искажают первоначальный замысел реформ, а культурные образцы всегда на шаг отстают от изменений в технологиях. Мобилизационное развитие, как назвал А.Г. Фомин такой тип социально-экономической эволюции, может путем огромных затрат ресурсов судорожными рывками временно сокращать разрыв между Россией и Западом, но затем он вновь и вновь восстанавливается и даже растет.

Вестернизация России, начиная с Петра I, проводилась по инициативе верхов, поэтому обычно она оказывалась делом активного меньшинства (элиты), масса же народа чаще всего служила, по выражению А.И. Герцена, "мясом освобождения". Все модернизации инициировались его главным агентом – государством, проводились в форсированно-мобилизационном темпе, за счет и на основе архаических структур. Так, к началу XX века в России утверждается "небоскрежный" капитализм, развитие которого в основном шло "сверху", путем властного вмешательства государства и при широком участии иностранного капитала и который поэтому лишь в малой степени выступал в своей классической форме – свободной конкуренции.

Следствием запаздывающих модернизаций являются радикальные общественные изменения, социальная цена которых достаточно высока. Поскольку реформы не вызревали в результате естественного развития социально-экономических институтов, а насаждались сверху, они долго оставались "насилием над массами". К жизни в режиме мобилизации, связанной с сельскохозяйственными циклами, и этике выживания русского крестьянства запаздывающие модернизации добавили и высокую степень нестабильности. Тяжелые модернизации заложили в психологию народа страх перед реформами, отношение к ним как к стихийному бедствию, недоверие к власти. Пассивное сопротивление реформам сбавляет темпы и даже качественно трансформирует их. Тем самым в них закладываются механизмы отставания, необходимость новой, и опять запаздывающей, модернизации.

В условиях, когда завтрашний день непредсказуем и может нести как неожиданные взлеты, так и угрозы потерять все, "рациональной" формой поведения населения становится жизнь сегодняшним днем. Ограниченность возможности планирования своей жизни обуславливают примат краткосрочных целей в жизни, а будущее связано с мечтами о магическом скоробогащении, которые так явно прослеживаются в русских народных сказках и несбыточность которых лишает индивида стимулов к действию, поскольку "мечта о будущем" не есть "забота о будущем". В свое время А.И. Герцен писал: "Забота об будущем не в нашем духе; на словах готовы мы взвалить на свои плечи хоть все человечество... на деле – боимся всякого труда, всякой мысли, живем настоящей минутой; наш чиновник ворует для того, чтобы покутить, купец мошенничает, чтоб сыну чин доставить, мужик работает, чтоб пьяну напиться. Даже материальной заботы об будущем нет; на того, кто об этом думает, в России показывают пальцем, он предмет насмешек и неприязни". Мобилизационное

сознание, выработанное в условиях экономической и политической нестабильности, ориентирует человека на потребление, а улучшение своей жизни он связывает с утопическим прыжком в лучшее будущее, радикальными общественными изменениями, везением, заботой государства. "Муравьиной хлопотливости" и многолетнему труду в этих мечтах нет места.

В подобных же (если еще не более сильных) условиях нестабильности существует элита. Эгоизм, гедонистическая идеология, демонстративное потребление, высокая степень неравенства – неотъемлемые черты общества неорганичной модернизации. В модернизирующемся "вдогонку" обществе элита отличается "синдромом временщика", нерациональным, негибким поведением. Характерной чертой "зависимой модернизации" является анклавное развитие – существование точечных "островков благополучия" на фоне всеобщей бедности, которые мало влияют на окружение. Характерно, что при искусственных модернизациях обычно выигрывает меньшинство.

"Раздаточный" характер российской экономики, в котором главным субъектом было сильное централизованное государство, обусловил специфику экономических отношений в стране. Аккумулируя материальные блага, институты раздач создавали материальные условия для жизнеобеспечения населения страны. Объектами раздач выступали земля, рабочая сила, деньги, жилье, услуги и продукты, чины и должности. Служебная организация труда была основой раздаточной экономики, то есть служебный труд был обязателен и обусловлен внешними по отношению к каждому субъекту условиями.

Таким образом, сильное государство, которое одновременно является субъектом насилия по отношению к индивиду, а с другой стороны, выступающее источником любого возможного блага, формировало тип личности, отчужденной от управления страной, но, с другой стороны, редко открыто противостоящей государственному насилию. Указанные особенности порождали особую этику неформальных отношений контроля и распределения ресурсов. Институты пожалований и жалоб обусловили приспособление к специфическим каналам получения материальных благ – не через независимость и свободную конкуренцию, а через лояльность к власти. Формировались персонализированные "социально ориентированные" экономические стратегии, в отличие от "рыночноориентированных" на Западе. Отсюда – гипертрофия надежд "маленького человека" на верховную власть, оправдание ее вмешательства в жизнь общества, что нередко уравнивалось и с оправданием самоволия.

Российское общество и в наши дни по традиции остается неэмансипированным от власти. Монархическая традиция, наивная русская вера в "доброту царя", ожидание Вождя, Хозяина, Лидера во многом преобладают в сознании народных масс вплоть до конца XX в. Точка опоры у россиян вынесена вовне, связана с верховной государственной властью. В России, в отличие от стран Запада, исторически сложился тип общественной системы, для которого характерны "перевернутые" отношения собственности и власти, в основе которого лежит эффективность власти, а не эффективность собственности.

4 *Ното soveticus и факторы его формирования*

Социалистическая революция 1917 года в России ознаменовала собой новый этап развития раздаточной экономики. Социалистический эксперимент оказался возможен (и жизнеспособен) в стране с давними традициями коммунальности, уравнительного распределения, доминирования политических задач над экономическими, внеэкономического принуждения со стороны государства, которому слабо развитое гражданское общество делегирует бремя ответственности за себя. Парадокс заключался в том, что советская система не противоречила народному желанию быть зависимыми от доброго и справедливого Царя, Отца, Хозяина. Место благодетеля теперь заняло Заботливое Государство. Тот факт, что коммунистическая система утвердилась и просуществовала семь десятилетий, свидетельствует о приемлемости для значительного количества россиян условий, обеспечивающих значительные социально-экономические гарантии в обмен на индивидуальную свободу. Родившись из традиций государственного патернализма, коллективизма и традиционализма, советский вариант социалистической идеологии стал мощным фактором их укрепления.

Подобно тому, как столетиями ранее все слои населения законодательно прикреплялись к земле, отныне все трудоспособное население было прикреплено к государственным предприятиям и организациям, вне которых оно просто не могло иметь законных средств к существованию. Новым в экономических отношениях стал запрет частной собственности на средства производства, всеобщее обязательное участие в производственной и управленческой деятельности на объектах единой государственной собственности. Институт раздач теперь полностью охватывал сферу непродовольственного потребления. В условиях командной экономики господствует редистрибутивный принцип распределения продукции: причастность к власти означает и причастность к распределению. Главной формой социальной борьбы становится не борьба за собственность на факторы производства, а за доступ к ключевым рычагам распределения. Доход в таком обществе зависит, прежде всего, от статуса, чина и должности. Подобный принцип распределения в сочетании с немонетарным характером советской экономики привел к тому, что социально-классовое неравенство советского общества носило не трудоактивный, а статусный характер. Дифференциация зарплат обуславливалась в основном народнохозяйственным значением отрасли или предприятия, в которых были

заняты те или иные группы работников, их должностным или профессионально-квалификационным положением. Ценностная рациональность в советской экономике выражалась, в частности, в замене экономических стимулов политическими и моральными, основанными на патриотизме и социалистической сознательности трудящихся.

Парадигмой производственных отношений в СССР стал патернализм государства (предприятия) по отношению к своим гражданам (работникам), определяемый как система устойчивых самовоспроизводящихся отношений между работником и государством, когда в обмен на заданную работнику трудовую активность ему предоставляется возможность удовлетворения лимитированных жизнеобеспечивающих потребностей. Патернализм предполагает "благотворительный деспотизм" - вмешательство государства в процесс принятия решений, касающихся самого человека, причем делается это без согласия опекаемого, с целью содействия его интересам или благосостоянию. За покровительствующей стороной признается право применять санкции или поощрения с целью регулирования поведения зависимой стороны в различных сферах жизнедеятельности. Материальными предпосылками патерналистского менталитета является отсутствие ситуации выбора, социальными – ограниченность потребностей граждан.

Агентами осуществления политики государственного патернализма выступали местные власти, предприятия, профсоюзы, на которые был возложен груз социальных обязательств. За счет общественных фондов потребления они обеспечивали удовлетворение социальных нужд работников: предоставляли работу, жилье, места в детских садах и яслях, обучение и повышение квалификации, помогали в приобретении дефицитных товаров, организовывали летний отдых работников и их детей, заботились об их здоровье. Взамен предприятия (и государство в их лице) получали социально-экономически зависимую, а значит, дешевую и лояльную рабочую силу. Такая "феодалная" организация производственных отношений позволяла сочетать низкую технико-экономическую эффективность советских предприятий с их с высокой социально-экономической живучестью. Патерналистско-патриархальные отношения между народом и государством отражались и в газетном языке, начиная с 20-30-х годов: "родное советское правительство", "отеческая забота партии", "всесоюзный староста", "наш вождь и учитель".

Помимо обретения трудящимися ощущения своей социальной защищенности (что, несомненно, является достижением социальной политики), происходило их *привыкание* к гарантированным материальным благам, застрахованности от крайней бедности независимо от экономической деятельности человека (количества и качества труда, квалификации, инициативности, предприимчивости), а на уровне массового сознания формировались и воспроизводились установки на социальное иждивенчество. Человек был редуцирован для обеспечения государственных нужд, но при этом власть рассматривалась им как инстанция заботы, хранитель и гарант социального порядка, источник любого возможного блага. Рабочая сила государственно-зависимого работника в СССР перестала являться его личной собственностью. Укреплявшаяся командно-административная система приобретала вид работодателя-благодетеля, с которым не просто непосильно, но и безнравственно говорить на языке взаимных обязательств. Отношения с государством выстраивались по оси "забота – благодарность".

Гипертрофированная роль государства в сознании людей вылилась в сохраняющееся до сих пор патерналистское восприятие государственной власти. В строго контролируемом распорядке жизни вырабатывался хорошо известный в психологии эффект "*диффузии ответственности*". Патернализм государства ослабляет необходимость в собственных усилиях для жизнеобеспечения, и люди отказываются принимать ответственные решения. С одной стороны, широкое распространение получает тенденция перекладывать ответственность, с другой – требовать от властей заботы, социальной защиты и других гарантий. Такой синдром обычно присущ детям, поэтому у взрослых его можно назвать "*продолженным инфантилизмом*".

Помимо того, что одним из последствий политики государственного патернализма стала экономическая неэффективность и иждивенческие установки работников, еще одной серьезной издержкой ее стало ограничение социальных прав и свободы граждан. Принципиальная черта работника времен административно-командной экономики - его несвобода, работа не на себя. Государство аккумулировало большую часть национального дохода, основные жизненные блага поступали в форме наделения, государственного благодеяния. Образно выражаясь, оно выступало в роли Великого Инквизитора, раздавая людям "хлебы, их же руками добытые", тем самым совершая в глазах большинства великое благодеяние. Ценность социальной защищенности, возведенная в абсолют, служила оправданием диктата государственной власти и тоталитарного контроля над личностью. Признание ценности государственного патернализма означало смирение людей с государственным насилием.

Отделенный от спроса и предложения псевдоэкономический институт перераспределительно-уравнилельного вознаграждения за труд в СССР, выразившийся в политике ограничения доходов, существовании "потолка зарплаты", запрете на любые виды предпринимательской деятельности, запрещении частной собственности, ограничивал экономическую активность людей и превращался, по

выражению П. Сорокина, в "раздачу премий посредственности". Институциональная ловушка уравнительного вознаграждения за труд состояла в явном противоречии ценностей всеобщего равенства и экономической эффективности. В любом уравнивании (возможностей, доходов, прав) неизменно всегда больше заинтересован слабый, неспособный успешно конкурировать с другими в борьбе за ограниченные ресурсы общества. Неквалифицированный работник заинтересован в том, чтобы средства существования доставались ему совершенно независимо от конечных результатов деятельности, в порядке благотворительного возмещения затраченных физических сил. Ценностно-рациональный выбор в пользу "социальной справедливости" по определению ущемлял права сильного. В первое же десятилетие существования Советской власти были истреблены "чуждые элементы", "эксплуататорский класс", то есть самостоятельные, предпринимательские слои населения, собственники. Политика форсированного строительства социализма опиралась на типичного бедняка, на маргинализированную за годы I Мировой войны, революции и гражданской войны массу. Фактически за счет общественных фондов потребления поощрялся непроизводительный, низкоквалифицированный труд. Тяжесть труда (а не его общественная полезность) выступала как составляющая "эквивалентности" обмена.

В обществе, где "мерилом работы считают усталость", невозможно было обеспечить эффективное распределение ресурсов. "Проблема безбилетника" благополучно перекечевала из крестьянской общины в советскую распределительную экономику. В свое время Андре Жид писал, что стахановское движение было необходимо в стране, где люди не приучены к труду. В противном случае, предоставленные самим себе, из десяти работников восемь будут бездельничать.

Таким образом, система государственного патернализма и неэкономических методов стимулирования соответствовала, прежде всего, интересам маломобильного, конформного работника с заниженными потребностями, простого исполнителя трудовых функций. Ее можно отнести к разряду традиционалистских, поскольку это была стабильная самовоспроизводящаяся система, значительное место в которой занимало следование традициям и ценностно-рациональное действие. Как и все традиционалистские системы, она была достаточно ригидна для инноваций. Этими барьерами были как формальные правила, устанавливаемые государством, так и повседневные практики, являющиеся "ответами" на созданную систему. На поведенческом уровне приспособление к системе в сочетании с более давними традициями экономической культуры вылилось в массовые зависимые установки, минимизацию экономических усилий, ограничение потребностей до уровня "как у всех". Сформировался человек с крепостнической психологией, с установками не на саморазвитие, а на приспособление, ориентированный на государство при решении проблем жизнеобеспечения, отчужденный от самого себя и не верящий в свои способности и возможности к самостоятельной, независимой от государства деятельности, пассивный, не умеющий пользоваться собственными ресурсами.

5 "Прошлое толкует нас"

Итак, рассмотрение исторических аспектов формирования российской экономической ментальности позволяет увидеть комплекс факторов, которые действуют сонаправленно, закрепляя в качестве основополагающих такие ценности, как коллективизм, государственный патернализм и традиционализм (рис. 2.3, 2. 4, 2.5, 2.6, 2.7).

Природно-географические условия производства:	Организация производства:	Общественные ценности:
Короткий цикл	Аритмичность	Мобилизационное сознание
Низкая продуктивность	Внутриобщинное уравнительное перераспределение	Коллективизм
Высокие риски	(реципрокация)	Традиционализм

Рис. 2.3. Мобилизационно-коммунальная производственная среда как фактор формирования российской экономической ментальности

Конфессиональные особенности Православия:	Общественные ценности:
---	------------------------

Принцип примата духовного труда над физическим Обрядоверие Преклонение духовной власти перед светской	Слабость трудовой этики Одобрение бедности Коллективизм Традиционализм Государственный патернализм
---	--

Рис. 2.4. Православная этика как фактор формирования российской экономической ментальности

Социальные условия производства:	Социальные формы жизнедеятельности:	Общественные ценности:
геополитическое давление с Востока и Запада отставание от передовых стран Запада	раздаточная экономика (редистрибуция) насаждение общинных институтов "догоняющее" (мобилизационное) развитие путем "революций сверху"	государственный патернализм коллективизм недоверие к реформам, традиционализм мобилизационное сознание

Рис. 2.5. Догоняющая модернизация как фактор формирования российской экономической ментальности

Идеологические требования:	Общественные ценности:
Апофеоз раздаточной экономики полное огосударствление экономики всесторонняя социальная защита уравнительность оплаты	государственный патернализм коллективизм традиционализм

Рис. 2.6. Социалистическая идеология как фактор российской экономической ментальности

Мобилизационно-коммунальная производственная среда	Православная хозяйственная этика	Догоняющая модернизация	Социалистическая идеология
--	----------------------------------	-------------------------	----------------------------

Коллективизм. Государственный патернализм. Традиционализм

Рис. 2.7. Факторы и основные черты российской экономической ментальности

Хозяйственные ценности и нормы российской цивилизации создают принципиальные различия между российскими и западными социально-экономическими институтами. Если западные общества уже в доиндустриальную эпоху сформировались как система конкурирующих друг с другом относительно самостоятельных институтов, то в России все институты являются лишь частями единой нерасчлененной системой и не могут обособляться без угрозы кризиса российской цивилизации. Это приводит, в конечном счете, к объективному складыванию системы институтов, характерной для восточной институциональной матрицы.

Поскольку в России точка опоры вынесена вовне, связана не с гражданским обществом, а с верховной государственной властью, то в ней, в отличие от стран Запада, исторически сложился тип общественной системы, для которого характерны отношения власти-собственности, схожие с обществами "азиатского способа производства". Важнейшей чертой российской экономической культуры была и все еще остается неприменимость западного принципа священности и неприкосновенности частной собственности.

Российской национальной традицией, перекочевавшей из дореволюционной России в советскую и далее – в квазирыночную, является слабая правовая защищенность субъектов экономической деятельности, составляющей частью которой является слабая защита прав собственности. Высокие издержки по спецификации и защите частных прав способствовали формированию и преобладанию в России институтов общественной, а не частной, собственности.

Сложность выбора пути реформирования российской экономики заключается в том, что, в то время как российская экономическая культура больше тяготеет к восточному типу, более привлекательным и престижным для России традиционно остается Запад, за основу реформирования в ходе российских модернизаций все время брались западные модели. То же самое происходит и сегодня.

Этот вывод, в свою очередь, позволяет утверждать, что в ближайшие годы российские экономические реформы неизбежно будут наталкиваться на "эффект постизма", "налог прошлого", "постсостояния" в массовом сознании. Он заключается в резком противоборстве старого и нового, противоречии между радикальным отторжением старого ("дурное отрицание") и стремлением к максимальному его удержанию как чего-то стабильного, стойкой и привычной опоры. Это пример того, как "предыдущее тащит назад", когда прежние структуры и образы мышления стремятся обрести новую жизнь в новых структурах и новом мышлении.

Попытаемся теперь перейти от чисто качественных оценок специфики экономической ментальности россиян к оценкам количественным.

3 Социометрическая характеристика экономической ментальности россиян

1 Как измерить "душу России"?

Проблема выявления степени "близости-отдаленности" российской культуры от западной напряженно обсуждается лучшими умами России со времен Чаадаева, но особенно она обострилась в последнее десятилетие.

Радикальные экономические реформы начинались под лозунгами ликвидации "железного занавеса" вокруг СССР, приобщения его к "общечеловеческим ценностям" (под которыми понимались, естественно, ценности западной цивилизации). С пылкостью неопитов "шокотерапевты" смело уверяли, что настала пора расстаться с мифом об особом пути России и радостно влиться в мировое сообщество. Когда в 1990-е гг. радикал-либералы в лице Е. Гайдара и его команды пришли к рулю власти, то они, естественно, попытались начать строительство в России смешанной экономики по американской модели - с низким уровнем социальной защиты, с высокой степенью свободы бизнеса. Действительность оказалась весьма удручающей. Попытка копировать чужой опыт показала, что легко заимствуются худшие черты (социальная незащищенность большинства при привилегиях для немногих "новых русских"), от которых и сами американцы были бы рады избавиться. Лучшие же черты чужого опыта (свобода индивидуального саморазвития, гражданское самоуправление, правовое общество, эффективная конкуренция) российской почвой упорно отторгаются. Поэтому объективная характеристика степени предрасположенности России к тем или иным программам модернизации превращается из чисто научной программы в насущно необходимое теоретическое обоснование "реформы курса реформ".

Развитие эмпирических исследований по российской ментальности органически связано, прежде всего, с классическими трудами Герта Хофстеда. В 1960-1970-х годах степень выраженности различных культурных характеристик была измерена этим голландским ученым в ставшем классическим исследовании, посвященном изучению различий национальных культур 40 стран современного мира. Позже список исследуемых стран был им расширен до 70, включив и Россию. Будучи всеми признанной и классической, методология Г. Хофстеда постоянно привлекает к себе внимание со стороны ученых разных стран, использующих ее в качестве базовой для изучения ментальности граждан своей страны. По этому же пути пошел российский социолог А. Наумов,

поставивший своей целью развитие взглядов и идей Г. Хофстеда, с одной стороны, и привлечение в качестве иллюстрации результатов конкретного эмпирического исследования, проведенного по методике Г. Хофстеда, – с другой. В рамках программы GLOBE также оценивались те же признаки, что и в исследованиях Г. Хофстеда, хотя и по несколько иной методике.

Помимо хофстедовских индексов существуют и иные методики количественного измерения параметров национальной ментальности, – например, по частоте проявлений определенных ценностных предпочтений в народном фольклоре, по силе предпочтений избирателей различным политическим партиям и т.д.

Рассмотрим, каковы результаты проводившихся в России социометрических исследований специфики национальной экономической ментальности.

2 От традиционной ориентации – к рыночной

Первая (и пока единственная) попытка каким-то образом непосредственно измерить тяготение России к традиционной или рыночной хозяйственной ментальности (в рамках изучения точки зрения на "правильное", нормативное поведение) была предпринята З.В. Сикевич в исследовании "Советский менталитет в русском сознании". В качестве исходного материала использовались русские народные пословицы, сгруппированные попарно (так чтобы получалась номинальная шкала измерения признака) по нескольким ключевым направлениям: активность/пассивность, рачительность/надежда на удачу, "рыночное" поведение/традиционное поведение и некоторые другие. Остановимся на тех антиномиях, которые описывают установки, принципиально значимые для развития рыночного хозяйства (Табл. 2.1).

З.В. Сикевич приходит к выводу об отсутствии у русского респондента установок на рыночную экономическую ментальность, даже несмотря на ярко выраженную ориентацию на активность. На самом деле, как нетрудно самостоятельно убедиться по приведенным данным, ситуация обстоит абсолютно не так, как считает З. В. Сикевич. Преобладание активности и рачительности над пассивностью и надеждой на удачу явно говорит в пользу готовности россиян к вхождению в рынок. Что же касается мнимого преобладания традиционного поведения в противовес "рыночному", то следует обратить особое внимание на иллюстрирующие их пословицы. По какой-то причине З. В. Сикевич соотнесла "рыночное" поведение с тем, что у нас воспринимается как откровенная беспринципность, эгоизм и двурушничество (обратим внимание хотя бы на пословицу "не пойман – не вор"). Это отчасти соответствует стереотипу массового сознания, которому, однако, не должен следовать солидный исследователь. Естественно, что когда социолог закладывает в исследовательскую программу тождественность рыночных ценностей и аморализма, то полученный результат искажает реальную картину.

На наш взгляд, можно сделать вывод, что современная российская экономическая ментальность все же имеет определенную "рыночную предрасположенность". Ядро этой ментальности – активность и рачительность – достаточно благоприятная почва для дальнейшего продвижения к рынку. В то же время данные по соотношению "рыночного" поведения с традиционным поведением говорят о ярко выраженной специфике русской экономической ментальности, даже если мы соглашаемся признать ее в целом рыночной.

Проанализированные З.В. Сикевич ценности образуют, по нашему мнению, институциональное ядро, которое определяет, к какой социально-экономической системе (рыночной или нерыночной) предрасположено данное общество. Определив "рыночную предрасположенность" России, попробуем теперь выяснить, к какой именно модели рыночного хозяйства она тяготеет.

Рассмотрев факторы, сформировавшие российскую экономическую ментальность, мы сделали вывод, что ее основные черты – это коллективизм, государственный патернализм и традиционализм. Оценим теперь степень выраженности этих характеристик в сравнении с другими странами с рыночной системой хозяйства на основе данных Г. Хофстеда и его последователей. Видимо, для России будет наиболее органична модель рыночного хозяйства именно тех стран, чьи характеристики окажутся наиболее близкими к характеристикам российской ментальности.

Сравнение России с зарубежными странами облегчается тем, что экономические культуры, согласно Г. Хофстеду, сравниваются по трем очень удобным для нас параметрам (Табл. 2.2):

- а) "индивидуализм", т.е. параметр, обратный коллективизму;
- б) "дистанция по отношению к власти", т.е. степень выраженности авторитаризма – явления, очень близкого к государственному патернализму;
- в) "избегание неопределенности", т.е. параметр, очень близкий к понятию "традиционализм".

Таблица 2.1

Ценности "русской души" сквозь призму народного фольклора, по З.В. Сикевич

Ценности, способствующие развитию рыночного	Ценности, препятствующие

хозяйства		развитию рыночного хозяйства	
<i>Активность</i>	%	<i>Пассивность</i>	%
Богу молись, а своего ума держись.	83,5	Не нашим умом, а божьим судом.	16,2
До неба высоко, до царя далеко.	80,5	Бог милости, государь жалостлив.	19,5
Удача кляча, садись и скачи.	61,9	Оттерпимся, до чего-нибудь дотерпимся.	38,1
На счастье надейся, а сам не плошай.	61,9	Что ни делается – все к лучшему.	38,1
Смирную собаку и кочет заключает.	60,4	Кто живет тихо – не увидит лиха.	39,6
В среднем	69,6	В среднем	30,3
<i>Рачительность</i>	%	<i>Надежда на удачу</i>	%
Пушинка к пушинке – выйдет перинка.	70,0	Хоть на час – да вскачь.	30,0
Терпение и труд – все перетрут.	79,8	Живи, ни о чем не тужи, проживешь – авось еще наживешь.	20,2
В среднем	74,9	В среднем	25,1
<i>"Рыночное" поведение</i>	%	<i>Традиционное поведение</i>	%
Дружба – дружбой, а денежки врозь.	37,5	С миру по нитке – голому рубаха.	62,5
Где не жить, только б сыту быть.	27,1	С родной земли – умри, не сходи.	72,9
Тот мудрен, у кого карман ядрен.	33,9	От трудов праведных не наживешь палат каменных.	66,1
Не пойман – не вор, а что взято, то и свято.	16,0	Заработанный ломоть лучше краденного каравая.	84,0
В среднем	28,6	В среднем	71,4
В среднем в итоге	55,7	В среднем в итоге	44,3

Составлено по: Сивевич З.В. Национальное самосознание русских (социологический очерк). М.: Механик, 1996. С. 100 – 105.

Таблица 2.2

Ценностные показатели по 40 странам, по Г. Хофстеду

Страны	Дистанция власти (PDI)	Избегание неопределенности (UAI)	Индивидуализм (IDV)
Австралия	36	51	90
Австрия	11	70	55
Аргентина	49	86	46
Бельгия	65	94	75
Бразилия	69	76	38
Великобритания	35	35	89
Венесуэла	81	76	12
Германия (ФРГ)	35	65	67
Греция	60	112	35
Гонконг	68	29	25
Дания	18	23	74
Израиль	13	81	54
Индия	77	40	48
Иран	58	59	41
Ирландия	28	35	70
Испания	57	86	51
Италия	50	75	76
Канада	39	48	80
Китай	63	86	23
Колумбия	67	80	13
Мексика	81	82	30

Нидерланды	38	53	80
Новая Зеландия	22	49	79
Норвегия	31	50	69
Пакистан	55	70	14
Перу	64	87	16
Португалия	63	104	27
Сингапур	74	8	20
США	40	46	91
Тайвань	58	69	17
Таиланд	64	64	20
Турция	66	85	37
Филиппины	94	44	32
Финляндия	33	59	63
Франция	68	86	71
Швеция	31	29	71
Швейцария	34	58	68
Югославия	76	88	27
Южная Африка	49	49	65
Япония	54	92	46

Источник: Hofstede G. Op. cit. P. 315.

С давних пор дихотомия "коллективизм – индивидуализм" (соотношение роли индивида в противовес роли группы/коллектива) считается одной из главных характеристик хозяйственно-культурной вариативности. *Индивидуалистической* может быть названа культура, в которой индивидуальные цели ее членов не менее, если не более важны, чем групповые, а связи между отдельными личностями не обременены сильными обязательствами действовать совместно. *Коллективистская* культура, наоборот, характеризуется тем, что в ней групповые цели преобладают над индивидуальными, люди проявляют изначальную заинтересованность в крепко связанных и сплоченных группах. Еще мыслители XIX в. указывали, что для русской культуры типична приверженность к коллективизму, чем она коренным образом отличается от приверженных к индивидуализму культур Западной Европы и США. Насколько, однако, это априорное убеждение соответствует результатам практических социологических исследований?

Таблица 2.3

Оценки индекса российской культуры по степени развития индивидуализма, по методике Г. Хофстеда

Источники оценок	Индекс IDV
Согласно Г. Хофстеду	50
Согласно А. Наумову	41
Согласно проекту GLOBE	23 (34)

Составлено по: Hofstede G. Op. cit. P. 315; Наумов А. Ук. соч. С. 99.

В работах Г. Хофстеда интересующий нас показатель назван "IDV" (Individualism) – "самость", индивидуализм, противоположность высокой роли группы/коллектива. Чтобы использовать хофстедовскую методологию для понимания специфики российской ментальности, А. Наумовым в период с октября 1995 года по июнь 1996 года были опрошены граждане России с незаконченным и законченным высшим образованием из числа студентов и слушателей Школ бизнеса, преподавателей и специалистов, администраторов и бизнесменов. В целях проведения сравнительного анализа А. Наумов применил те же математические процедуры, что и у Г. Хофстеда, в результате чего получил показатели по шкале со стобальной разметкой (0 баллов – отсутствие признака, 100 баллов – максимальное проявление признака), аналогичной той, что использовалась в работах Г. Хофстеда.

Обобщенная информация о конкретных результатах социологических исследований Г. Хофстеда и А. Наумова показана в таблице оценок индекса российской национальной культуры по показателю IDV (Табл. 2.3).

Показатель "индивидуализм – коллективизм" фигурирует также и в материалах проекта GLOBE. В ходе обследования, проведенного в 1995 – 1996 гг., были получены результаты и по России, сравнимые с данными по другим 52 странам (Табл. 2.4). Под выражением "организация "как должно быть"" подразумеваются представления менеджеров об идеальном состоянии; эти представления сравниваются с реальным положением дел – с "организацией "как есть"".

Таблица 2.4

**Результаты исследований GLOBE по России:
рейтинг по индивидуализму**

Ранг России: организация "как есть"	Ранг России: общество "как должно быть"	Страны с близкими к России показателями
41	35	Гватемала, <u>Сингапур</u> , Египет, Индонезия, <u>Тайланд</u> , <u>Мексика</u>

Составлено по: *Грачев М.* Менеджмент в "международной системе координат" // Экономические стратегии. 1999. № 2. С. 30.

Приведение данных к сопоставимому виду говорит о том, что Россия – это страна с явно выраженным коллективистским уклоном: ее индекс индивидуализма составляет 23 для реальной ситуации и 34 для желаемой (Табл. 2.3). Показатель самого Г. Хофстеда представляется в этом свете неоправданно завышенным, что, по всей видимости, является результатом его работы со вторичным материалом.

Таблица 2.5

**Характеристики культуры в зависимости от соотношения
индивидуализма и коллективизма, по Г. Хофстеду**

Показатели	Индивидуализм	Коллективизм
Самоидентификация	Осознание себя как "Я"	Осознание себя как "Мы"
Цели	Защита частных интересов	Поддержание отношений, норм
Субъекты деятельности	Обязанности возлагаются на отдельных индивидов	Обязанности возлагаются на группу в целом
Моральные ограничители	Страх потери самоуважения, чувство вины	Страх потери "лица", чувство стыда

Составлено по: <http://www.afs.org/efil/old-activities/surveyjan98.htm>.

Эти количественные оценки можно дополнить данной самим Г. Хофстедом качественной интерпретацией, которая дает представление о крайних, критических уровнях использованной шкалы, которые являются "идеальными типами" (Табл. 2.5). Поскольку Россия сильно тяготеет, как можно считать доказанным, к коллективистским ценностям, для ее хозяйственной культуры будут характерны преимущественно именно те признаки, что перечислены в третьей колонке данной таблицы.

Между свободой и авторитаризмом. Другой важный показатель различия между культурами – дистанция по отношению к власти. В культурах с *большой дистанцией по отношению к власти* сама власть рассматривается как наиболее важная часть жизни. Акцент делается на принудительную власть, а подчиненные и руководители находятся на двух разных ее полюсах, что воспринимается как естественный порядок вещей. Для культур с *низкой дистанцией по отношению к власти* характерно мнение, что только легитимная власть подлинна. Основная определяющая самой власти – это ее компетентность, следовательно, и отношения между членами сообщества строятся на уважении к личности и равенстве, а неравенство в отношениях "начальник – подчиненный" не будет одобряться. Компонентами, определяющими тяготение страны в ту или иную крайность, могут быть географические условия, "толщина" среднего слоя, уровень образования и степень технологического развития. Учитывая совокупность этих факторов, чисто умозрительно можно предположить, что Россия тяготеет к культурам с высоким типом дистанции по отношению к власти. Проверим это предварительное соображение с цифрами в руках.

Таблица 2.6

**Оценки индекса российской культуры по степени
дистанции по отношению к власти, по методике Г. Хофстеда**

Источники оценок	Индекс PDI
Согласно Г. Хофстеду	90
Согласно А. Наумову	40

Дистанция по отношению к власти как показатель национальной культуры охарактеризован Г. Хофстедом следующим образом: "PDI" (Power Distance) – это отношение к авторитету (авторитаризм), властная дистанция или степень, с которой наделенные относительно меньшей властью члены общества, института или организации в стране ожидают и допускают неравномерность распределения власти. Конкретные результаты социологических исследований Г. Хофстеда и А. Наумова показаны в таблице оценок индекса российской культуры по показателю PDI (Табл. 2.6).

Мимо этого показателя не прошло и международное исследование GLOBE, в котором ранг России по этому показателю оценен как близкий к уровню "продвинутых" развивающихся стран типа Индии или Турции (Табл. 2.7).

Таблица 2.7

Результаты GLOBE по России: рейтинг по дистанции власти

Ранг России: организация "как есть"	Ранг России: общество "как должно быть"	Страны с близкими к России показателями
41	19	Индия, Испания, Германия (бывш. ГДР), Венгрия, Колумбия, Турция

Составлено по: Грачев М. Менеджмент в "международной системе координат" // Экономические стратегии. 1999. № 2. С. 30.

Если перевести показатель GLOBE в шкалу Г. Хофстеда, то Россия относится к когорте стран с высокой фактической дистанцией власти – ее реальный индекс равен 77, хотя желаемый – всего 36 (Табл. 2.6). Отметим, что показатель самого Г. Хофстеда в сравнении с показателем GLOBE опять несколько завышен, в то время как показатель А. Наумова существенно занижен (он близок к оценке не реальной, а желаемой ситуации). Согласно А. Наумову, Россия тяготеет скорее к малой дистанции по отношению к власти. Объяснение этому отклонению можно дать, обратив внимание на статус респондентов А. Наумова, – опрос велся среди представителей управленческого звена или будущих потенциальных руководителей (вряд ли возможно предположить, что в среду слушателей Школы бизнеса мог затесаться рядовой подчиненный или стремящийся им быть).

Качественная оценка влияния различных типов дистанций власти на хозяйственное поведение дана Г. Хофстедом следующим образом (Табл. 2.8). Нетрудно заметить, что положение дел в России едва ли не всегда и при любых политических режимах отлично подходит под характеристики именно из последней колонки.

Таблица 2.8

Характеристики культуры в зависимости от величины дистанции по отношению к власти, по Г. Хофстеду

Показатели	Малая дистанция по отношению к власти	Большая дистанция по отношению к власти
Отношения зависимости	Низкая потребность в зависимости	Высокая потребность в зависимости
Отношение к неравенству	Избегание неравенства	Неравенство признается нормой
Иерархичность	Иерархия только там, где это удобно	Иерархия как образ жизни
Отношения между начальниками и подчиненными	Начальники обычно доступны	Начальники часто недоступны
Социальные изменения	Эволюционные	Революционные

Составлено по: <http://www.afs.org/efil/old-activities/surveyjan98.htm>.

Между стабильностью и риском. Еще одно важное измерение хозяйственной культуры, привлекающее внимание этносоциологов, связано с тем, насколько люди допускают в своей жизни наличие неопределенности или, по другому говоря, оказывают предпочтение структурированным ситуациям (наличию ясных и четких

правил поведения, которые могут быть формализованными, а могут поддерживаться традициями) в противоположность неструктурированным. Так как чувство предпочтения неопределенности не является исключительно личной характеристикой человека, а разделяется в той или иной мере всеми членами данного сообщества, то это и позволяет разделять культуры по степени нетерпимости к (или избегания) неопределенности. Представители культур с *высоким уровнем избегания* неопределенности ориентируются на четкие правила или инструкции, отличаются потребностью к формализованным указаниям и нормам поведения, высоким уровнем тревожности, лихорадочностью в работе или "авральностью", склонностью к внутригрупповому согласию, а также низкой толерантностью к людям или группам с отличающимися идеями или поведением. Эти культуры больше сопротивляются любым изменениям и мало склонны к риску в какой бы то ни было форме. В культурах с *низким уровнем избегания* неопределенности принято толерантное отношение к двусмысленностям и неопределенности, субъекты в сложных ситуациях импровизируют или проявляют инициативу, в целом ведут себя и работают более спокойно и систематично, принимают разногласия в своей среде и характеризуются большей склонностью к риску.

В методике Г. Хофстеда этот параметр назван "UAI" (Uncertainty Avoidance) – избегание неопределенности или степень, с которой представители данной культуры воспринимают и реагируют на угрозу от неопределенных и незнакомых ситуаций. Формирование этой ценностной нормы уходит своими корнями, как полагал Г. Хофстед, во времена Римской империи, основанной на законе (нормах), и Китайской империи, базирующейся на общих выработанных культурой принципах (правилах). Уже в этих раннеклассовых цивилизациях довольно четко прослеживается противоположность между "духом Востока", с его приверженностью к стабильности и традициям, и "духом Запада", готового "все потерять, и вновь начать сначала, не пожалев того, что приобрел". Российская культура, оцененная по хофстедовой методике (Табл. 2.9), демонстрирует сильное тяготение именно к "духу Востока".

Таблица 2.9

**Оценки индекса российской культуры
по степени избегания неопределенности, по методике Г. Хофстеда**

Источники оценок	Индекс UAI
Согласно Г. Хофстеду	90
Согласно А. Наумову	68
Согласно проекту GLOBE	98 (28)

Составлено по: *Hofstede G. Op. cit. P. 315; Наумов А. Ук. соч. С. 99.*

Для сравнения обратимся к данным GLOBE (Табл. 2.10). Перевод шкалы GLOBE в шкалу Г. Хофстеда дает ранг 98 для реального положения дел и 28 для желаемого. Следовательно, и по этой оценке Россия относится к странам, для которых регламентация и предписанные правила значат практически все – не зря же говорится, что инициатива в России наказуема.

Таблица 2.10

**Результаты GLOBE по России: рейтинг по избеганию
неопределенности**

Ранг России: организация "как есть"	Ранг России: общество "как должно быть"	Страны с близкими к России показателями
1	38	Венгрия, Гватемала, Боливия, Греция, Венесуэла, Грузия

Составлено по: *Грачев М. Менеджмент в "международной системе координат" // Экономические стратегии. 1999. № 2. С. 30.*

Крайние положения по шкале избегания неопределенности могут быть качественно интерпретированы, по мнению Г. Хофстеда, так, как показано в таблице (Табл. 2.11). Здравый смысл и житейский опыт подсказывают, что для России, действительно, типичны именно те признаки, которые перечислены в последней колонке.

Таблица 2.11

**Характеристики культуры
в зависимости от степени избегания неопределенности, по Г. Хофстеду**

Показатели	Слабое избегание	Сильное избегание

	неопределенности	неопределенности
Отношение к работе	Внутренняя потребность работать усердно, трудоголизм	Работа до изнеможения не приветствуется
Отношение к конфликтам	Конфликты и соревнования рассматриваются как "игра по правилам"	Конфликты рассматриваются как угроза стабильным отношениям
Отношение к разногласиям	Принятие разногласий как нормы	Потребность в консенсусе
Отношение к риску	Готовность рисковать	Стремление уклоняться от неудач
Формализованность отношений	Стремление к небольшому количеству обязательных правил	Потребность в деталях законах и правилах

Составлено по: <http://www.afs.org/efil/old-activities/surveyjan98.htm>.

4 Россия – Евразия или "Азиопа"?

Попытаемся теперь в заключение дать ответ на поставленный ранее вопрос, к какой именно модели рыночного хозяйства предрасположена наша страна в силу особенностей своей экономической ментальности. Для ответа на этот вопрос охарактеризуем сначала спектр этих моделей.

1 Типология моделей экономики как проекция типологии хозяйственных культур

В мире нет двух стран, экономика которых была бы полностью похожа друг на друга. Однако все же можно выделить определенные региональные группы стран, чьи хозяйственные системы при всех их индивидуальных различиях все же типологически однородны. Если национальная модель экономики формируется под влиянием национальной хозяйственной ментальности, то региональные модели отражают определенные "суперэтнические" особенности хозяйственных культур.

Изучение взаимовлияния экономики и культурных традиций, как известно, берет начало с работ великого немецкого социолога М. Вебера, исследовавшего в начале XX в. влияние изменений в религиозном мировоззрении на генезис капиталистического предпринимательства. Именно с его легкой руки сформировалась традиция анализировать экономическую культуру сквозь призму национально-религиозных традиций. Соответственно, основные типы региональных хозяйственных культур считаются совпадающими с главными религиозными конфессиями: выделяют протестантскую экономическую этику, католическую, православную, исламскую, индо-буддийскую и конфуцианскую.

Общепризнанно, что эти хозяйственные культуры, формирующие национальные типы экономической ментальности, оказывают очень разное влияние на процессы рыночной модернизации – одни ее ускоряют, а другие тормозят. Мы уже указывали, что даже внутри христианства четко прослеживается определенная иерархия: если протестантизм наиболее благоприятен для развития капиталистических отношений, то католицизм умеряет их крайности, а православие, наоборот, препятствует их развитию.

Конфуцианская экономическая культура стала первой (и пока единственной) реальной альтернативой хозяйственной культуре "западного" капитализма. Конфуцианство – это мировоззрение, строго подчиняющее личность интересам коллектива (государства, общины, клана, семьи), проповедующее отказ от личного в пользу общественного. Следовать указаниям старших, ведущих тебя по правильному пути; постоянно совершенствоваться; чтить высокую мораль, ставя ее выше низменной материальной выгоды, — таковы заповеди конфуцианского образа жизни. Конфуцианство было отличным фундаментом для доиндустриальной командной экономики (азиатского способа производства), но парадоксальным образом оно отлично подошло и для современного общества, переживающего научно-техническую революцию. Санкционируемые конфуцианской (корпоративной) этикой высокая трудовая дисциплина и слаженный коллективный труд стали в странах Дальнего Востока основой постиндустриальной экономики, которая требует не столько выдающихся "звезд", сколько спаянных "коллективных работников". В наши дни "свет с Востока" становится ориентиром развития и для западного предпринимательства, пытающегося отказаться от крайностей индивидуализма, развивая корпоративную этику.

Среди исламских и индо-буддистских стран пока нет выдающихся примеров успешного самобытного экономического развития (за исключением, может быть, Турции). Одной из причин этого являются именно особенности хозяйственной культуры — и в исламской, и в индо-буддистской культурах индивид совершенно растворен в коллективе, а индивидуальная энергия, инициатива, упорство в достижении цели и вообще интерес к мирским благам отнюдь не одобряются (хрестоматийный восточный фатализм).

Таким образом, с экономической точки зрения наиболее "жизнеспособными" экономическими культурами являются в настоящее время протестантская (американская), католико-протестантская (западноевропейская) и конфуцианская (дальневосточная).

Поскольку существуют три ведущих типа экономической культуры, которые удачно сочетаются с рыночным механизмом, постольку эффективные национальные модели рыночного хозяйства группируются в три основные региональные разновидности:

1) *англо-саксонская либеральная модель* ("протестантский капитализм" - США, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия), для которой характерна тенденция минимизации государственного регулирования, основанного в основном на правовом регулировании хозяйственной жизни;

2) *западноевропейская (континентальная) социал-демократическая модель* ("католико-протестантский капитализм" - Франция, Скандинавские страны, Германия и большинство прочих стран Западной Европы), предполагающая "сильное" государство, активно участвующее в хозяйственной жизни, причем главное внимание уделяется социальной политике;

3) *дальневосточная патриархально-корпоративная модель* ("конфуцианский капитализм" - Япония, Южная Корея, Тайвань, Китай), когда "сильное" государство активно регулирует и направляет хозяйственную жизнь страны, занимаясь преимущественно стратегией экономического роста.

Именно из этих трех основных типов современные россияне и должны выбирать, "делать жизнь с кого". Однако этот выбор отнюдь не абсолютно свободен: характеристики отечественной экономической ментальности предопределяют притяжение к одним региональным моделям и отталкивание от других.

2 *Путь России – путь на Восток!*

Построим, используя данные Г. Хофстеда (*Табл. 2.2*), "карту" вариативности основных ценностных показателей разных стран мира и укажем на ней место России. Эта "карта" покажет нам, чей опыт хозяйственного развития будет для России самым полезным: наиболее подходящим для нее будет опыт тех стран, которые наиболее близки к ней по своей хозяйственной культуре.

Эту "карту" можно сделать трехмерной, откладывая на осях координат ранги стран по степени индивидуализма (IDV), дистанции власти (PDI) и избегания неопределенности (UAI). На графиках даны три двухмерные проекции этой "карты", показывающие корреляции между IDV и UAI (*рис. 2.8*), между PDI и UAI (*рис. 2.9*), а также между IDV и PDI (*рис. 2.10*).

На всех трех графиках хорошо прослеживается группировка стран в два крупных блока, два "материка":

- 1) страны первого эшелона развития капитализма (развитые страны европейской цивилизации) – для их хозяйственной культуры характерны сильный индивидуализм (ранги порядка 60 – 90), низкая дистанция власти (ранги порядка 20 – 40) и высокая готовность к риску (ранги избегания неопределенности порядка 30 – 60);
- 2) страны второго эшелона развития капитализма (Япония, НИС Азии и Латинской Америки, некоторые слаборазвитые страны Европы) – регионы с доминированием слабого индивидуализма (ранги порядка 10 – 50), высокой дистанцией власти (ранги порядка 50 – 80) и избеганием неопределенности (ранги порядка 65 – 90).

К какому же "материку" наиболее близка на этой "карте" наша страна?

Рис. 2.8. Корреляции между рангами избегания неопределенности (UAI) и индивидуализма (IDV) в различных национальных культурах.

Условные сокращения к рис. 2.8-2.10: Австрал. – Австралия, Авс. – Австрия, Арг. – Аргентина, Бельг. – Бельгия, Бр. – Бразилия, Вел. – Великобритания, Вен. – Венесуэла, Герм. – Германия (ФРГ), Гр. – Греция, Гонк. – Гонконг, Дан. – Дания, Изр. – Израиль, Ин. – Индия, Ирл. – Ирландия, Исп. – Испания, Ит. – Италия, Кан. – Канада, Кит. – Китай, Кол. – Колумбия, Мек. – Мексика, Нид. – Нидерланды, Н.З. – Новая Зеландия, Норв. – Норвегия, Пак. – Пакистан, Порт. – Португалия, Синг. – Сингапур, Тайв. – Тайвань, Таи. – Таиланд, Тур. – Турция, Фил. – Филиппины, Фин. – Финляндия, Фр. – Франция, Швец. – Швеция, Швей. – Швейцария, Юг. – Югославия, Яп. – Япония; Россия (X) – данные по России, согласно Г. Хофстеду; Россия (Н) – данные по России, согласно А. Наумову; Россия (GL) – данные по России, согласно GLOBE. Прямая показывает обратную зависимость между индексами индивидуализма и избегания неопределенности.

Рис. 2.9. Корреляции между рангами избеганием неопределенности (UAI) и дистанции по отношению к власти (PDI) в различных национальных культурах

Прямая показывает прямую зависимость между индексами дистанции по отношению к власти и избегания неопределенности.

Рис. 2.10. Корреляции между рангами дистанции по отношению к власти (PDI) и индивидуализмом (IDV) в различных национальных культурах

Прямая показывает обратную зависимость между индексами индивидуализма и дистанции по отношению к власти.

На всех трех графиках четко видно, что ценностные предпочтения россиян довольно далеки от ментальности европейцев, зато очень близки к ценностным предпочтениям людей стран Азии и Латинской Америки. Принадлежность России к не-Европе лучше прослеживается, если пользоваться оценками Г. Хофстеда и GLOBE. Что касается оценок А. Наумова, то они существенно "сдвинуты" в сторону ментальности европейского типа, – похоже, респондентам из Школ бизнеса уж-ж-жасно хотелось казаться "цивилизованными" европейцами. Однако, как видно по графикам, даже им не удается оторваться от своих культурных корней: их ментальность оказывается уже не "восточной", но и еще не западной.

Следует сделать вывод, что хозяйственная культура россиян допускает освоение ими рыночного хозяйства, но только не в классической, "западной", а в периферийной, "восточной", модификации. Россия – скорее "Азиопа", чем Евразия. Соответственно особенностям экономической ментальности ее граждан, России нужно ориентироваться на модель не "протестантского", а "конфуцианского капитализма". Если, по О. Шпенглеру, Запад находится в состоянии "заката", то Восток, очевидно, переживает "восход". Именно туда и должна стремиться Россия в XXI веке.

* * *

В последующих главах мы подробно рассмотрим, как особенности экономической ментальности россиян, вкупе с современными изменениями в институционально-правовом пространстве и условиях жизнедеятельности массовых субъектов микроуровня, сказываются на доминирующих способах и нормах экономического поведения, а следовательно, и на особенностях и перспективах институциональных перемен в России.

Но прежде чем переходить к характеристике отдельных направлений хозяйственной деятельности, попытаемся бросить "взгляд с высоты" и указать то место, которое занимают индивиды и домохозяйства в новом институциональном пространстве в постсоветской России.

3. ИНДИВИДЫ И ДОМОХОЗЯЙСТВА В НОВОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ: НЕРЫНОЧНОЕ ПРИСПОСОБЛЕНИЕ К РЫНКУ

1 Основные черты современного институционального пространства: новые возможности и новые ограничения

Любые кардинальные преобразования в обществе предполагают изменение институционального пространства, которое в значительной степени определяет спектр выбора (формального и неформального) как целей экономических субъектов, так и способов (и издержек) достижения этих целей. В процессе реализации этих целей (или вынужденного отказа от их реализации) экономические субъекты вступают в определенные социальные взаимодействия, доступными им способами влияя на формирующиеся правила игры, которые могут как соответствовать официально провозглашенным, так и отклоняться от них. Новые правила игры могут расширять экономическую свободу индивидов и домохозяйств (т.е. доступный им выбор в распоряжении своими усилиями, доходами, богатством, временем), а могут – и сужать ее; они могут расширять возможности одних субъектов и сужать возможности других. По-разному реагируя на новую ситуацию — поддерживая институциональные инновации или противодействуя им; оценивая их как временные или как устойчивые, как легитимные или нелегитимные, — разные экономические субъекты вносят свой вклад в конечные результаты институциональных преобразований. В этом сложном клубке столкновения множества разных интересов и волей, переплетения инновационных и инерционных механизмов, присутствующих в любых меняющихся социально-экономических системах, постепенно кристаллизуются новые правила игры, воспроизводятся или частично видоизменяются старые. И именно эти — уцелевшие, скорректированные и неформально сложившиеся — правила игры (как новые, так и старые) цементируют новое институциональное пространство, которое, в свою очередь, воздействует на спектр возможного выбора целей и моделей поведения по их достижению в следующий момент времени.

Какие же изменения *действительно* произошли в институциональном пространстве в ходе современных реформ? Как они воздействуют на экономические решения, принимаемые разными типами домохозяйств и индивидов? И как реализуемые модели экономического поведения, в свою очередь, сказываются на процессе и перспективах институционализации новых экономических прав и неправовых норм?

Характеризуя изменения в институциональном экономическом пространстве, с которыми столкнулись индивиды и домохозяйства в ходе реформ, акцентируем следующие моменты.

1. Произошли кардинальные изменения в системе социально-экономических прав. Появилась возможность создать свое дело и вести его на свой страх и риск, право самому решать – работать или не работать, право работать в нескольких местах без разрешения с места основной работы, право частной собственности на средства производства, право производителей самим определять объемы производства, цены на продукцию, размеры заработной платы. Стало возможным приватизировать квартиру, приобретать и иметь в личной собственности жилье, хранить сбережения в иностранной валюте и в негосударственных банках. Облегчился выезд за рубеж, в том числе и на работу. Провозглашено право на забастовки, митинги, акции протеста. Разрешены платная медицина и платное образование и многое другое.

Вместе с тем эти права не просто добавились к прежним, они вытеснили ряд дореформенных социально-экономических прав. В самом деле, государство больше не гарантирует ни доход в размере прожиточного минимума, ни тем более доход, обеспечивающий достойный уровень жизни. Исчезли гарантированная государством занятость, отсутствие угрозы безработицы, которую раньше имели жители хотя и не всех, но все же большинства регионов страны. Утеряно право на стабильные цены, устанавливаемые государством, сузилась сфера действия права на бесплатную медицинскую помощь и бесплатное образование и др.

Эти изменения в институционально-правовом пространстве официально задали *новые правила игры* – закрепленные в системе правовых норм формальные возможности экономических субъектов в выборе и достижении жизненных целей, интересов.

2. Преобразования экономических институтов подкрепляются демократизацией институтов политической и сами постепенно становятся важным, хотя и не необходимым, фактором дальнейшей политической демократизации. В самом деле, такие институциональные изменения в политической сфере, как возможность выборов на альтернативной основе, территориальная децентрализация управления, некоторые шаги в сторону плюрализации СМИ и создания свободных ассоциаций граждан и др., в определенных условиях в принципе способны внести существенный вклад в продвижение экономических реформ в либеральном направлении, в увязывании макро- и микроуровней социально-экономической системы по иным правилам игры.

Однако этот конструктивный политический вклад в трансформацию экономических институтов может и не быть внесен, ибо, как свидетельствует исторический опыт, между преобразованиями институтов экономических и политических нет однозначной взаимосвязи. Так, М.Фридман заключает, что капитализм есть необходимое, но не достаточное условие политической свободы. В фашистских Италии и Испании, Германии нескольких периодов, Японии перед первой и второй мировыми войнами, в царской России до первой мировой войны господствующей формой экономической организации было частное предпринимательство, но эти страны не были политически свободными. Более свежий пример сочетания рынка в экономике с авторитаризмом в политике – пиночетовский режим в Чили. Неудачи реформ в России на фоне успешности экономических преобразований в Китае также опровергают тезис о необходимости установления демократии как предварительном условии утверждения рыночной экономики. В последние годы переход к рыночной экономике был более успешным именно при авторитарных режимах, поэтому можно утверждать, что рыночная экономика в принципе совместима с любыми политическими режимами.

В современном российском обществе положительная взаимосвязь между трансформацией политических и экономических институтов представляется особо проблематичной в связи еще и с тем, что за демократичными по форме политическими институтами скрываются далеко не демократичные социальные реалии. Выборы на альтернативной основе сопровождаются манипулированием поведением избирателей, давлением на кандидатов и неверием больших групп избирателей в честность подсчета голосов. Территориальная децентрализация управления нередко граничит с феодализацией страны из-за слабого развития структур гражданского общества, местного самоуправления и др. "Свободные" СМИ активно отстаивают интересы своих владельцев, а свободные ассоциации граждан, отстаивающие универсальные цели, малочисленны и слабы.

3. Неактуальность и нелегитимность для большей части экономических субъектов низшего уровня (индивидов и домохозяйств) провозглашенных институционально-правовых изменений. Если "административно-командные" правила игры большинством советских граждан воспринимались как легитимные (которые при желании можно усовершенствовать, как только возникнут "узкие места") и отторгались очень немногими, то к провозглашенным в ходе реформ социально-экономическим правам большая часть экономических субъектов низшего уровня (индивиды и домохозяйства) оказалась в лучшем случае индифферентной. Особенно велика эта доля в селе. Так, 42% опрошенных нами жителей сибирских сел утверждают, что их вполне устраивали прежние права и никакие из новых прав им не нужны. Взятое в отдельности ни одно из провозглашенных в ходе реформ социально-экономических прав пока не является значимым для большинства селян. Максимальная поддержка составляет 29% опрошенных (относительно возможности приватизировать жилье), но чаще всего она не превышает 20%. Жители крупного города демонстрируют более высокую заинтересованность в новых правах. Только 11% из них указали, что их вполне устраивали прежние права и никакие из новых прав им не нужны. Другое отличие горожан — гораздо большая доля сторонников всех провозглашенных в ходе реформ прав. Правда, 50%-й барьер преодолело только право приватизировать квартиру, приобрести и иметь в личной собственности жилье (58%), которое занимало первое место и в селе.

Ведущая роль социально-экономических прав (по сравнению с правами социально-политическими) поддерживается положительным откликом на право работать в нескольких местах без разрешения с места основной работы (42%), которое в крупном городе — с его многообразием рабочих мест — намного актуальнее, чем в селе (15%). Более трети (36%) находят важным право создать собственное дело и вести его на свой страх и риск (19% — в селе). Среди немаловажных для горожан оказались и другие социально-экономические права: частной собственности на землю (29% против 19% — в селе) и на другие средства производства (17% против 8% — в селе), самостоятельного решения работать или не работать (26% против 15% — в селе), право производителей самим определять объемы производства, цены на продукцию, размеры заработной платы (22% против 15% — в селе). 28% сочли важным право на хорошую медицинскую помощь за счет развития платной медицины, а 10% — право получить образование за деньги, на контрактной основе (в сельском массиве таких подсказок не было).

Таким образом, в настоящее время большая часть экономических субъектов низшего уровня находит значимыми те или иные новые права, в то время как другая (также весьма многочисленная) считает их неважными и ненужными. Первых больше в городе, вторых — в селе. В крупном городе отчужденность от новых экономических прав менее заметна за счет "делающих погоду" двух прав: возможности приватизировать жилье и права работать в нескольких местах без разрешения с основной работы. *Неактуальность провозглашенных в ходе реформ прав – серьезный барьер для их институционализации и важный фактор формирования неправовых норм социальных взаимодействий.*

4. Ослабился контроль со стороны государства за соблюдением правовых норм; власти разных уровней сами активно нарушают законные права рядовых граждан. Провозглашение новых прав, которые должны были бы охраняться силой государства, по времени, напротив, совпало с ослаблением роли последнего в защите как новых, так и унаследованных из прежней общественной системы прав. В результате новые права

сегодня реализуются в условиях отсутствия надежных институциональных механизмов защиты интересов не только слабых, но и сильных социальных групп, роста произвола, вседозволенности, безнаказанности. Так, только 1,5% экономических субъектов за последние 3-4 года не сталкивались с ущемлением своих прав. Причем большая их часть (42%) указала, что в современных условиях законные права нарушаются чаще, чем до реформ (26% — что это происходит примерно так же и только 5% — что реже).

Более того, в современных условиях власти разных уровней сами нарушают законные права граждан и даже солидаризируются друг с другом в разного рода неправовых взаимодействиях: незаконном расходовании бюджетных средств, заключении заведомо убыточных для России договоров, продаже на невыгодных условиях объектов государственности, принятии "неправовых законов" и проч. Так, по результатам проверки Рострудинспекции предприятий, где задерживалась зарплата (1996 г.), уголовные дела за незаконные задержки возбуждены лишь в 1% случаев. А в следующем году в новом Уголовном кодексе (1997 г.) наказание за задержку зарплаты и вовсе было отменено.

Как показало наше исследование, среди нарушителей законных прав безусловно лидируют центральные власти: на них указали 59% респондентов. Следом идут руководители предприятий, организаций, фирм (45%), местные органы власти и органы правопорядка (милиция, ГИБДД, прокуратура и др.), набравшие равное число голосов (по 35%). Сегодня ситуация такова, что среди нарушителей прав граждан органы правопорядка встречаются почти вдвое чаще, чем нарушители правопорядка, с которыми они призваны бороться (35 против 19%). В целом с нарушением прав властями разных уровней за последние 3-4 года столкнулись 89% респондентов.

Лишь незначительно уступает им частота нарушения прав в преимущественно *горизонтальных* социальных взаимодействиях, участники которых формально не связаны отношениями господства-подчинения (83%). Среди последних безусловно лидируют работники торговли и других учреждений сферы обслуживания (51%), на втором месте — работники жилищно-коммунального хозяйства (33%), на третьем — негосударственные финансовые организации (банки, фонды), а также работники здравоохранения, набравшие соответственно 28 и 26% голосов, и др.

В среднем каждый респондент называл 3-4 субъектов (вертикальных и горизонтальных), нарушавших за последние 3-4 года его законные права. Виды и формы нарушения прав также многообразны. Абсолютное большинство (85%) называют экономические нарушения и ущемления, а именно: несвоевременность выплаты заработной платы, пенсий, пособий (66%), утрату денежных сбережений, хранившихся в банках (44%), а также кабальные налоговые законы (22%). Почти половина (47%) сослалась на общую разрушительную политику "верхов" в стране как нарушающую их права, 34% — на невыполнение обязательств, обман со стороны властей (например, в ходе расчета за произведенную по государственному заказу продукцию и др.), 21% — на бессилие властей в защите законных прав рядовых граждан и почти столько же (19%) — на нежелание властей делать это.

На этом фоне проявления своеволия чиновников, — будь то необоснованные запреты и задержки прохождения дел во властных органах или вымогательство денег, подношений, услуг за решение вопроса, набравшие соответственно 8 и 6% голосов, — казалось, выглядят чуть ли не завоеванием нового времени. Однако, по нашим данным, за защитой (сохранением) своих прав в местные и центральные органы управления обращались всего лишь 12 и 2% респондентов соответственно. Иными словами, с произволом чиновников столкнулся более чем каждый второй из числа обратившихся в органы власти.

На уровне предприятий (организаций, фирм) вслед за нарушениями прав в области оплаты труда идет несоблюдение руководством законов в области режима, условий труда, техники безопасности (17%), угрозы или "мирный" предлог для увольнения в ответ на попытку отстоять законные права (13%) или уже случившееся несправедливое увольнение с работы (8%). Не случайно поэтому почти половина работающих респондентов (48%) сегодня чувствуют себя более зависимыми от руководителя предприятия (организации, фирмы), чем это было до реформ.

В условиях роста преступности, а также произвола, безнаказанности, бездействия и бессилия властей как сильные, так и слабые экономические субъекты мало рассчитывают на обращение к властям как способ защиты своих прав даже тогда, когда защита этих прав входит в компетенцию власти. Так, в сельской местности на *потенциальную* помощь местных властей в настоящее время рассчитывает лишь 6% респондентов, а в городе и того меньше — 3%; на центральные власти надеются соответственно 2 и 1%, а на правоохранительные органы — 8 и 12%. *Реальная* помощь встречается еще реже. В то же время самостоятельная защита своих прав в большинстве случаев (73%) чаще всего или всегда безуспешна, особенно если субъектами правонарушений выступают власти разных уровней.

В результате в настоящее время неправовые социальные взаимодействия — устойчивая, постоянно воспроизводящаяся часть системы социальных взаимоотношений. Они достаточно прочно интегрированы в современный трансформационный процесс, в формирующуюся систему общественных отношений и стали важным элементом нового институционального пространства.

5. Ослабился не только вертикальный, но и горизонтальный контроль за правильностью исполнения ролевых ожиданий. В периоды кардинальных общественных преобразований межгрупповые

различия в нормативных системах особенно возрастают: разные социальные группы имеют весьма различные представления о том, за какие правовые и моральные рамки не должны выходить взгляды и модели поведения других групп, равно как и их собственные, какие способы социальных действий заслуживают наказания (порицания), а какие — нет. Новые ролевые рамки и правила игры еще не окрепли, что делает ролевую систему *меняющегося, нестабильного* общества слабым гарантом соблюдения провозглашенных прав и правил игры. Типичное для многих ролей поведение еще окончательно не оформилось, а если и оформилось, то нередко не совпадает с формально ожидаемым. Во всяком случае, в нем велика доля "личностного" и "временного" элементов. Большая вариантность, которая допускается сегодня в выполнении определенных социальных ролей, отчасти связана с особенностями переходного периода. Процесс институционализации новых ролей (и старых ролей в новых условиях) еще не закончен, так что "потенциальные игроки", намеревающиеся вступить в игру, действуют в условиях большой неопределенности: они либо не знают всех правил, либо хотя и знают, но не всегда могут рассчитывать на них.

Увеличиваются и несоответствия между ценностными ориентациями индивидов и теми социальными нормами, которым они вынуждены следовать. *Поскольку новые ролевые ожидания не соответствуют правовым и моральным нормам, разделяемым многими индивидами, ролевые отклонения не сказываются отрицательным образом ни на оценке индивидами самих себя, ни на оценке их "значимыми другими"*.

По данным наших обследований в восточных регионах страны, более частое нарушение правовых норм вообще становится одним из основных видов реактивно-адаптационного поведения (термин взят у Т.И.Заславской) разных групп населения к тем условиям, в которых они оказались в ходе реформ. В частности, мелкие хищения с производства, совхозного поля, стройки основной частью (65%) сельского населения, не получающего зарплату от полугода до 2 лет, не осуждаются: *"Нечем кормить детей, с голоду им что ли помирать?!", "Пусть берут побольше, все равно это ихнее, они больше ничего не получают — работают за так"; "Осуждать их не надо — их правительство к этому привело [воровать, грабить]"; "Рабочего не осуждают, а начальство — осуждают: они не за кусок хлеба тянут"; "Тут сумочку возьмешь, а они [начальство] машинами везут"*. В крупном городе таких 62%. Другие исследователи также фиксируют хорошую осведомленность населения о незаконных способах достижения желаемых целей, готовность воспользоваться ими и включенность в них.

Пока еще включение в неправовые социальные действия повышает внутренний дискомфорт у больших групп населения (по крайней мере, у половины) и обостряет проблему социальной адаптации к этой ситуации: *"Стыдно, но жить-то надо. Вот дотацим последнее, с чем останемся — не знаем"*. В то же время многие респонденты (на селе более 2/5) 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"*. Выжившие в неправовом социальном пространстве предприниматели не только научились, но и уже привыкли утаивать доходы (*"это стало делом чести"; "государство сильнее, а бизнес — хитрее"*). Иными словами, отклонение от правовых норм постепенно становится "неписаной нормой" новой системы для представителей самых разных социальных групп, проникает в институты социализации молодого поколения.

6. Воспроизводство "административно-командных" правил игры в новых условиях. Даже если бы провозглашенные реформаторами цели совпадали с реализуемыми ими на практике, элементы инерционности, которые сопутствуют трансформациям любых социально-экономических систем, неизбежно внесли бы определенные коррективы. В самом деле, в современных условиях в "новых" правилах игры нередко легко обнаруживают себя старые — унаследованные от административно-командной системы модели отношений в проблемных ситуациях. Взаимоотношения равноправных субъектов подменяются личными договоренностями (улаживаниями), когда одна сторона "просит", "умоляет", "подносит", а другая — "соизволяет", "делает милость", "повелевает", "постановляет". Показателен в этом отношении опыт бывшего вице-премьера правительства РФ А. Заверюхи, курировавшего сельское хозяйство. Он на себе испытал все чиновничьи преграды, решив после отставки заняться фермерством: *"4 месяца пришлось потратить, чтобы получить все бумаги. В бытность работы в Москве я знал, что чиновники чинят фермерам преграды, но чтоб такие... Каждый хочет показать, что он тут самый главный"*. Последнюю необходимую подпись у директора хозяйства А. Заверюха получил лишь после того, как прибегнул к физической угрозе.

Воспроизводству прежних моделей социально-экономических взаимодействий содействует, в частности, то, что властные элиты в ходе реформ, как известно, в значительной степени сохранили свой состав. Кроме того, состояние производственной, инфраструктурной, финансовой и расселенческой подсистем таково, что они сами являются благоприятствующими факторами для воспроизводства в новых условиях старых (административно-командных) отношений — как на низших, так и на верхних уровнях властной иерархии. В настоящее время из 89 регионов 79 — дотационные, что вынуждает губернаторов, как и прежде, приезжать в Москву к распределяющим деньги чиновникам "на поклон".

7. Слабость протестного потенциала рядовых экономических субъектов, столкнувшихся с нарушением формальных "правил игры". Вопреки расхожему мнению о правовой пассивности российских граждан, 66% из их числа все же предпринимали какие-либо действия по восстановлению своих законных прав (против 33% даже не пытавшихся что-либо сделать). Однако у абсолютного большинства из их числа (73%) эти действия *чаще всего* или *всегда* были безуспешными. Успех чаще сопутствовал тем, кто подвергся нарушению своих прав не в вертикальных, а в горизонтальных социальных взаимодействиях. Отстоять же законные права, если их нарушают руководители того или иного уровня, удавалось немногим: только 2-3% респондентов — в случае нарушения права на своевременность выплаты заработной платы или детских пособий; 14% — в случае несправедливого увольнения или угроз увольнения в ответ на попытку заявить о своих законных правах; 8% — в случае несоблюдения руководством законов в области режима, условий труда, техники безопасности. Из числа же пострадавших от незаконных действий органов правопорядка сумели восстановить свои законные права лишь 6%.

Одна из причин пассивности одних и безуспешности правозащитных действий других состоит в том, что субъектами правонарушений в большом числе случаев, как уже говорилось, являются *власти* разных уровней, а противостояние им (даже законное), как не без оснований считают респонденты, либо бесполезно, либо/и небезопасно и может быть сопряжено со многими значимыми потерями, незащищенностью, ростом жизненных препятствий и трудностей. Так, почти 3/4 респондентов уверены в том, что если их законные права нарушит человек, у которого больше власти (чем у них), то отстаивание этих прав еще более ухудшит их положение.

Другая, тесно связанная с этой, причина состоит в том, что в современных условиях очень часто индивиды вынуждены отстаивать свои права самостоятельно, не рассчитывая на помощь тех, в чьей компетенции защищать эти права. В результате 43% из числа пытавшихся восстановить ущемленные права указали, что им никто не помог сделать это, хотя они и нуждались в такой помощи (против 11% самостоятельно отстоявших свои права и заявивших, что они и не нуждались ни в чьей помощи). Вообще, защита своих прав сегодня — дело индивидуально-семейное и часто неформальное. Наиболее массовые помощники — друзья и родственники (26 и 25% соответственно).

Слабость (отсутствие) организованных социальных движений за права человека и работника также вынуждает значительное большинство населения доступными им способами *приспосабливаться* к новой ситуации. Опросы общественного мнения постоянно фиксируют тенденцию к адаптации как *наиболее массовую и наиболее привычную*: "средний", "массовый" человек другого ориентира не имеет даже в условиях самых острых кризисов и катастроф.

8. Нестабильность, изменчивость "правил игры", их неформальность. Эта важная черта современного институционального пространства в действительности аккумулирует ряд частных его особенностей. Во-первых, нестабильность *официальных правил игры*, которая связана как с незавершенностью (отлаживанием) перехода к институционально-правовому пространству западного образца, так и с отступлениями от первоначально заявленных "правил игры". Во-вторых, большая роль *личной компоненты*, которая вносит элемент неопределенности в официальные правила игры и, устойчиво воспроизводясь, становится важным атрибутом современного институционального пространства. В-третьих, развитие *неформальных норм* трудовых взаимодействий в формальной и теневой экономике.

Большая роль личной, неформальной компоненты отчасти объясняется тем, что институциональные реформы осуществлялись верхушкой старой номенклатуры, "партийная закалка" которой обнаруживала себя в решении многих вопросов не по закону, а по прихоти. Власти разных уровней и в новых условиях демонстрировали свою волю, "царственным жестом" идя на незаслуженные уступки одним и воздвигая неоправданные запреты (препятствия) другим. Эта практика сохранялась не только на местах, но и культивировалась сверху. Так, средства массовой информации активно транслировали всесильность Президента, который во время поездок по стране, "мог на капоте какого-нибудь трактора подписать указ о финансировании неизвестного никому заказа, неизвестно из каких ресурсов и неизвестно с какими последствиями".

* * *

Прежде, чем продолжить анализ, подытожим главные особенности макроизменений в институциональном пространстве, с которыми столкнулись экономические субъекты микроуровня.

Совершенно очевидно, что, несмотря на *незавершенность* институциональных преобразований, *нестабильность* официальных правил игры и их *нелегитимность* для большей части индивидов, современное институциональное пространство существенно отличается от дореформенного благодаря тем шагам, которые были сделаны по формированию новых экономических и политических институтов. Вместе с тем степень продвижения к институциональному пространству западного образца отнюдь не такова, как могло бы показаться, если судить по формальным признакам тех или иных институтов, которые уже сегодня можно обнаружить в российской действительности. В современном институциональном пространстве многое из того,

что официально провозглашалось, отсутствует, в то время как имеется многое из того, что не провозглашалось и с точки зрения долговременных целей реформ является нежелательным.

Главное, пожалуй, состоит в том, что три основных системообразующих института общества — экономика, политика и право — в ходе современных реформ подверглись преобразованиям в неодинаковой степени и неодновременно, и сегодня в самом удручающем положении находится именно право. Его отставание от других институтов не только сказывается на пределах и направлениях трансформации последних, но и снижает возможности больших групп экономических субъектов адаптироваться к новым условиям.

Правовой нигилизм, как принято считать, всегда был присущ российской общественной традиции. "Не я виноват, — писал В.О.Ключевский, — что в русской истории мало обращают внимания на право: меня приучила к тому русская жизнь, не признававшая никакого права". В отличие от западной общественной и научной традиции, где "свобода есть право делать то, что дозволено законами" (Ш.Л.Монтескье), и "мы должны стать рабами закона, чтобы быть свободными" (Цицерон), одной из характерных черт не только российской практики, но и российской мысли, напротив, было отрицательное или пренебрежительное отношение к праву. Вспомним, что в глазах славянофилов право было "внешней правдой", которая заменяет человеческую совесть полицейским надзором; Герцен рассматривал неуважение к праву как историческое преимущество русского народа, свидетельство его внутренней свободы и способности построить новый мир; русские анархисты считали право, наряду с государством, инструментом прямого насилия; и др. Правовой беспредел царит и в современной реформируемой России. По сравнению с дореформенным периодом разница состоит лишь в том, что расширение свободы слова и права на достоверную информацию о состоянии дел в стране повысили уровень информированности населения о произволе и беззаконии в разных сферах жизнедеятельности и на разных уровнях иерархии. Но даже те, кто поверил, что теперь информирован действительно обо всем, сегодня признает свою правовую беспомощность: "*мы теперь всё знаем: кто сколько своровал, кто взятку взял, кто войну начал, но знаем и то, что за это никого не наказывают*". Право сильного пронизывает новое институциональное пространство российского общества.

Выделенные особенности современного институционального пространства свидетельствуют о том, что в их формировании участвуют экономические субъекты самых разных уровней. Стремясь реализовать свои цели и интересы, они используют доступные их социальной позиции ресурсы и вносят свою лепту в формирование новых или сохранение старых прав и правил игры. Это связано с тем, что провозглашаемые властями *правовые нормы* — лишь один из элементов социального института или системы социальных институтов. Даже если эти нормы и будут охраняться властями (государственный контроль за соблюдением правовых норм — также важный элемент социальных институтов, который, впрочем, в современных условиях дает огромные сбои), они *всегда* оставляют субъектам микроуровня определенную свободу выбора действий — как в рамках этих правовых норм, так и при выходе (в том числе и безнаказанном) за эти рамки. Поэтому в реальных институциональных сдвигах велика роль еще одного элемента социальных институтов, а именно: неформальных норм и правил, отражающих социокультурные особенности и специфику условий жизнедеятельности самых разных социальных субъектов. Иными словами, отклонение декларированных целей от результатов институциональных преобразований зависит не только (и даже не столько) от реформаторской деятельности правящей элиты, сколько от трансформационной активности субъектов — представителей массовых общественных групп. Роль субъектов микроуровня в институциональных преобразованиях наиболее отчетливо обнаруживается, если обратиться к теории трансформационного процесса Т.И.Заславской.

2 Теория трансформационного процесса о месте субъектов микроуровня в институциональных изменениях

Т.И. Заславская исходит из того, что суть и особенности происходящего в России процесса наиболее адекватно выражает понятие *социальной трансформации общества*. В отличие от *целевого реформирования* обществ, когда сохраняется их типологическая идентичность, в ходе социальной трансформации в конечном счете меняется *социальный тип* общества. Поэтому социальная трансформация общества — более сложный и менее изученный процесс, чем реформирование.

Итак, под *социальной трансформацией* понимается обусловленное внешними факторами и внутренней необходимостью постепенное, не связанное со сменой правящей элиты, но в то же время радикальное и относительно быстрое изменение социального типа общества.

К главным отличительным особенностям трансформации Т.И. Заславская относит:

- направленность на изменение не отдельных частных сторон, а *сущностных* черт, определяющих *социальный тип общества*;
- постепенность и относительно мирный характер протекания;
- неизбежность, длительность и глубину аномии, обусловленной опережением разложения старых социальных институтов по сравнению с созданием новых;
- принципиальную зависимость хода и результатов процесса от деятельности и поведения не только правящей верхушки, но и массовых общественных групп;

- слабую управляемость и предсказуемость процесса, важную роль стихийных факторов его развития, непредрешенность его итогов.

Эмпирическим референтом понятия "социетальный тип общества" служит "система общественных институтов". В теории Т.И.Заславской тип общества задается качеством следующих *базовых институтов*:

- а) степенью легитимности, демократичности и эффективности власти;
- б) структурой, развитостью, легитимностью и защищенностью собственности;
- в) многообразием и зрелостью структур гражданского общества;
- г) шириной и надежностью прав и свобод человека.

Как известно, власть и собственность присутствуют в большинстве классификаций базовых социальных институтов. В данном случае они дополняются двумя "не общепринятыми", но, думается, крайне важными для понимания и отслеживания современного трансформационного процесса в России институтами. Ибо одной и той же конфигурации власти и собственности могут отвечать принципиально различные качества структур гражданского общества и прав человека. Можно, например, сильно укрепить исполнительную власть или быстро трансформировать отношения собственности, но сделать это за счет ущемления экономических и политических прав граждан – на основе унаследованных из прежней, административно-командной, системы правил игры. Именно поэтому в теоретической схеме Т.И.Заславской подчеркивается важность *одновременного* присутствия всех этих базовых институтов, преобразование которых считается и прямым результатом, и фактором современного трансформационного процесса.

Непосредственным фактором институциональных изменений служат не столько целенаправленная деятельность элит – ведь, как показывает опыт, деятельность даже опытных реформаторов почти никогда не ведет к намечаемым целям, — и обусловленное ею поведение массовых групп населения, сколько сложные *массовые трансформационные процессы*, концентрирующие итоги *разнонаправленной*, но и *взаимосвязанной* деятельности множества социальных субъектов. Примерами таких многосубъектных процессов могут служить ход приватизации, развитие предпринимательства, распространение безработицы, поляризация доходов, рост трудовых затрат, натурализация семейного потребления, развитие забастовочного движения и др. Массовое поведение оказывает решающее воздействие на трансформацию социальных институтов. Фактически трансформацию любого социального института можно представить как результат устойчивой взаимосвязанной деятельности множества социальных субъектов в соответствующей сфере общественной жизни.

В этом смысле успех реформ зависит от адекватного понимания реформаторами закономерностей протекающих в обществе спонтанных процессов. А для этого необходимо понять, какие субъекты вносят свою лепту в их протекание, каковы интересы и потребности этих субъектов, в каких условиях они действуют, с какими субъектами и по каким правилам чаще всего взаимодействуют при достижении значимых жизненных целей. В трансформационном процессе участвует очень много действующих групп и лиц, наделенных собственной волей и особыми интересами, поэтому в центре теории Т.И. Заславской – *социальный механизм* этого процесса, который "включает субъектов, иницирующих социальную трансформацию общества, содержание их социальных действий, а также взаимосвязь этих целенаправленных действий с массовыми процессами, вызывающими сдвиги в институциональной и социальной структурах общества".

В зависимости от характера влияния на трансформационный процесс *субъекты делятся на три группы*: правящую элиту, социально зрелых и активных представителей массовых общественных групп, в первую очередь средних слоев, и остальную часть общества. Каждая группа по-разному участвует в трансформационном процессе. Правящая элита занята *целевой реформаторской деятельностью* (изменением правовых и административных норм, определяющих "правила игры"). Активные представители массовых общественных групп – *массовой инновационно-предпринимательской деятельностью* (т.е. использованием, развитием, закреплением новых норм и правил). Остальная часть общества оказывает влияние на общественные преобразования через *реактивно-адаптационное поведение*, т.е. выбор и реализацию доступных этим субъектам способов адаптации к изменившимся условиям.

В результате, в соответствии с теорией Т.И. Заславской, институциональные перемены реализуются примерно по следующей схеме. В ходе целевой реформаторской деятельности правящей элиты и верхнего слоя бюрократии разрабатываются новые правила игры, эти же группы облачают их в правовую форму и контролируют выполнение формальных правовых норм. Группы, включающиеся в массовую инновационно-предпринимательскую деятельность (предприниматели, менеджеры, чиновники, профессионалы экономической и юридической сфер и др.), реализуют открываемые новыми правилами игры возможности, частично закрепляют, а частично и корректируют проектируемые "верхами" правила игры в направлении собственных интересов. Тем самым они оказывают воздействие не только на реализацию установленных сверху правовых норм, но и на сам процесс формирования новых правил игры. Своей инновационной деятельностью эти группы изменяют условия жизнедеятельности и возможности выбора способов адаптации к новым условиям для *массовых* общественных групп, которые непосредственно не причастны к инновационно-предпринимательской деятельности. Пытаясь приспособиться к новым условиям,

эти группы с разным успехом апробируют различные способы поведения. Наименее эффективные из них отмирают, а наиболее эффективные со временем обретают все большее число сторонников, постепенно становятся устойчивым и массовым элементом новой социальной реальности, указывая на трансформацию прежнего институционального пространства.

Таким образом, многочисленные массовые субъекты микроуровня, включенные в адаптационное и реактивно-протестное поведение, также играют важную роль в институциональных изменениях. Только на первый взгляд эти многочисленные общественные группы не оказывают самостоятельного влияния на ход институциональных реформ и являются скорее их "заложниками", испытывающими "похмелье в чужом пиру". Однако впечатление о малой роли этих групп в трансформационных процессах в известном смысле обманчиво, так как в действительности они формируют отнюдь не нейтральную по отношению к направленности реформ социальную среду. В зависимости от ситуации, эта среда способна либо ускорять и поддерживать институциональные перемены, проектируемые и реализуемые более активными группами общества, либо отчуждаться от них и не принимать в них участия, либо сознательно саботировать выполнение не отвечающих ее интересам правил, активно противодействовать их внедрению, де-факто сохранять прежние или формировать новые нелегитимные правила поведения. Поэтому восприятие проводимых реформ массовыми группами населения, их социальное настроение и поведение служат важнейшими характеристиками трансформационного процесса, во многом определяющими ход и результаты реформ".

То место, которое занимают субъекты микроуровня в институциональных изменениях, порождает множество вопросов, на которые нам предстоит ответить, если ставится задача определить закономерности и перспективы институциональных трансформаций. Какие способы адаптации к новым условиям экономические субъекты микроуровня сегодня находят наиболее эффективными? Какие из этих способов в настоящее время получили наибольшее распространение и устойчиво воспроизводятся? Насколько востребованными в этих способах экономического поведения оказываются новые права и правила игры? Какие правила игры, в принципе, сегодня наиболее распространены при реализации как инновационных, так и традиционных адаптационных стратегий? Каким правилам-нормам экономические субъекты микроуровня следуют добровольно, а каким – вынужденно, и будь у них выбор (например, правовая защита со стороны государства, выбор места работы в монофункциональных поселениях, сбережения и др.) не стали бы этого делать? Иными словами, какие правила игры экономические субъекты уже интернализовали, а какие – нет (а без этого невозможна полная институционализация новых правил)? И каково обратное воздействие реализуемых моделей экономического поведения на характер и перспективы институционализации новых прав и неправых норм в экономическом пространстве?

Итак, нам предстоит рассмотреть двоякого рода связи между экономическим поведением субъектов микроуровня и изменениями институциональной среды. Во-первых, необходимо выявить, как сказываются произошедшие институциональные изменения на тех экономических решениях, которые чаще всего принимают домохозяйства и индивиды, стараясь адаптироваться к новым условиям (будь то распоряжение своими доходами, сбережениями, трудом или временем)? Каковы институциональные и неинституциональные факторы и институциональные и неинституциональные ограничения их выбора? А во-вторых, одновременно мы будем пытаться определить вклад экономических субъектов микроуровня в институциональные перемены.

3 Современный адаптационный процесс и проблемы институционализации новых прав и правил игры

1 Типология микросубъектов в зависимости от уровня и результативности адаптации

Поскольку новое институциональное пространство, как мы видели, таково, что делает стремление экономических субъектов низшего уровня (и индивидов, и домохозяйств) адаптироваться к нему пусть и вынужденным, но единственно эффективным и универсальным стремлением, а результаты адаптации, в свою очередь, в значительной степени скажутся на глубине и перспективах институциональных перемен в последующем, то характер адаптированности к новым условиям в данном случае становится одним из центральных вопросов. В зависимости от уровня и результативности адаптации (динамики значимых возможностей за годы реформ) объединим субъектов микроуровня в три основных типа.

1. "Прогрессивные адаптанты" — так назовем тех, кто в новых условиях уже обрел более или менее надежные способы решения (смягчения) жизненных проблем, причем эти способы таковы, что улучшают возможности индивидов жить наиболее подходящим для них образом. Иными словами, они уже воспользовались преимуществами нового институционально-правового (и/или неправового) пространства, и адаптация к нему принесла им больше приобретений, чем потерь. Среди респондентов трудоспособного возраста в крупном городе их 18%, в разных сельских районах – от 7 до 22%.

2. "Регрессивные адаптанты" — сегодня также более или менее справляются со своими проблемами, но те способы решения (смягчения) жизненных проблем и трудностей, которыми они овладели, позволяют

освоиться с новыми условиями лишь регрессивно, то есть с превышением совокупного "значимого минуса" над совокупным "значимым плюсом" (иными словами, значимых потерь над значимыми приобретениями). В сельской местности это пока самый многочисленный тип адаптантов — 57% и более. В тех сельских районах, где он был относительно малочисленным (16-17%), он "уступал" по числу представителей только "регрессивным НЕадаптантам". В крупном городе этот тип, хотя и не охватывает абсолютного большинства, но также наиболее наполнен — 29% трудоспособного населения.

3. "Регрессивные НЕадаптанты" — у представителей этого типа в настоящее время нет надежных способов преодоления (смягчения) жизненных проблем и трудностей, они не знают, как жить в тех условиях, в которых очутились сегодня (и тем более окажутся завтра). Разумеется, их возможности жить так, как они сами считают наиболее подходящим для себя, за годы реформ уменьшились. Среди респондентов трудоспособного возраста "регрессивных НЕадаптантов" в городе — 18%, в сельской местности — 17% и более в Новосибирской области и 56% — на Алтае.

Постепенно нарастает доля затруднившихся оценить динамику своих возможностей за годы реформ, независимо от уровня адаптированности к современным условиям: в крупном городе она сегодня достигает 16%. В основном — это вступающая в трудоспособный возраст молодежь, которая не имеет исходной точки для сравнения: "не помню то время", "я еще учился в школе", "в школьные годы над этим особо не задумываешься", "затрудняюсь, я был молод и романтичен", "плохо помню ту жизнь", "мне не с чем сравнивать" и др. Весьма многочисленна и доля индивидов, сохранивших статус-кво (14% — в городе, 9% — в селе), которых, как и группу затруднившихся с оценкой динамики своих возможностей, здесь рассматривать не будем.

С точки зрения выявления степени и перспектив институционализации новых правил игры, а также институциональных факторов и ограничений при принятии индивидами экономических решений, представляется важным акцентировать два аспекта.

Первый — выделенные типы субъектов микроуровня значительно различаются по оценке актуальности новых прав. Среднее число прав, которые нашли важными "прогрессивные адаптанты", равнялось 5,6 (против 3,5 в каждом из "регрессивных" типов). По среднему же числу недостающих прав они, напротив, уступают другим типам (4 против 6-7). Так что происшедшие за годы реформ изменения в институционально-правовом пространстве большинство "прогрессивных адаптантов" (93%) находят благоприятными для себя и ни от каких новых прав взамен возвращения старых отказываться не готовы (77%). Примечательно, что в среднем каждый представитель этого типа уже воспользовался тремя новыми правами (против 1,4 — 1,7 в регрессивных типах).

Второй — неправовое социальное пространство "прогрессивных адаптантов" коснулось в гораздо меньшей степени: многие из них полагают, что в современных условиях их шансы на защиту важных прав даже выше, чем до реформ (41% против 3-5% в регрессивных типах). Во всяком случае, по их мнению, отстаивание своих прав дело хотя и хлопотное, но не безнадежное (75%). Только 16% считают, что сегодня их права нарушаются чаще, чем до реформ (против 59 и 67% у регрессивных адаптантов и НЕадаптантов).

В целом значимое социальное пространство в современных условиях они в большинстве случаев (62%) рассматривают, как "препятствующее", по крайней мере, не более чем дореформенное: 31% считает, что современные ограничители преодолевать легче (против 20 и 13% у регрессивных адаптантов и НЕадаптантов), для стольких же и те и другие одинаково трудно преодолимы (против 24 и 14%), и только 12% называет легче преодолимыми дореформенные ограничители (против 49 и 67% в регрессивных типах).

Правда, *добровольные* адаптации в данном типе, хотя и превосходят все остальные типы (15% против 2-3%), все же характерны для меньшинства. В механизмах социальной адаптации большинства (63%) есть как добровольные, так и вынужденные элементы ("и того, и другого примерно одинаково"), против 27 и 15% в регрессивных типах. Практически каждый пятый (22%) адаптируется к новым условиям преимущественно вынужденно, только потому, что не в его силах изменить ситуацию (против 69-83% в других типах). Однако вынужденные механизмы адаптации представителей этого типа к новым условиям не мешают ей складываться в целом конструктивно и расширять индивидуальные возможности в значимых сферах жизнедеятельности. Такое соотношение между механизмами и результатами адаптационного процесса подкрепляется не только сиюминутными преимуществами, которые данная группа смогла извлечь из новых условий, но и оптимизмом относительно будущего. Основная часть (61%) прогрессивных адаптантов убеждена в преимуществах нового по сравнению со старым ("а трудности есть везде и всегда"). Еще 37%, хотя пока до конца не уверены в преимуществах нового, все же надеются на лучшее.

Прежде чем продолжить исследование, необходимо договориться о том, кто же из экономических субъектов низшего уровня — раз речь идет об их *институциональном* анализе — будет выступать единицей анализа: домохозяйство или/и индивид?

Разные типы домохозяйств способны извлечь разные преимущества от институциональных преобразований (формальных и неформальных, правовых и неправовых) и могут в разной степени влиять на их

ход, равно как и избегать неблагоприятных последствий. Они в разной степени включены в рыночную экономику. Так что принадлежность к тому или иному типу домохозяйства значимым образом сказывается на экономических возможностях и решениях индивида. Но означает ли это, что в случае институционального анализа экономических субъектов низшего уровня достаточным является уровень домохозяйств?

Перспективы интернализации новых правил игры, без чего невозможна их полная институционализация, в значительной степени определяются сравнительной ценностью для *индивидов* прав новых и старых, обретенных и утраченных. Результаты такого сравнения оказались более сильно связанными с уровнем адаптированности *индивидов* к новым условиям, чем даже динамика материального положения *домохозяйства* за годы реформ и вклад конкретного индивида в его изменение (коэффициенты Крамера соответственно составили 0,543; 0,488; 0,486).

В то же время разные типы *домохозяйств* играют неодинаковую роль в пополнении разных типов адаптирующихся к новым условиям *индивидов*. Наиболее сильная связь (коэффициент Крамера = 0,488) наблюдается с типами домохозяйств, выделенными по динамике их экономических возможностей за годы реформ. В соответствии с этой типологией все домохозяйства делятся на три основных типа: *нисходящие* (главное для них — выживание, они с трудом удовлетворяют даже минимальные потребности, и до того жизненного уровня, какой был до реформ, им пока далеко) — 48%; *стабильные* (им удается сохранять прежний уровень жизни, все усилия направлены на его поддержание) — 40% и *восходящие* (сохранение прежнего жизненного уровня не составляет проблемы, сегодня они стремятся его повысить) — 12%. Оказалось, что в современных условиях среди *прогрессивных адаптантов* доля индивидов из *восходящего* и *стабильного* на материальной оси типов *домохозяйств* составила соответственно 41 и 48%, в то время как среди *регрессивных адаптантов* — 3 и 37% (против 0 и 10% у *НЕадаптантов*).

Профессионально-должностной статус домохозяйства (по члену семьи, который занимает самую высокую должность) и *отраслевой статус домохозяйства* (по члену семьи, который занят в относительно более преуспевающей отрасли), а также *статус домохозяйства по степени включенности в рыночную экономику* играют важную, но менее значимую роль (коэффициенты Крамера составили соответственно 0,323; 0,359; 0,222). Хотя, разумеется, при прочих равных условиях индивиды из домохозяйств с более высоким профессионально-должностным статусом или из домохозяйств более преуспевающего отраслевого типа имеют более широкий спектр выбора как на рынке потребительских товаров, так и на рынке труда. А разные профессионально-должностные и отраслевые типы домохозяйств обнаруживают неодинаковую интенсивность попадания в восходящие и нисходящие на экономической оси домохозяйства.

Так, домохозяйства-"руководители" в большинстве случаев (74%) либо сохранили свой жизненный уровень на прежнем уровне (45%), либо повысили его (29%), в то время как домохозяйства-"квалифицированные рабочие" и домохозяйства-"неквалифицированные рабочие" чаще всего его понижали (в 61 и 69% случаев соответственно). По вкладу в формирование "восходящего" на экономической шкале типа домохозяйства руководителей превосходят домохозяйства специалистов в 1,9 раза (39 против 21%), домохозяйства квалифицированных рабочих — в 2,6 раза (15%), а домохозяйства неквалифицированных рабочих — в 28 раз (1, 4%). В целом динамика экономических возможностей *домохозяйств* чуть более сильно связана с их профессионально-должностным статусом (по члену семьи, который занимает самую высокую должность), чем с профессионально-должностным статусом *индивида* (коэффициент Крамера = 0,240 и 0,222 соответственно).

В отраслевом разрезе лидируют домохозяйства, где имеются занятые в финансово-кредитной сфере. В большинстве случаев (93%) за годы реформ они либо сохранили свой жизненный уровень неизменным (42%), либо его повысили (51%). Стабилен материальный статус домохозяйств, где имеются занятые в управлении (70% из числа этих домохозяйств его сохранили, 10% — повысили). А вот отраслевые типы домохозяйств, члены которых заняты в промышленности, строительстве, городском транспорте, жилищно-коммунальном хозяйстве, здравоохранении, просвещении, культуре, органах правопорядка, в большинстве случаев понизили свой экономический статус (от 51 до 62%).

Итак, индивиды из более благополучных в экономическом отношении типов домохозяйств при прочих равных условиях имеют больше возможностей для распоряжения своими усилиями и временем, будь то создание своего дела или, напротив, работа по любимой, но мало оплачиваемой специальности. В нашем случае особенно важно, что они в большей степени ценят провозглашенные в ходе реформ социально-экономические и политические права, чаще интернализируют их, чем индивиды из нисходящих в экономическом отношении домохозяйств. Ибо "права человека немногого стоят, если они не подкреплены минимальным уровнем благосостояния". Профессионально-должностной и отраслевой типы домохозяйства также сказываются на шансах его попадания в восходящие или нисходящие на экономической оси типы, а также на экономических возможностях и уровне адаптированности *индивидов* к новым условиям.

Но означает ли сказанное выше, что единицей институционального анализа экономических субъектов низшего уровня должно стать *домохозяйство*? Думается, что нет. Влияя на экономические возможности и

решения индивида, домохозяйство является *необходимой*, но не *достаточной* единицей анализа. В действительности в принятии экономических решений индивиды чаще всего обладают относительной независимостью от типа домохозяйства. Они не меняют работу и не используют незаконных способов адаптации к новым условиям, даже если их домохозяйство относится к регрессивным, а семья разрушается (так, 53% индивидов из нисходящего на экономической оси типа домохозяйств за годы реформ ни разу не меняли профессию, в то время как в восходящем типе таких было гораздо меньше — 34%). Они отстаивают свои экономические права, конфликтуя с начальством, даже если это и грозит потерей работы и снижением экономического статуса домохозяйства ("*меня это не остановит*"). Они благословляют детей обучаться своей специальности ("*идти по стопам родителей*", пусть и "*воспроизводя бедность*") в надежде на будущие изменения к лучшему ("*когда-нибудь общество воздаст по заслугам врачам, учителям, ученым, ведь без них нельзя*"). Они мало отдыхают и много работают (и зарабатывают) даже тогда, когда у домохозяйства нет в этом потребности, ибо другие его представители устойчиво обеспечивают хороший экономический тыл. Наконец, в каждый момент времени статус *домохозяйства* (экономический, профессионально-должностной, отраслевой, рыночный или какой-либо еще) сам по себе в значительной степени является результатом реализованных экономических стратегий *индивидов* в предшествующий период времени, их ценностных предпочтений, отношения к новым правам, правилам игры, активности или пассивности в меняющихся условиях и др.

Как показали эмпирические исследования, на уровень и результативность адаптации к новым условиям профессионально-должностной, отраслевой и материальный статусы *индивида* оказывают не менее сильное воздействие (коэффициенты Крамера 0,332, 0,399 и 0,486), чем профессионально-должностной, отраслевой и материальный статусы его *домохозяйства* (коэффициенты Крамера 0,323, 0,359 и 0,488). Кроме того, самую сильную связь с уровнем и результативностью адаптации к новым условиям обнаруживают вовсе не эти статусные особенности индивидов или домохозяйств. И даже не уровень специального образования или возраст индивидов. Наиболее сильна связь с оценкой индивидом характера изменений в системе значимых прав за годы реформ (0,543), а также тесно связанными с нею оценками изменений в статусе "*хозяина своей судьбы*" (0,519) и степени удовлетворенности изменением уровня самостоятельности за годы реформ (0,409). Велика роль оценки преимуществ нового по сравнению со старыми, включая надежду на лучшее будущее (0,493), и тех изменений в институционально-правовом статусе индивида, которые связаны с динамикой шансов на защиту важных для него прав за годы реформ (0,412). Результаты этих оценок аккумулируют не просто динамику институционально-правовых (и неправовых) возможностей индивида (усиленную или ослабленную статусом его домохозяйства), а динамику *значимых* возможностей, т.е. возможностей, пропущенных через сито ценностно-нормативной системы *индивида*.

В принципе, выбору единицы институционального анализа экономических субъектов низшего уровня должно было бы предшествовать изучение механизмов принятия экономических решений внутри домохозяйств. Какие решения члены домохозяйства принимают чаще всего коллективно, а какие — индивидуально; как часто и в каких случаях индивиды идут наперекор интересам других представителей домохозяйства; какие индивиды идут, а какие — нет? Какие изменения в механизмах принятия экономических решений, в степени сплоченности (разобщенности) домохозяйств происходят в ходе реформ? К сожалению, на этом этапе исследования подобная информация у нас отсутствует.

Однако сказанного выше, думается, достаточно, чтобы заключить, что для понимания стратегий экономических субъектов низшего уровня в новом институциональном пространстве необходимо вести анализ и на уровне домохозяйств, и на уровне индивидов. На уровне домохозяйств — в тех случаях, когда необходимо выявить институциональные факторы и ограничения потребительского или финансового поведения, где "*сильные*" решения членами домохозяйства чаще всего принимаются коллективно. На уровне индивида — когда исследуются проблемы институционализации новых экономических прав, воспроизводства неправовых норм в современном экономическом пространстве; в значительной степени — при анализе институциональных факторов и ограничений поведения экономических субъектов на рынке труда, в сфере занятости и др. В целом же, думается, что в случае *институционального* анализа (в отличие от анализа сугубо микроэкономического) чаша весов все же больше склоняется в пользу индивида, чем домохозяйства. В этом случае домохозяйство выступает в качестве фактора или ограничителя экономических решений индивида. Фактора (ограничителя) — важного, но не единственного.

Успешность адаптации к новым условиям, с одной стороны, свидетельствует об успешности освоения экономическими субъектами низшего уровня нового институционального пространства, а с другой — является залогом устойчивости и дальнейшего углубления процесса институционализации новых прав и правил игры. Поэтому для определения социального потенциала институциональных реформ, который сегодня имеется в российском обществе, необходимо прежде всего выявить различия в адаптационных стратегиях разных типов

адаптантов, оценить внешние и внутренние факторы (и ограничения) при принятии ими экономических решений, а также институциональные условия и перспективы расширения числа прогрессивных адаптантов.

Прежде всего, отметим, что в динамике затрачиваемых усилий в новых условиях по сравнению со старыми между прогрессивными и регрессивными типами адаптирующихся сегодня много общего. В большинстве случаев трудовые усилия возросли как у тех, так и у других. Так, более половины "*прогрессивных адаптантов*", "*регрессивных адаптантов*" и "*НЕадаптантов*" (56, 64 и 65% соответственно) за последние 3–4 года стали больше работать по месту основной работы; 14, 10 и 9% соответственно – работают в нескольких местах; велика доля лиц, использующих любую возможность подзаработать (41, 39 и 49% соответственно). Однако между этими группами немало и отличий. За последние 3–4 года "прогрессивные адаптанты" гораздо чаще, чем представители регрессивных типов, повышали квалификацию (33% против 14–16%), обучались другой профессии/специальности (19% против 5–8%), переходили на работу в частную фирму или к частному лицу (15% против 4–5%), создавали и расширяли свое дело (13% против 0). В это время "регрессивные адаптанты" и "НЕадаптанты" больше трудились на садово-огородном участке, в личном подсобном хозяйстве (25 и 36% против 12% у "прогрессивных адаптантов"), они чаще увеличивали нагрузку на основной работе.

Иными словами, успешность адаптации к новым условиям связана с различиями не столько в *объеме* трудовых усилий, сколько в *стратегиях* реализации *возросших* трудовых усилий. Увеличение трудовых затрат у "прогрессивных адаптантов", даже если оно и происходило по месту основной работы, чаще было сопряжено с активным осваиванием *нового* профессионального и нетрадиционного социального пространства (повышением квалификации, переобучением, сменой места работы, созданием своего дела и др.). Экономические субъекты из регрессивных типов чаще увеличивали свои усилия в *традиционном* профессиональном и социальном пространстве: работа по прежней профессии, с прежней квалификацией, не в частных структурах, возрастание занятости на садово-огородном участке и личном подсобном хозяйстве. Не случайно поэтому абсолютное большинство "регрессивных адаптантов" и "НЕадаптантов" (78 и 90%) указали, что за годы реформ у них стало больше жизненных трудностей и препятствий, которые им преодолеть пока не под силу (против 30% у "прогрессивных адаптантов"), а основная их часть (49 и 67%) считает, что дореформенные жизненные трудности и ограничения легче было преодолевать, чем современные (против 12% — у "прогрессивных адаптантов"). Воспроизводство *прежних* моделей трудового поведения, несмотря на рост трудовых усилий в формальной и неформальной сферах, зачастую не позволяет им удержаться на плаву, не дает извлечь каких-то значимых преимуществ от новых условий.

Другим дифференцирующим фактором являются различия между "прогрессивными" и "регрессивными" экономическими субъектами в *ценностно-нормативном отношении*. Частично они, разумеется, уже нашли отражение в отмеченных различиях в стратегиях трудового поведения. Здесь же имеются в виду различия в сравнительной *важности прав новых и старых*, а также в допусках *способах* достижения значимых жизненных целей в меняющемся институциональном пространстве.

"Прогрессивные адаптанты" придают гораздо большую значимость провозглашенным в ходе реформ социально-экономическим и политическим правам, чем представители регрессивных типов (табл. 3.1). Особо велики различия между ними в отношении той важности, которая отводится праву на создание своего дела, частной собственности на средства производства и жилье, праву самому решать, работать или не работать, а хозяйствующим субъектам – самим определять объемы производства, цены на продукцию и размеры заработной платы. Существенны различия и в той значимости, которая придается возможности уехать за границу и беспрепятственно вернуться, а также выражать свои взгляды по любым вопросам, отстаивать свои убеждения и др.

Различия в значимости, которая придается новым правам, в свою очередь, отражают различия в пространстве значимых жизненных возможностей экономических субъектов, а также различия в полезности, придаваемой новым правам и правилам игры для продвижения в этом пространстве в современных условиях. Как видно из содержания провозглашенных в ходе реформ прав, они по природе своей предполагают включение индивидов в *самостоятельные и независимые действия и состояния*. Поэтому степень и перспективы интернализации и институционализации новых прав будут существенно определяться местом самостоятельности и независимости в значимом жизненном пространстве экономических субъектов в современных условиях, будь то: *самоценность* подобных действий и состояний или признание их более эффективным *способом* (по сравнению с менее самостоятельными и более зависимыми социальными действиями и состояниями) достижения действительно важных в данный момент целей (ценностей).

На первом месте по частоте упоминания в значимом жизненном пространстве — и у "прогрессивных", и у "регрессивных" экономических субъектов – возможность улучшить материальное положение семьи (65 и 82–85% соответственно) и стабильность жизни, дающая уверенность в завтрашнем дне (61 и 73–75%). Однако если "прогрессивные" экономические субъекты в большинстве случаев (60%) добавляли сюда еще и самостоятельность, возможность занять такие позиции в обществе, которые позволяют быть хозяином своей

судьбы, рассчитывать на свои силы и инициативу, то "регрессивные адаптанты" и "НЕадаптанты" включали эту ось в значимое жизненное пространство значительно реже (28 и 22% соответственно).

Таблица 3.1

**Актуальность провозглашенных в ходе реформ прав,
% к респондентам данного типа (N=602)**

Права	"Прогрессивные адаптанты"	"Регрессивные адаптанты"	"Неадаптанты"	Все респонденты
Создать свое дело	64	20	18	36
Частная собственность на землю	32	23	22	29
Частная собственность на другие средства производства	30	10	9	17
Самому решать, работать или не работать	36	21	22	26
Работать в нескольких местах без разрешения с основной работы	46	41	40	42
Производителям самим определять размеры производства, цены на продукцию, размеры зарплаты	28	20	14	22
Приватизация квартиры, купля-продажа жилья	64	49	51	58
Получить хорошую медицинскую помощь на платной основе	35	22	18	28
Платное образование	8	5	5	10
Свобода выбора места жительства, перемещений по стране	36	27	34	36
Уехать из страны и беспрепятственно вернуться	57	24	32	38
Забастовки, митинги, акции протеста	12	14	17	13
Свобода выражать свои взгляды	52	34	33	39
Достоверная информация о состоянии дел в стране	43	36	40	41
Свободное вступление в разные партии, движения, союзы	16	8	11	10
Новые права не нужны	0	17	25	11

Самостоятельные и независимые социальные действия и состояния вообще в большинстве случаев лежат пока за пределами значимого жизненного пространства. Возможность быть самостоятельным, рассчитывать на свои силы и инициативу, быть хозяином судьбы среди важнейших назвали лишь 36% респондентов – горожан трудоспособного возраста, а возможность противодействовать несправедливым действиям руководства вообще оказалась на предпоследнем месте, набрав всего 9% голосов. Примечательно, что в сельской местности наблюдалась аналогичная картина (33 и 6% соответственно). Относительно невысокая значимость самостоятельности и независимости – даже на фоне демонстрируемой лояльности экономических субъектов к либеральным правам, — сама по себе уже указывает на то, что при сохранении нынешних условий эти права еще долго будут занимать второстепенное место в значимом жизненном пространстве индивидов или же вообще находиться за его пределами.

На втором месте как у "прогрессивных", так и у "регрессивных" микросубъектов, – возможность получить (или дать детям) хорошее образование (51 и 56–58% соответственно) и работать по подходящей профессии, специальности (50 и 55–57%). На третьем месте – безопасность жизни (42 и 41–50%) и улучшение жилищных условий (44 и 35–46%), которые у "регрессивных" экономических субъектов дополнялись

возможностью получить хорошую медицинскую помощь (47–54%), а у "прогрессивных" — трудовой самореализацией, работой в полную силу, реализацией способностей (44% против 31–35 % у "регрессивных").

Таким образом, в значимом жизненном пространстве экономические субъекты из регрессивных типов относительно чаще делают акцент на материальной, образовательной и медицинской осях, а также оси стабильности жизненных позиций. Отличительная особенность "прогрессивных адаптантов" — в той важности, которую они отводят осям самостоятельности и трудовой самореализации, то есть изменениям в возможностях *социального действия* в новых условиях в сравнении со старыми. Примерно в равной мере обе группы принимают во внимание профессиональную, жилищную ось и ось безопасности.

А вот многие из в принципе значимых для индивидов возможностей не попали в группу важнейших и находятся сегодня на обочине значимого жизненного пространства. Так обстоит дело с возможностью поступать по своим моральным принципам, убеждениям (22% у "прогрессивных" и 10–12% у "регрессивных"), возможностью отстоять свои права законными способами (20 и 14–19%), противодействовать несправедливым действиям руководства, быть независимым от него (3 и 9–18%), открыто отстаивать свои взгляды и убеждения (13 и 6–12%), регулярно ездить в другие поселения на отдых, к родным (9 и 16–21%), мигрировать (9 и 1%) и др. Периферийное место этих возможностей в значимом жизненном пространстве индивидов определяет относительно неблагоприятные перспективы институционализации и интернализации многих провозглашенных в ходе реформ неэкономических прав.

Что касается социально-экономических прав, то, судя по тому, что ядро значимого жизненного пространства индивидов приходится на пространство социально-экономическое, их шансы на интернализацию и институционализацию, в принципе, выше, чем у остальных прав, хотя при одном "но". Эти шансы реализуются только в том случае, если указанные права и предполагаемые ими новые правила игры будут облегчать продвижение экономических субъектов в *значимом* для них отношении или/и предоставлять им ранее неведомые значимые возможности. Как часто обращаются к провозглашенным в ходе реформ правам экономические субъекты низшего уровня, пытаюсь достичь значимых для себя целей в новом институциональном пространстве?

В реальной жизни к новым правам обратилась пока относительно небольшая часть социальных субъектов. "Пик" приходится на приватизацию (30% в городе, 36% — в селе) или покупку жилья (10% — в городе, 3% — в селе). На возможность работы на предприятии, которое само определяет объемы производства (что, впрочем, мало зависит от их выбора), указали 31% респондентов. В частное лечебное учреждение или к частному врачу обращались 21% респондентов. Столько же считают, что получают более полную информацию о состоянии дел в стране, в своем поселении (в селе таких 10%). Еще 16% городских жителей свободно, не опасаясь наказания, выражают и отстаивают свои убеждения (в селе их в два раза меньше — 8%); 13% работают (работали) в нескольких местах без разрешения с места основной работы (в селе — 2%). Использование остальных новых прав, как правило, не превосходило 10%-го барьера. Примечательно, что доля участвовавших в забастовках (3%) и подписывавших воззвания против тех или иных решений властей (4%) в городе и селе примерно одинакова. Однако в городе гораздо шире распространены иные формы протестных действий: митинги, акции протеста (7%). Вступление в добровольные объединения, движения, партии наблюдалось в единичных случаях в городе и совсем не обнаружилось в селе. Одинакова доля городских и сельских жителей, которые имеют (или имели) собственное дело — 5%.

Таким образом, степень активного погружения в новое институционально-правовое пространство сегодня невелика. Конечно, она выше у "прогрессивных адаптантов", чем у "регрессивных". Первые, как уже отмечалось, чаще реализовывали право на создание собственного дела (13% против 0–2%) и работу в нескольких местах без разрешения с места основной работы (26% против 8–10%). Они чаще приватизировали ранее имевшуюся квартиру (38% против 20–29%). Имея более высокий материальный статус, они чаще покупали квартиры (19 против 4–7%), ездили за границу (24 против 1%), учились сами или обучали детей в платном учебном заведении (16 против 2–4%), обращались в частное лечебное учреждение или к частному врачу (45 против 8–11%). Наконец, они чаще, чем "регрессивные адаптанты" и "НЕадаптанты" воплощали в жизнь право свободно, не опасаясь наказания, выражать свои взгляды, отстаивать убеждения (27 против 7–10%) и др.

Однако эти различия между типами не нарушают общей тенденции: в современных условиях повсеместно все права, по существу, реализуются в гораздо меньшей степени, чем можно было бы ожидать исходя из заявленной их значимости. Так, возможность работать на предприятии, которое само определяет объемы производства, цены, зарплату, реализовали 43% городских жителей трудоспособного возраста из числа тех, кто находит это право важным. Работают (работали) в нескольких местах без разрешения с места основной работы 24% из числа тех, кто указал на это право как на значимое; 13% — имеют (имели) собственное дело (в селе — 21%). Приобрели в частную собственность земельный участок 20% из числа назвавших это право значимым. Относительно многочисленна и доля тех, кто приватизировал квартиру — 39% из числа тех, кто находит это право важным. Ровно столько же обращалось к тем или иным формам протестных действий

(забастовки, митинги, акции протеста, подписи воззваний). Не опасаясь наказания, свободно выражают существенное для них право на свои убеждения 31% респондентов. Получают более полную и достоверную информацию о состоянии дел в стране, в своем поселении 25% из числа тех, кто указал на это право как на важное. Обратились к частному врачу 32% из числа тех, кто отнес к значимым право на хорошую платную медицинскую помощь. Учатся сами или учат детей в платном учебном заведении, на контрактной основе 23% из тех респондентов, для которых это право важно.

Правда, есть два экономических права, реализуемых гораздо большим числом лиц по сравнению с тем, кто находит эти права важными: возможность работы на предприятии, которое само определяет объемы производства, цены, зарплату; а в селе – возможность приватизировать жилье. В самом деле, для наемных работников право руководителей предприятий самостоятельно регулировать размеры зарплаты сегодня нередко оборачивается полным бесправием по отношению к начальству. А приватизация жилья в селе в большом числе случаев была вынужденной: селян заставили приватизировать квартиры в совхозных домах, эти квартиры (дома) сняли с обслуживания, возникшая же при этом "собственность" не ликвидна: уезжая, ее не продашь. В этих случаях включение в новое институционально-правовое пространство не сказывалось благоприятным образом на динамике значимых жизненных возможностей индивидов и их домохозяйств, а потому и не ценится ими.

В целом только 9% (как в городе, так и в селе) из числа тех, кто нашел те или иные провозглашенные в ходе реформ права важными, уже воспользовались всеми ими. Почему же не воспользовались важными для них правами остальные?

Одни (19%) просто еще не успели и отмечают, что для осуществления значимых для них новых прав сегодня, в принципе, нет особых препятствий (среди "прогрессивных адаптантов" таких 39%, среди "регрессивных адаптантов" и "неадаптантов" – 12 и 4%). Другим помешал возраст, состояние здоровья, семейные обстоятельства (9%), а также недостаток знаний, опыта, внутренняя неготовность (16%).

В то же время велики барьеры и ограничения на пути к новым правам, зависящие от внешней среды. Каждый четвертый респондент не воспользовался важными правами потому, что они существуют лишь "на бумаге", в действительности же пока нет условий для их реализации; 26% не могут реализовать новые права потому, что пока нет надежных механизмов защиты их интересов со стороны государства. Причем менее сильные "регрессивные" типы нуждаются в таких механизмах в 1,5–1,6 раза чаще, чем "прогрессивные". На первое же место (46%) все типы экономических субъектов ставят отсутствие возможностей реализовать новые права из-за недостатка (отсутствия) у них нужных денежных накоплений, возможностей взять кредит и др. Среди "прогрессивных адаптантов" этот ограничитель назвали 29%, а среди "регрессивных адаптантов" и "неадаптантов" – соответственно 42 и 49%.

Важно отметить, что данный ограничитель сам в значительной степени порожден теми правилами игры, которые реализовывали реформаторы и которые неоднократно приводили к утрате экономическими субъектами их личных сбережений, нарушению права на своевременность выплаты заработной платы. С последним, в частности, столкнулись 85% "неадаптантов", 74% "регрессивных адаптантов" и 51% "прогрессивных адаптантов".

Другая причина, обусловившая низкую доступность новых прав, равно как и социоструктурные различия в степени их доступности, связана с особенностями институционально-структурной политики реформаторов. Ее следствием явились, в частности, большие различия между "прогрессивными" и "регрессивными" типами экономических субъектов по отраслевой принадлежности места работы, а также профессионально-должностному статусу. Не случайно отличительная особенность "прогрессивных адаптантов" – высокая доля занятых в финансово-торговой сфере (31%). Если в других типах в сфере финансов не занят никто, то здесь – почти каждый пятый (18%). По доле занятых в торговле (13%) он также обгоняет другие типы: в 1,6 раза "регрессивных адаптантов" и в 4,3 раза – "регрессивных НЕадаптантов". А вот доля занятых в промышленности здесь наименьшая (12%) и уступает регрессивным типам соответственно в 2,5 и 3,4 раза. Почти каждый четвертый "прогрессивный адаптант" – руководитель, а каждый третий – специалист. Причем по доле руководителей в своем составе они намного превосходят регрессивные типы: почти в 2 раза "регрессивных адаптантов" и в 8 раз "регрессивных НЕадаптантов". По доле специалистов превышение — в 1,5 раза. Доля рабочих здесь, напротив, минимальна: неквалифицированных – почти нет, а квалифицированных – лишь 14%, что в 3,2 — 3,7 раза меньше, чем в регрессивных типах.

В меняющемся обществе глубина приверженности новым правам и правилам игры в значительной степени определяется сопоставлением их с правами утраченными, с правами, которых сегодня индивидам не хватает. В настоящее время экономические субъекты всех типов, и в особенности регрессивных, активно демонстрируют нехватку ряда социально-экономических прав, многие из которых у них имелись в дореформенный период (табл. 3.2).

Готовы ли экономические субъекты низшего уровня в современных условиях отказаться от каких-либо новых прав в обмен на возвращение старых? Специфика институционально-правовых предпочтений как

"прогрессивных", так и "регрессивных" экономических субъектов состоит в том, что в этих предпочтениях сегодня соседствуют не всегда совместимые элементы: индивиды хотят обрести новые права, но не потерять старые (права-гарантии). Они не готовы отказаться от тех или иных новых прав ради возвращения старых, но и старых прав терять не хотят, что, разумеется, не всегда возможно. Так, никто из "прогрессивных адаптантов" и лишь 21–23% "регрессивных" адаптантов и Неадаптантов готовы отказаться от *всех* новых (провозглашенных в ходе реформ) прав взамен возвращения старых. Поэтому, в полном соответствии с теорией Джека Брема, психологическое реактивное сопротивление населения будет возникать как в случае отказа от новых прав, так и в случае невозвращения ликвидированных прав-гарантий. И это негативно будет сказываться как на устойчивости ролевых ожиданий и строгости санкций за отклонение от них, так и на субъективных оценках экономическими субъектами динамики своей свободы в условиях реформ. Не случайно из теории Д. Брема следует, в частности, что опаснее предоставлять народу свободы на некоторое время, чем не предоставлять их вообще; добавлю от себя, что не менее опасно провозглашать новые права, не создав условий и механизмов их реализации.

Таблица 3.2

Значимые права, которых в современных условиях недостает,
% к респондентам данного типа (N=602)

Права	"Прогрессивные адаптанты"	"Регрессивные адаптанты"	"НЕадаптанты"	Все респонденты
Гарантированная государством занятость, отсутствие угрозы безработицы	42	62	66	58
Гарантированный государством доход в размере прожиточного минимума	15	36	43	32
Гарантированный государством доход, обеспечивающий достойный уровень жизни	56	71	78	67
Своевременность выплаты заработной платы, пенсии, пособий	51	74	85	68
Право на стабильные цены, устанавливаемые государством	38	66	73	59
Бесплатная медицинская помощь	21	69	76	55
Бесплатное образование	24	58	60	50
Защита законных прав органами правопорядка	53	50	59	51
Право на личную безопасность	51	52	55	50
Право отзыва неугодного депутата	9	21	32	17
Добровольность службы в армии	29	20	31	27
Право на достоверную информацию о состоянии дел в стране, в своем поселении	14	22	39	23

Трансформация институционального пространства определяется не только актуальностью и масштабами обращения к новым правам на практике, но и теми *правилами игры*, которые при этом реализуются (формируются) – будь то: доступные (вынужденные и предпочтительные) механизмы обращения к новым правам, способы защиты значимых прав в случае ущемления со стороны других экономических

субъектов, отказ (временный или устойчивый) от обращения к новым правам и реализация (предпочтение) иных стратегий экономического поведения и пр.

Особенность современной ситуации состоит в доминировании *неправовых и неформальных* способов поведения в новом институциональном пространстве. Об этом, в частности, свидетельствуют данные о тех стратегиях защиты (сохранения) своих прав, которые индивиды сегодня находят более эффективными для людей своего положения и круга. Что это за способы?

Многие вообще не видят никаких способов: 36% – в городе, 59% – в селе. Большая часть (42%) открыто признали: скорее, обход законов, чем следование им ("нужда закона не знает", "нужда закон нарушает", "государство сильнее, а бизнес хитрее"), в том числе 19% высказались за сочетание незаконных способов с законными. И только 26–29% все еще твердо убеждены, что "законы превыше всего", а потому уповают исключительно на законопослушные способы восстановления нарушенных прав и освоения нового институционально-правового пространства.

Среди незаконных средств восстановления прав велика роль материальной компоненты. Почти половина (47%) респондентов к числу наиболее эффективных способов защиты прав отнесла деньги ("все продается и покупается", "за правду плати и за неправду плати"), хотя 15% из их числа при определенных условиях и допускают возможность защиты прав без денег. В настоящее время только 24% опрошенных твердо уверены в том, что "берут у того, кто дает" и что можно отстаивать свои права и без денег (или других подношений).

При этом абсолютное большинство (72%) настроено на мирное, по возможности, решение вопроса ("стену лбом не прошибешь", "дракою прав не добудешь"). Напротив, 14% находят более эффективным применение силы или угрозы расправы ("кто не защищает отважно оружием своего водоема, у того он будет разрушен") – исключительно или в сочетании с мирными способами защиты своих прав (7 и 7% соответственно).

В способах восстановления законных прав коллективные способы явно доминируют над индивидуальными: 54% полагают, что "один в поле не воин", и только 11% — "кто как хочет, а я по-своему". Еще 17% высказались за сочетание одного с другим.

Судя по всему, предполагается, что подобные "коллективы" невелики, скорее, это помощь друзей и знакомых. По крайней мере, 38% из числа тех, кто за последние 3–4 года пытался как-нибудь защитить (сохранить) свои права, вынужден был решать свои проблемы через знакомых. Массовые формы открытого протеста (забастовки, митинги, собрания и др.) не очень популярны. Только на них указали 20% респондентов, а на их сочетание со скрытым противодействием – еще 9%. Примечательно, что скрытое противодействие по принципу "и тихая вода крутые берега подмывает" (менее интенсивный и качественный труд, уход от дополнительных нагрузок, протест при тайном голосовании и др.) признается еще менее эффективным. На этот некогда популярный способ сегодня указали лишь 12% респондентов. Сейчас работники гораздо чаще предпочитают либо демонстрировать открытую лояльность руководителям, пытаясь не портить с ними отношений, чтобы не потерять работу (17–21% — в городе, 34–38% – в селе), либо просто терпеть и ожидать, что со временем все наладится (31%). Сильное отставание протестного потенциала от показателей социального недовольства фиксируют и другие исследователи. В этих условиях многие из новых прав (включая свободу выражать свои взгляды, отстаивать убеждения, право на забастовку, митинги, акции протеста и др.) остаются весьма далекими от реального жизненного пространства индивидов.

Относительная успешность освоения нового институционального пространства "прогрессивными адаптантами" в немалой степени связана с тем, что они значительно чаще прибегают к неформальным способам восстановления (или сохранения) своих прав. Так, 37% из их числа уже решали эти проблемы через знакомых (против 23 и 19% у "регрессивных адаптантов" и "неадаптантов"); 18% доплачивали (деньгами, подарками и пр.) за ускорение решения проблем, связанных с защитой своих прав (против 8 и 6% у "регрессивных адаптантов" и "неадаптантов"). А вот не портить отношений с руководством, чтобы не потерять работу, "прогрессивные" экономические субъекты стремятся гораздо реже "регрессивных" (10 против 19–22%).

Другая отличительная особенность "прогрессивных адаптантов" в том, что они не только активнее обращаются к новым правам и неформальным способам их сохранения, но и значительно чаще, чем представители регрессивных типов, комбинируют самые разные стратегии освоения нового институционально-правового пространства. В 2 раза чаще они сочетают обход закона со следованием ему; в 1,7–3,6 раза чаще – обращение к властям с защитой своих прав, минуя властные коридоры; в 1,8–3,9 раза чаще – коллективные способы защиты прав с индивидуальными; в 1,4–2,8 раза чаще – восстановление ущемленных прав за деньги с отказом от каких бы то ни было подношений и др. В целом "прогрессивные адаптанты" в 1,7–2 раза реже, чем экономические субъекты из регрессивных типов, в случае нарушения их прав ничего не предпринимали, ибо это бесполезно (20% против 34–41%).

Итак, экономические субъекты низшего уровня вносят важный вклад в институционализацию как новых экономических прав, так и неформальных, часто неправовых, норм социально-экономических взаимодействий в современных условиях. Благодаря той области свободы, которой (формально и неформально) располагают экономические субъекты разных уровней, они "примеряют на себя" новое институциональное пространство и в поисках своей социальной ниши по мере сил "перекраивают" его, внося коррективы (порой существенные) в формальные и реальные правила игры.

Судя по частоте реального обращения экономических субъектов низшего уровня к провозглашенным в ходе реформ правам, возникает впечатление, что первые шаги по трансформации институционального пространства в западном направлении уже сделаны. В самом деле, новые права стали необходимым атрибутом нового институционального пространства. Однако, если судить по доминирующим моделям поведения экономических субъектов низшего уровня, глубина институциональных трансформаций отнюдь не такова, как могло бы показаться, если исходить из формальных признаков. Современное институциональное пространство напоминает западное больше по форме, чем по содержанию.

Явное несоответствие между формой и содержанием связано прежде всего с тем, что, обращаясь к новым правам или пытаясь отстоять свои законные права, экономические субъекты в большом числе случаев включаются (вынужденно или добровольно) в такие правила игры, которые принципиально отличаются от предписываемых западной общественной традицией. Причем даже в тех случаях, когда обращение к новым правам выступало способом *конструктивной* адаптации к новым условиям. В доминирующих моделях поведения – и в случае обращения к новым правам, и в случае нарушения (защиты) значимых социально-экономических прав — устойчиво отражаются (воспроизводятся) старые отношения господства-подчинения, а также неформальные (в т.ч. незаконные) способы достижения важных жизненных целей. До моделей поведения, присущих равноправным партнерам, им, разумеется, далеко.

Использование новых прав в современных условиях нередко сопряжено не с уменьшением, а, напротив, с еще большим усилением зависимости от властей, а также с ростом незащищенности как от противоправных действий властей, так и от сугубо преступных элементов. Поэтому в настоящее время обращение к новым правам в большом числе случаев либо небезопасно, либо означает потери и дополнительные препятствия, способные затруднить продвижение индивидов (домохозяев) в более значимом жизненном пространстве.

Спрос на некоторые новые права носит отложенный характер, несмотря на лояльное к ним отношение. В ходе современных 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. В значимом жизненном пространстве сегодня доминируют социально-экономические компоненты (цели, интересы, факторы, ограничители) над социально-политическими. Не случайно поэтому в значимом институционально-правовом пространстве лидируют *социально-экономические* права (новые или утраченные старые).

Современные адаптации экономических субъектов представляют собой преимущественно самостоятельный (индивидуально-семейный) процесс. В настоящее время регрессивная динамика, независимо от адаптированности или неадаптированности, превалирует даже у лиц, избравших основным способом адаптации к новым условиям увеличение трудовой нагрузки (на основной и дополнительной работе, на садово-огородных участках и ЛПХ, и др.). Низкая результативность добровольных и вынужденных социальных адаптаций свидетельствует о том, что опора только на собственные силы не позволяет индивидам успешно преодолевать современные ограничители свободы (в том числе и неправовые), и это сдерживает институциональные реформы. Поэтому в перспективе возрастание прогрессивных и добровольных адаптаций, а также снижение доли неадаптантов будет зависеть не столько от индивидуальных усилий людей, сколько от особенностей институционально-структурной политики государства, влияние которой будет смягчаться или усиливаться статусными факторами домохозяйств и индивидов (территориальными, профессионально-должностными, отраслевыми, образовательными, возрастными и пр.).

Характер институционально-структурной политики реформаторов сказался и на различиях в доступности новых экономических прав разным типам домохозяйств и индивидов. Это обстоятельство становится новым фактором социально-экономического неравенства в меняющемся обществе, а также существенным образом сдерживает институционализацию и интернализацию новых прав и правил игры большими группами индивидов.

Относительно невысокая значимость самостоятельности и независимости – даже на фоне демонстрируемой лояльности индивидов к либеральным правам, — указывает на относительно неблагоприятные перспективы углубления (расширения) их интернализации и институционализации при сохранении существующих условий. В будущем шансы на интернализацию новых прав будут тем выше, чем больше они станут способствовать продвижению индивидов на действительно значимых для них осях (преимущественно социально-экономических). Важно, чтобы индивиды быстрее достигли таких позиций на

них, которые создадут им своеобразный тыл, позволяющий оторваться от материально-бытовых проблем и нищеты и по заслугам оценить новые права, а вместе с ними – самостоятельность и независимость в их западном понимании. Таким образом, перспективы институционализации новых прав и адекватных им правил игры зависят как от внутренних (лежащих на стороне индивидов), так и от внешних (лежащих на стороне среды) факторов. Чтобы полнее представить имеющийся здесь потенциал, обнаружить возможные "точки роста", необходимо более подробно остановиться на неформальной сфере современного институционального пространства, которая определяется, с одной стороны, социокультурными особенностями массовых микросубъектов, спецификой их экономической ментальности, а с другой — особенностями условий жизнедеятельности субъектов микроуровня. Как те, так и другие особенности сказываются на качественных параметрах основных рынков, где участвуют микросубъекты, а именно: рынках труда, потребительских благ и финансов.

Доминирующие стратегии экономического поведения субъектов на этих рынках, в конечном счете, в существенной мере определяют характер, механизмы, издержки и успешность институциональных реформ.

Начнем с анализа ситуации на наиболее важном рынке – на рынке труда.

ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Формирование институтов обусловливается столкновением новых формальных и старых неформальных, новых неформальных и старых формальных правил с их взаимной реструктуризацией. Специфика российского рынка труда заключается в доминировании неформальных правил над формальными, что дает основание некоторым авторам считать его по сути деинституционализированным. С одной стороны, это до сих пор позволяло смягчать трансформационный шок через развитие неофициального сектора, заключение неявных социальных контрактов между администрациями предприятий и трудовыми коллективами и, тем самым, сдерживание массовой безработицы, но, с другой стороны, преобладание неформальных норм провоцирует различного рода нарушения и деформации в трудовых отношениях.

Асимметрия неформальных и формальных норм, действующих на российском рынке труда, побуждает нас обратить особое внимание на первые. Каково их содержание, как они формируются, из каких элементов складываются? При этом мы будем опираться на важное методологическое допущение о двойственности процессов порождения институтов. Двойственность означает, что есть надындивидуальные нормы и правила, которые являются либо объектом, либо результатом преобразований, и есть повседневные реакции конкретных индивидов и домохозяйств на происходящее, которые по тем или иным причинам складываются в устойчивые модели поведения и которые являются своего рода преднормами, либо помогающими упрочению предложенных "сверху" правил игры, либо поддерживающими жизнеспособность "старых" правил, либо дающими начало новым нормам. Факт существования преднорм может быть объяснен концепцией трансформационного процесса Т.И.Заславской.

Далее мы сосредоточимся на моделях поведения домохозяйств, учитывая, что на отечественном рынке труда: а) сосуществуют старый (бывшие государственные предприятия) и новый частные секторы занятости; б) утвердилось новое социальное явление — открытая безработица, которая в России обладает специфическими (по сравнению с другими постсоциалистическими странами) особенностями.

1 Структура трудового поведения домохозяйств

Структура такого поведения может быть задана, с одной стороны, совокупностью внешних факторов, к которым относятся социально и экономически структурированные доступы к рабочим местам, а также идеологические и культурные регуляторы поведения. Это элементы внешнего хозяйственного мира. С другой стороны, структура поведения определяется тем, что обозначается как предпочтения (ценности) и ограничения (нормы), которые могут принадлежать или отдельным членам, или воплощать специфику "внутреннего" мира домохозяйства в целом с его экономическими, социальными, психологическими особенностями. В этом внутреннем мире вызревают решения по поводу индивидуальной занятости. В дальнейшем поведение домохозяйств в интересующей нас сфере мы будем трактовать через поведение их членов, которые несут особенности внутреннего мира домохозяйства во внешний хозяйственный мир.

В реальности названные миры пересекаются: внешние регуляторы находят специфическое отображение в сознании индивидов, композиции и привычках домохозяйств, а индивидуальные ценности и нормы определяют отношение к внешним регуляторам. Взаимодействие двух миров порождает не только рыночное поведение, но и другие формы активности (ведение личного подсобного хозяйства, уход за детьми и т.п.).

Приведенные рассуждения дают основание предложить 3-уровневую модель поведения, которая учитывала бы как внешние детерминанты, так и собственную активность членов домохозяйств. Первый уровень моделирования — это выделение основных *маршрутов трудового поведения*:

- к работодателям (предприятия),
- к организациям, оказывающим социальные услуги на рынке труда (это могут быть учреждения Федеральной службы занятости населения, общественные организации),
- к альтернативному образу жизни (сюда относятся домашнее хозяйство, приобретение статуса самостоятельного работника).

В качестве критерия выделения маршрутов мы взяли варьирование потенциальных источников жизнеобеспечения и формирования социального статуса человека.

Каждый маршрут обладает своей сущностной спецификой. Первый характеризует отношения трудового найма и является поведением собственно на рынке труда. Данное поведение может осуществляться либо через организацию семейного бизнеса, либо через индивидуальное участие членов домохозяйств в рыночном хозяйстве (которое далее может воплощаться в корпоративные формы участия). Очевидно, что в современной России второе направление доминирует, т.е. для исследователя домохозяйство на рынке труда предстает в основном через характеристики индивидуального трудового поведения его членов.

Существование второго маршрута обусловлено тем, что на уровне капиталистического государства правительствам приходится создавать социальную оболочку для успешного функционирования рыночной экономики. Данный маршрут становится самостоятельной сферой поведения для людей, попавших в трудные, кризисные ситуации (например, потеря работы), и является, по сути, механизмом переключения поведения в две другие сферы.

Третий маршрут обозначен нами как альтернативный, поскольку он противостоит двум другим и в своей основе подпадает под такие понятия, как неформальная, неизмеримая, семейная, моральная экономика и более широкую категорию эксплоярных структур. "Особенности эксплоярных структур заключаются в "отстраненных" (hands off) отношениях с государством и капитализмом, а также в особых стратегиях выживания и специфике использования труда, укорененных в способах функционирования семейных экономик".

Маршруты, пролегая через конкретные организации и социальные "среды" и побуждая индивида вступать с ними в определенные формы взаимодействия, заставляют нас обращать специальное внимание на переплетение индивидуального и организационного, индивидуальных представлений и организационных норм, регламентирующих, ограничивающих или стимулирующих поведение человека в сфере занятости. Индивидуальные представления и организационные нормы находятся под влиянием не только макроэкономических факторов, но также трудовой идеологии и морали, зафиксированных в законодательных актах, неформальных регламентациях, установках и архетипах сознания. Трудовая идеология как система нормативных взглядов на поведение участников рынка труда является частью хозяйственной идеологии общества. Некоторые авторы выделяют три уровня воспроизводства последней: идеологическая система (теоретически оформленная "чистая" модель хозяйственных процессов), экономическая программа, массовое сознание. Еще один аспект трудовой идеологии может быть связан с неосознаваемой базовой хозяйственной идеей, входящей в структуру институциональной матрицы данного общества и определяющей его хозяйственный и социальный порядок на протяжении многих веков.

Изучение нормативных и культурно-ценностных факторов поведения лежит в русле институционального анализа, но последний также предполагает систематическое изучение действий самих работников, которые оказываются включенными в разнообразные локальные структуры, или поля. Действия, повторяясь и становясь привычками, закладывают основу новых институтов. В то же время действия опосредованы индивидуальными представлениями, притязаниями, мотивами и т.п. субъективными факторами. В комплексе они образуют картину мира, мировоззрение, сознание. Поскольку мы ведем речь о трудовом поведении, будет обоснованным ввести понятие трудового сознания, которое является связующим звеном между внешними социальными регуляторами и действиями людей. Таким образом, второй уровень моделирования связан с выделением *трудового сознания* как структурного элемента поведения членов домохозяйств.

В данном понятии мы обнаруживаем 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. Важным является также разделение каждого плана на этическую и инструментальную составляющие. Первая обслуживает нравственные выборы субъекта в социально-трудовой сфере, а вторая их реализацию. В современных условиях диапазон этих выборов достаточно широк: от криминальной деятельности до различных форм теневой и полуправовой занятости. К этической составляющей следует отнести и нравственные принципы, на которых выстраиваются трудовые отношения, порождающие феномены обмана, зависти, эгоизма или противоположные им. Взаимодействие двух планов трудового сознания формирует у работников определенные притязания, установки, стереотипы и приемы саморегуляции, которые влияют на готовность к тем или иным формам поведения и в совокупности с последними образуют специфические механизмы адаптации к социальной-экономической ситуации. Тем самым трудовое сознание оказывается включенным в процесс институциональных изменений.

Для нашего анализа ключевое значение имеет такой компонент сознания, как *проекты занятости*. Входящие в них оценки, планы, ориентации отражают не только сугубо индивидуальные свойства людей, но также особенности композиции домохозяйств, их властную структуру, характер распределения материальных, временных и прочих ресурсов. В одних случаях выбор места работы или формы занятости может диктоваться дефицитом семейного бюджета или, наоборот, отсутствием такового, в других — традициями или произошедшими в семье событиями и т.д.

Третий уровень моделирования относится к особенностям реализации проектов занятости. На этом уровне приходится учитывать не только глобальные (социальноэкономические и идеологические) и внутренние (трудовое сознание) детерминанты поведения, но и конкретные ситуационные контексты — здесь прежде всего имеется в виду характер социальных сетей, в которые домохозяйства и их члены включены, а также конфигурации обстоятельств, которые могут модифицировать проекты занятости, усиливать или уменьшать ресурсы домохозяйства. Рассматривая данный структурный компонент, мы должны учитывать влияние на него

двух специфических факторов. Это, во-первых, неопределенность, изменчивость социального контекста, во-вторых, схемы поведения в ситуации неопределенности. Во втором случае речь идет, по сути, о способах адаптации к изменениям в социально-трудовой сфере, которые могут быть как конструктивными, так и деструктивными, как сложившимися в процессе предыдущей социализации, так и складывающимися в настоящее время. С учетом этих замечаний можно упорядочить формы реализации проектов занятости (табл. 4.1).

Представленная классификация оперирует двумя основными понятиями — навыки и изобретательное поведение. Первое лежит в одном ряду с привычками, умениями, рутинами и фиксирует уже сформированный, повторяющийся шаблон деятельности, который может принимать форму надличной нормы, следование которой предопределяет успешность или неуспешность поведения. Эта норма не становится предметом развернутой рефлексии, решение принимается потому, что так было в прошлом. Изобретательное поведение близко к понятиям креативности, творчества, оно более ситуативно, соответствующие схемы более тщательно (ошибочно или безошибочно) соотносятся с обстоятельствами. Не случайно К.Бруннер пишет, что изобретательное преодоление трудностей ведет к появлению чисто прикладных правил принятия решений. Разумеется, навыки и изобретательство взаимосвязаны: первые создают основу для второго, которое, в свою очередь, может со временем превращаться в некоторый шаблон и норму, если обеспечило эффективное приспособление и отобрано социальной группой в качестве образца.

Таблица 4.1

Формы реализации проектов занятости

	Деструктивные способы адаптации	Конструктивные способы адаптации
Сложившиеся в процессе предыдущей социализации	Социальные навыки, ведущие к дезадаптации в современных условиях	Социальные навыки, способствующие преодолению трудностей
Складывающиеся в настоящее время	Неудачные схемы изобретательного поведения	Удачные схемы изобретательного поведения

2 Особенности трудового поведения наемных работников

1 Легко ли быть наёмным работником?

Несмотря на существенно расширившиеся в 90-е годы возможности в получении дохода (самозанятость, вторичная занятость, открытие своего дела, социальные и частные трансферты и др.), по-прежнему большинство домохозяйств зависит в преобладающей степени от заработной платы, получаемой на бывших государственных предприятиях и организациях. В вырабатываемых индивидами стратегиях трудового поведения именно заработная плата является основным ориентиром выбора места занятости. Другие ценности, к примеру, профессиональная самореализация, повышение квалификации и образования, комфортные условия труда перестали играть значимую роль в трудовом поведении большинства наемных работников.

Именно в сфере политики оплаты труда наемных работников сосредоточены сегодня наиболее злободневные, наболевшие проблемы как для работника, так и для предприятия и общества в целом. Это и задержки с выплатой заработной платы, и ее низкая воспроизводственная функция, и чрезмерная дифференциация. Отмечается, что разница в размерах заработков работников наиболее массовых профессий определяется не отличиями в их квалификации, профессионализме, результативности труда, а зависит прежде всего от формы собственности и отраслевой принадлежности предприятий.

Наиболее притягательным сектором занятости к середине 90-х гг. стали успешные частные предприятия, сконцентрированные, как правило, в легкой и пищевой промышленности, а также в сфере торговли и услуг. Объективными обстоятельствами, сопутствовавшими росту данных ориентаций, явились процессы преобразования отношений собственности на бывших государственных предприятиях, в результате которых произошло снижение реальной заработной платы, ухудшение условий труда и социальной защищенности наемных работников. За время реформ из 23,5 миллионов человек, занятых в промышленности, к июлю 1997 г. ее покинуло свыше 11,6 миллионов. В то же время отмечался динамизм роста производства и размера заработка на частных (новых и акционированных) предприятиях, особенно в Москве и крупных городах России. Именно здесь занята наиболее квалифицированная, мобильная и молодая часть рабочей силы.

Доля молодежи частного сектора (до 25 лет) в общей численности занятых составила почти четверть, тогда как в кооперативах и разного рода товариществах она меньше в два с лишним раза, а на государственных предприятиях составляет всего лишь 6%. Вместе с тем известно, что на частных предприятиях гораздо чаще нарушаются трудовые права работников (не оформляются должным образом или вовсе отсутствуют договоры о найме, не соблюдаются договоренности о размерах оплаты труда и условиях труда, не заключаются коллективные договоры и т.д.). На частных предприятиях все больше вводится в практику найма рабочих заключение краткосрочных контрактов со сроками до 3-х месяцев.

Какими отличительными чертами обладают домохозяйства, отправившие своих членов в 90-е годы в новый сектор занятости? В какой мере работа на данных предприятиях позволяет работникам реализовать их трудовые ориентации и как они соотносятся с потребностями домохозяйств? Вырабатываются ли при этом какие-то новые, характерные для рыночной экономики правила поведения или сохраняются и воспроизводятся старые, сложившиеся ранее стереотипы мышления и поведения? Эти и другие вопросы предполагается рассмотреть на примере анализа трудового поведения рабочих, пришедших на предприятия нового типа после 1992 года — начала либеральных экономических реформ.

С этой целью будет проведен сравнительный анализ трудового поведения рабочих двух промышленных предприятий: нового частного (далее ЧП) и бывшего государственного, а ныне акционированного (далее АО). Оба предприятия относятся к экономически успешным, широко известны в своих отраслях (частное в сфере легкой, а акционерное — пищевой промышленности). Вместе с тем эти предприятия характеризуются принципиально противоположными культурными и институциональными признаками внутренней среды. Новое частное предприятие являет собой пример классической капиталистической модели организации труда (преобладание индивидуального краткосрочного контракта в политике найма работников, жесткие тейлористские принципы контроля за работой, отсутствие социальной инфраструктуры, профсоюза и т.п.). Акционерное предприятие сохранило традиции советской организации и культуры труда (бессрочный найм, регулярные собрания трудового коллектива на всех уровнях, развитая социальная инфраструктура, сильные позиции профсоюза).

С учетом целевых критериев на данных предприятиях были отобраны рабочие, пришедшие на них в 1992 г. и позже. На ЧП таких оказалось 218 человек (94% от числа опрошенных), а на АО — 137 человек (57%). С учетом профиля деятельности предприятия рабочих ЧП можно условно назвать швейниками, а АО — кондитерами.

Данные группы являются примерно однородными по возрасту (на ЧП средний возраст рабочих чуть более, а на АО чуть менее 30 лет), по семейному положению, размеру семьи. Отличает выделенные группы распределение по полу (на АО существенно больше мужчин) и уровень образования (на ЧП преобладают рабочие со средним профессиональным, а на АО — с общим средним образованием).

2 *Различия в структурах домохозяйств*

При подходах к домохозяйствам как объектам исследования ученые зачастую рассматривают их как альтернативу рыночной и государственно-мобилизационной занятости, концентрируют внимание на необходимости изучения специфики экономики домохозяйств, которую, в свою очередь, квалифицируют как семейную, этическую, неформальную и, по сути, нерыночную.

В соответствии с целью исследования нас в большей мере будет интересовать, как домохозяйства через своих членов, выходящих на внешний по отношению к нему рынок труда, повышают уровень материального благополучия. Особенно это актуально для переходной нестабильной экономики, когда, в отличие от рыночной практики опоры на четкую специализацию членов в процессе воспроизводства человеческого капитала, домохозяйства вынуждены заниматься и продажей рабочей силы на рынке труда, и потреблением социальных трансфертов, и самообеспечением с помощью земельных участков, и многими другими видами деятельности.

При рассмотрении домохозяйства как активного агента в сфере рыночной занятости основными элементами его социальной структуры прежде всего выступают: соотношение работников и иждивенцев, статусы занятости его членов, территориальная отдаленность домохозяйства от места работы, наличие земельного участка и его экономическая эффективность, материальное положение в целом.

Проведем сравнительный анализ данных элементов на обследованных предприятиях.

Соотношение работников и иждивенцев. При равном брачном состоянии (54% опрошенных рабочих обоих предприятий состояли в браке) и примерно равной численности членов семьи (в среднем 3,4 человека), соотношение работников и иждивенцев в структуре домохозяйств имеет существенные различия. Выяснилось, что домохозяйства рабочих АО по сравнению с рабочими ЧП имеют большее количество работников и меньшее — иждивенцев. Так, в каждом пятом домохозяйстве рабочих АО 3 работника, тогда как на ЧП — только в каждом десятом. Зато на ЧП больше рабочих, в домохозяйстве которых работает только один человек (соответственно 30 и 16%).

Статусы занятости членов домохозяйств. С учетом неравного соотношения опрошенных рабочих разных предприятий по полу анализ статуса занятости проводился только среди отобранных работниц. В результате выяснилось, что у каждой пятой работницы ЧП супруг либо безработный, либо временно не работает, тогда как среди работниц АО таких — 12%. Работницами ЧП статус занятости супруга втрое чаще, чем на АО, оценивается как более низкий.

Территориальная отдаленность домохозяйств от места работы. Абсолютное большинство рабочих АО (94%) проживает в Москве. На ЧП примерно пятая часть приезжает из ближнего Подмосковья. Однако время, затрачиваемое на дорогу в один конец, в среднем не имеет существенных различий, составляя и у тех и у других чуть более часа.

Наличие земельного участка и его экономическая эффективность. Имеют земельные участки примерно равное количество рабочих (44% на ЧП и 50% на АО), однако нежелание их иметь в большей мере демонстрируют рабочие ЧП (56 и 22%). Среди них не оказалось ни одного человека, кто хотел бы получить или купить такой участок, тогда как среди рабочих АО таких около 1/3. В еще большей мере негативное отношение рабочих ЧП к владению земельным участком как способу выживания проявляется в оценках перспектив по его обустройству. Среди владельцев земельных участков на ЧП втрое больше тех, кто не имеет там какого-либо строения и не собирается строить. У большинства рабочих-огородников обоих предприятий никогда не бывает излишков урожая, а те, кто их имеет (примерно третья часть), делятся ими с родственниками и друзьями.

Материальное положение. Субъективные оценки величины денежного дохода своих домохозяйств у рабочих обследованных предприятий имеют существенные различия (табл. 4.2).

Материальное положение домохозяйств абсолютного большинства рабочих ЧП находится на уровне физиологического выживания, тогда как среди опрошенных рабочих АО значительная их часть (40%) относит себя к семьям со средним достатком. Конечно, на оценки материального положения оказывает влияние количество работающих членов. Напомним, что их число у рабочих АО существенно больше.

Таблица 4.2

**Оценки материального положения домохозяйств
рабочими обследованных предприятий (%)**

Оценки	Частное (N=218)	Акционерное (N=137)
Денег не хватает на самое необходимое, иногда даже на питание	25	7
Денег хватает только на самое необходимое (питание, оплату квартиры, недорогую одежду)	65	52
Доходы позволяют нормально питаться, одеваться, но покупка бытовой техники вызывает затруднения	9	29
Не ощущаем недостатка в средствах, но, например, покупка автомобиля нам не доступна	1	11
В настоящее время можем позволить себе ни в чем не отказывать	-	1
Всего	100	100

Однако заработки опрошенных рабочих обоих предприятий не имеют существенных различий. Более того, среди рабочих ЧП вдвое больше имеющих вторичную занятость (12 и 6%). Эти работники также существенно выше оценивают свой вклад в бюджет домохозяйства. Большинство из них (58%) оценивают свой заработок как основной источник денежных доходов домохозяйства, тогда как среди рабочих АО таких меньше половины (46%).

Подводя итог анализу структуры домохозяйств и роли ее элементов в формировании трудового поведения рабочих разнотипных предприятий, можно предположить, что выбор частного предприятия как места занятости во многом обусловлен объективными факторами и прежде всего материальным положением домохозяйств. Более тяжелое положение домохозяйств (незначительное число активных работников либо низкий статус занятости одного из супругов) стимулирует поиски места работы, где главным и зачастую единственным значимым фактором труда является более высокая заработная плата. Состояние социально-бытовых условий труда на предприятии, обеспечение прав работника, а также степень отдаленности предприятия от места жительства уходят на задний план при трудоустройстве. При этом традиционные формы

выживания домохозяйств (земельные участки и личное подсобное хозяйство) также перестают быть значимыми как менее эффективные. Итак, чем труднее жизнь в домохозяйствах наемных работников, тем вероятнее выбор частного предприятия как места и способа выживания в неблагополучных условиях.

Во многом обратная картина действий при выборе места занятости просматривается на примере рабочих АО. Уровень материального благополучия их домохозяйств существенно выше. Это предполагает большую уверенность в своей жизни и соответственно выбор предприятия, где имеются гарантии неплохого заработка и спокойного ритма труда, хороших социально-бытовых условий, социально-психологического климата и т.п. Уверенность в работе способствует активизации работы на земельных участках и меньшей вовлеченности во вторичную занятость.

В какой мере объективные факторы выбора предприятия подкрепляются субъективными намерениями и объяснительными мотивами?

3 *Место работы в системе жизненных ценностей и мотивация выбора предприятия*

Рабочие ЧП придают существенно большее значение ценности работы по сравнению со своими коллегами на АО. Больше половины из них (52%) включили ее в систему важнейших жизненных ценностей, тогда как на АО — только треть.

Объясняя выбор предприятия, рабочие ЧП значительно чаще указывают и на возможность получения хорошего заработка (45%), тогда как на АО таких только пятая часть. Модальная группа рабочих АО (46%), отвечая на вопрос о мотивах выбора предприятия, ссылаясь на стечение случайных обстоятельств. На частном предприятии таких тоже немало (20%). Однако смыслы, вкладываемые в обоснование этого выбора, имеют разное значение. Для рабочих АО при выборе предприятия имел немалое значение совет друзей, знакомых, родственников (29%), а также факт прежней либо настоящей работы. Здесь в меньшей мере просматриваются попытки самостоятельного поиска, практика успеха и неудач в получении работы, конкуренция за рабочее место. Определенная часть молодых рабочих пришла сюда (как выяснилось из бесед) из-за неудачи при поступлении в вуз и не рассматривает свою занятость на АО как долговременную и перспективную. Практика приема на работу по семейно-родственным связям возведена в ранг политики и на многих других успешных предприятиях и отражает силу патернализма в трудовых организациях постсоветского типа.

Для рабочих вновь созданного частного предприятия роль семейно-родственных связей при выборе предприятия еще не стала столь значимой (17%), однако и здесь наблюдаются ростки патерналистской политики найма. Но случайное, по мнению рабочих, стечение обстоятельств, сопутствовавших поступлению на предприятие, все же в большей мере было обусловлено неслучайными факторами: потеря прежнего рабочего места либо из-за закрытия предприятия, либо из-за незначительного по сравнению с настоящим размера заработка, т.е. рыночными условиями.

Рабочие, пришедшие на ЧП в 90-е годы, выглядят более зрелыми и устремленными на инструментальные ценности труда, поскольку многие из них (65%) до 1997 г. принимались по конкурсу (в отдельные годы конкурс достигал до 8 человек на место); они имеют, как уже отмечалось, более высокий уровень профессионального образования и в силу того, что большинство из них основные кормильцы семьи, — большую ответственность за свой выбор и свою работу в целом.

Ценность образования и его дальнейшего повышения не представляет особого значения для рабочих ЧП. Только 7% опрошенных включили образование в число наиболее важных жизненных ценностей, что вдвое меньше, чем на АО. Соответственно, если на АО почти треть опрошенных рабочих планируют повысить свое образование, то на ЧП — только 8%. Во многом эти расхождения объясняются тем, что рабочие ЧП уже имеют, по их мнению, достаточно высокую квалификацию по своей профессии и не хотят тратить время и силы на ее дальнейшее повышение. Их основные ориентации направлены на достижение максимально возможного заработка на основе интенсивного труда и продолжительного рабочего дня. В целом, это ориентация на максимизацию труда, которая является ведущей в составе экономического поведенческого комплекса наиболее активных молодых работников развивающейся рыночной экономики.

В какой мере данная ориентация имеет шанс адекватной реализации на предприятиях нового типа?

4 *Неформальные ограничители максимизационных ориентаций работников*

В отличие от АО, где размер зарплаты, по оценкам рабочих, лишь в небольшой степени зависит от их личного трудового вклада и квалификации, на ЧП данные факторы играют более весомую роль. Так, 65% рабочих ЧП отмечают сильную зависимость размера оплаты труда от личного трудового вклада, что почти вдвое больше, чем на АО. Однако существенную роль, по признанию рабочих ЧП, играет и фактор

значительной зависимости размера оплаты труда от взаимоотношений с руководством. Данный факт отметила почти треть респондентов на ЧП и только 8% — на АО. Дальнейший анализ показал, что зависимость размера оплаты труда от взаимоотношений с руководством, по сути, перечеркивает максимизационные устремления рабочих.

Еще в исследовании 1996 г. на данном предприятии выяснилось, что между размером получаемой зарплаты и оценкой степени ее зависимости от взаимоотношений с руководством существует достаточно тесная прямая связь. Чем выше размер зарплаты, тем в большей мере он зависит от неформальных взаимоотношений с руководством.

Конечно, зависимость положения рабочего (гарантий и статуса его занятости, зарплаты, комфортности условий труда и пр.) от взаимоотношений с руководством характерна для большинства российских фирм как старого, так и нового образца, что отмечается в последнее время многими исследователями. Однако далеко не все рабочие признаются в своем зависимом положении (даже в анонимном опросе и беседах), либо считают такого рода отношения естественными, а не негативными.

Анализ показал, что факт признания такой зависимости обусловлен рядом специфических качеств рабочих. Прежде всего, это рабочие с более высоким стажем работы на предприятии. Выяснилось, что среди "зависимых" (так условно назовем рабочих, признающих зависимость размера своей оплаты от взаимоотношений с руководством) только четверть работала на предприятии менее двух лет, тогда как среди "независимых" (не признающих, что их оплата зависит от взаимоотношений с руководством) таких оказалось почти половина (47%). Данное распределение ответов противоречит известному для каждого управленца и исследователя факту: в первые годы работы элементы самостоятельности и независимости в поведении работников, еще только адаптирующихся к новым условиям труда и трудовым отношениям, выражены крайне незначительно. То есть, либо эти рабочие не хотят (боятся) в этом признаться, либо еще не осознают такие отношения как зависимые.

Рабочие с более высоким стажем как более опытные, квалифицированные, уверенные в себе уже не считают нужным утаивать такого рода отношения, рассматривают их как негативные, мешающие им более полно реализовать свой потенциал и добиваться максимальной выгоды в условиях достаточно высокой интенсивности труда на частной фирме.

О том, что такого рода отношения воспринимаются рабочими негативно, свидетельствует значимая корреляция между зависимостью размера оплаты труда от отношений с руководством и оценками рабочими этих отношений в целом (коэффициент Крамера – 0,286). Абсолютное большинство рабочих (86%), подчеркивающих факт зависимости размера оплаты труда от взаимоотношений с руководством, оценивают эти отношения с ними как недоброжелательные со стороны руководства.

Еще одним моментом, указывающим на институциональный характер такого рода отношений, является корреляция между признанием зависимости оплаты труда от взаимоотношений с руководством и преобладанием у таких рабочих индивидуалистических ориентаций на труд (0,260). "Зависимые" рабочие вдвое чаще, чем "независимые", подчеркивают, что каждый рабочий должен отвечать только сам за себя. Коллективистски ориентированные рабочие, у которых зарплата зачастую в большей мере зависит от взаимоотношений с руководством, не хотят обнародовать данный факт, либо не считают его отрицательным. Еще ранее было выявлено, что коллективистские ориентации рабочих снижают их индивидуальную, эгоистическую целеустремленность в трудовом поведении и повышают ответственность за общую работу (цеха, предприятия в целом).

К каким последствиям в трудовом поведении ведет факт высокой зависимости размера оплаты труда от взаимоотношений с руководством и его признания наиболее зрелыми, экономически ориентированными рабочими?

Наиболее явное отражение негативных последствий зависимых отношений рабочих с руководством проявляется в высоких показателях потенциальной текучести. Большинство респондентов (63%), отмечающих зависимость размера оплаты своего труда от взаимоотношений с руководством, думают об увольнении с предприятия, в т.ч. 4% собираются уволиться в ближайшее время.

Итак, в 90-е годы новые успешные частные предприятия стали наиболее привлекательными для занятости наемных работников, ориентированных на рыночные ценности. Такие работники, стремясь повысить материальное благополучие своих домохозяйств, выражают готовность поступиться многими привычными ранее и характерными для развитого рынка труда ценностями (гарантиями занятости и "твердого" заработка, спокойной работы и комфортных условий труда) ради одной: более высокого, сносного для нормальной жизни заработка.

Выбор частного предприятия в немалой степени продиктован более тяжелым положением домохозяйств. Чем труднее жизнь в домохозяйствах наемных работников, тем вероятнее ориентация на труд на новом частном, а не на приватизированном и акционированном предприятии.

Однако ярко выраженная ориентация на максимизацию труда в целях достижения максимально возможного заработка на основе интенсивной работы и продолжительного рабочего дня, характерная примерно для трети рабочих ЧП и примерно десятой части АО, сталкивается с целым рядом неформальных отношений на предприятии. Одним из наиболее действенных ограничителей максимизационных устремлений работника является ставшая нормой зависимость размера оплаты его труда от взаимоотношений с руководством. Осознание этой зависимости как негативного фактора приводит к повышению неудовлетворенности взаимоотношениями с руководством и способствует росту ориентации на уход.

3 Безработные члены домохозяйств в поисках новой занятости

Безработица исследуется в различных направлениях, в частности как элемент общей динамики социальной структуры, со стороны издержек для разных групп населения, как объект политики государства в сфере занятости; безработица рассматривается также со стороны ее психологических и ценностных компонентов, являющихся важным дополнением “средовых” аспектов высвобождения и последующего трудоустройства. Специалисты обращают внимание на многообразие способов реагирования людей на отсутствие работы: одни справляются с трудной жизненной ситуацией лучше, другие хуже, а некоторые даже находят удовлетворение в ней. Поскольку потеря работы усиливает неопределенность жизненной ситуации и провоцирует более отчетливое проявление различных сил, формирующих структуру поведения, безработное состояние становится модельной экспериментальной площадкой для исследователя. Результаты и выводы, полученные на ней, могут помочь лучше понять те нормы и ценности, которых придерживаются домохозяйства в сфере занятости.

В качестве основной эмпирической базы используются результаты анкетного опроса, который проводился в Екатеринбурге, Краснодаре, Москве, Нижнем Новгороде летом 1999 года. Он охватил 257 человек (примерно поровну в каждом регионе), имевших стаж безработицы от 3-х до 12-ти месяцев. Структура выборки соответствовала социально-демографическим параметрам безработных, зарегистрированных в службах занятости этих городов. Безработные представляли домохозяйства, размер которых колебался от 1 до 8 человек и в среднем составлял 3 человека. По оценкам опрошенных общая доля таких же, как и они, безработных среди лиц, образующих с ними домохозяйство, составила 2,8%. Кроме этого были проведены 2 серии интервью. Первая проводилась в конце 1998 года в тех же городах, что и анкетирование; было опрошено 37 человек, попавших под сокращение. Вторая серия – в конце 1999 года. Из 37 “старых” респондентов удалось встретиться с 31, еще 5 были опрошены впервые.

1 Маршруты поведения безработных

У каждого человека, оказавшегося без работы, может быть свой приоритетный маршрут, равно как и готовность к одновременному использованию нескольких маршрутов. Одни предпочитают самостоятельно искать успеха у работодателей или заниматься домашним хозяйством и вообще не обращаться в службы занятости, негативно воспринимая саму возможность официальной регистрации в качестве безработного и прохождения унизительной, по их словам, процедуры, необходимой для получения пособия. Для других единственной сферой поведения является взаимодействие со службой занятости – люди живут исключительно на пособие либо в ожидании пенсии, либо в силу сложившихся обстоятельств. Такое взаимодействие может становиться открытым полем борьбы с государством за свой статус. Третьи одновременно используют оба маршрута поведения, дополняя самостоятельный поиск (или нелегальные приработки) выгодами клиентского обслуживания в службе занятости (получение пособия и информации). Использование двух маршрутов возможно и в другом сочетании: уход в домашнее хозяйство с одновременным получением назначенного государством пособия по безработице. В принципе можно совмещать и все три обозначенных маршрута, ища работу по найму, получая пособие в службе занятости и предпринимая шаги к организации (или ведению) собственного дела. Такой вариант поведения хотя и встречается, но не часто.

Возможность совмещения двух или трех маршрутов поведения порождает феномен *параллельных миров* безработного. Чтобы получать пособие, он не должен афишировать факты своей работы или приработков. По результатам нашего опроса в четырех регионах России 21% безработных имели на момент исследования регулярные или нерегулярные приработки. Это сопоставимо с уровнями вторичной занятости населения в целом, выявляемыми другими исследованиями, в связи с чем можно высказать предположение, что границы между маршрутами, устанавливаемые законом, как бы не замечаются людьми при переходе в состояние безработицы. Они ориентируются не столько на закон, сколько на емкость рынка вторичной занятости. Как показывают интервью, взятые у одних и тех же респондентов с интервалом в год, те из них, кто имел возможность в течение этого года хорошо подрабатывать или собирался решать бытовые проблемы, стояли на учете полный срок, в течение которого получали положенное по закону пособие. В конце или по истечении срока они без особого труда находили работу либо по вакансиям службы занятости, либо самостоятельно.

Существование феномена параллельных миров, с одной стороны, зависит от индивидуальной гибкости в поведении, умения комбинировать возможностями, нередко противоречащими закону, т.е. психологических свойств. С другой стороны, данный феномен может быть проинтерпретирован в экономических терминах как "безбилетный проезд". Безбилетники – типичное явление анонимного дифференцированного общества, возникающее, когда правительствам не удается контролировать вклады граждан в жизнь общества.

Российские безбилетники относятся к хорошо адаптирующейся части населения, готовые идти на риски, связанные с нарушением законов. Подобное поведение инициируется системой формальных и неформальных норм и ценностей, действующих на российском рынке труда. Для их обозначения используют такие термины, как трудовая мораль, трудовая идеология. На современном российском рынке труда действуют элементы как новой, так и старой трудовой идеологии. Это можно использовать при объяснении использования безработными разных маршрутов в сфере занятости и стоящих за ними более частных способов проектирования поведения.

Мы видим, что перемещение к государственной службе занятости и "прирастание" к ней отражает патерналистские и зависимые установки, сформированные у части граждан еще в период социалистического общества, а также желание расквитаться с государством, которому отданы все силы (в этой связи характерно такое высказывание безработной предпенсионного возраста: *"Меня иногда ужасает: ведь мы были привязаны к этой работе как рабы и ничего за душой не имеем"*).

Перемещение к альтернативному стилю связано как с предпринимательской ориентацией, наиболее отчетливо реализующей новую трудовую идеологию, так и с уходом в семью, что также допускается новыми нормами.

Перемещение к работодателям, с одной стороны, может определяться естественным желанием улучшить свое материальное положение, повысить социальный статус, но, с другой стороны, как показывают многие наблюдения, в том числе сделанные при анализе наших интервью, это диктуется усвоенными в семье императивами: нельзя не работать, неработающий человек не представляет никакой ценности и т.п., при этом для человека не такой важной оказывается величина зарплаты. *"Мы из такой семьи, что у меня родители всю жизнь проработали. И я работаю, у меня никогда не было такого, чтобы я не работала, я стала работать с 17 лет (одновременно с началом учебы в вузе – А.Д.) и работаю до сих пор. Никогда не мечтала о том, что я буду день сидеть, не работая ... все равно я знаю, что буду работать, то есть это нормально для любого человека"* (женщина, 34 года). Та же респондентка делится своими наблюдениями за сокращенными коллегами: *"...люди, видимо, боятся вообще потерять работу, остаться без работы и, несмотря на такую низкую зарплату, все равно идут. Понимаете, мы привыкли работать, а без работы что нас ожидает?"* Ориентация на работу как таковую, страх остаться без нее могут приводить к материальным и психологическим издержкам, если сделан неудачный выбор, связанный с переходом на менее квалифицированную и престижную работу или на работу, требующую максимальной отдачи, энергетически опустошающей человека.

Далее постараемся провести более детальный анализ индивидуального сознания и действий безработных в сфере занятости, чтобы понять, какие векторы активности проектируются ими и каким образом они реализуются. Это будут второй и третий уровни построения интересующей нас модели.

2 Способы проектирования безработными своей жизненной ситуации

Обобщенная схема проектирования поведения в сложной ситуации включает следующие основные элементы: 1) переживание и оценку трудностей, 2) рефлексии, или вывод по результатам своих попыток преодолеть трудности, 3) построение планов дальнейшего поведения. Перечисленные элементы были операционализированы в соответствующих шкалах, которые использовались в анкетном опросе безработных, проведенном в 4 регионах России (Екатеринбург, Краснодар, Москва, Нижний Новгород) летом 1999 года. В таблицах 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7 представлены результаты распределения ответов по каждому элементу модели.

Таблица 4.3

Основные проблемы безработных (фрагмент), % от числа опрошенных

	Наиболее острые проблемы	Главная проблема
Нехватка средств для нормальной жизни	83,7	52
Невозможность использовать образование, квалификацию	47,9	16
Ухудшение здоровья (Вашего или Ваших близких)	31,5	8,6
Нехватка нужных профессиональных навыков	21,4	5,3
Напряженные отношения в семье	18,7	2,5
Невозможность образования для детей	18,7	1,6

Выход на первое место проблемы "нехватка средств для нормальной жизни" является закономерным итогом. Для безработных это основной инструмент интерпретации своей жизненной ситуации, но такую оценку можно отнести к разряду неспецифических генерализованных реакций людей на происходящее. В ряду же специфических реакций на первое место выходят переживания, связанные с невозможностью использовать образование и квалификацию.

Материальная и профессиональная депривация закономерно сопровождаются неуверенностью в завтрашнем дне и чувством зависимости от внешних обстоятельств (данные психологические проблемы лидируют в группе безработных, получив соответственно 64,2% и 44,4% ответов (табл. 4.4)).

Таблица 4.4

**Психологические проблемы безработных,
% от числа опрошенных**

	Наиболее острые проблемы	Главная проблема
Неуверенность в завтрашнем дне	64,2	52,2
Зависимость от внешних обстоятельств	44,4	22,6
Неуверенность в себе, неумение себя подать	18,7	10,9
Чувство бесполезности для людей и общества	16,7	4,8
Неумение ориентироваться в ситуации	13,6	7,0
Особых проблем пока не испытываю	10,5	-

Интересно обратить внимание на относительно слабую депривацию коммуникативной сферы безработных. В такой оценке происходящего можно увидеть потенциальный ресурс преодоления ими своих жизненных трудностей. Разумеется, не всякая социальная сеть эффективна (почти половина опрошенных — 48% указали на отсутствие связей и блата в качестве одной из причин, не позволяющих найти подходящую работу), не все могут задействовать или усилить уже имеющиеся в ней возможности, поэтому отсутствие масштабных сетевых проблем является не более, чем предпосылкой для успешного поведения на рынке труда. Для его осуществления нужны дополнительные усилия и умения.

Таблица 4.5

**Основные выводы, которые сделали для себя безработные
за время после потери работы (фрагмент),
% от числа опрошенных**

	Важные выводы	Главный вывод
Активнее искать работу	57,2	25,8
Экономить, более рационально вести бюджет	38,5	4,5
Пытаться зарабатывать любыми способами	38,1	13,9
Больше заботиться о своем здоровье	38,1	11,1
Обучаться новым специальностям, приобретать новые профессиональные навыки	34,6	13,9
Активнее налаживать нужные связи с людьми	31,1	7,4
Уделять больше времени и сил своей семье	30,4	7

Для половины безработных (50,4%) главные выводы, приведенные в таблице 4.5, являются новыми, при этом наибольшей новизной обладают выводы, лидирующие и по частоте упоминания, т.е. связанные с активным поиском работы, стремлением зарабатывать любыми способами, обучением новым специальностям и приобретением новых профессиональных навыков. 73% из тех, кто выбрал первый, 65% из тех, кто выбрал второй, и 52% из тех, кто выбрал третий в качестве самого значимого, пришли к ним уже будучи безработными. Новизна выводов (прежде всего первого) может показаться парадоксальной, ведь опрошенные являлись свидетелями экономических преобразований, сигнализирующих о многообразных угрозах для человека и идеологически готовящих к индивидуальной активности, не один и не два года, а целых восемь лет. Вероятно, для многих безработных их прежние предприятия и организации выполняли функцию амортизатора идеологических преобразований в обществе, новые ценности и формы поведения выступали для них абстракциями, которые они только сейчас вынуждены наполнять конкретным содержанием.

Новизна выводов не всегда сопряжена с эффективностью. Например, ориентация безработного на разовые подработки, "шабашки" может приводить к сужению его целевого пространства, усилению хаотических компонентов в поведении. Когда сезон шабашек проходит, он оказывается в еще более трудной и неопределенной ситуации, чем прежде. Готовность взяться за любую работу нередко ведет к нисходящей трудовой мобильности и сопровождается устойчивым негативным эмоциональным фоном (инженер начинает работать слесарем-наладчиком и страдает из-за дефицита общения "с себе подобными"). С другой стороны, терпимость к любой работе может обеспечить улучшение статуса (например: лаборант — ученик повара — продавец на рынке — оператор-кассир на АЗС), если человек умело ориентируется в ситуации и вовремя использует появляющиеся шансы.

94% опрошенных, придя к главному выводу, иногда или постоянно пытаются что-то делать для изменения ситуации к лучшему, но только 22,5% полагают, что это им удастся. Очевидно, что практическая реализация выводов может быть насыщена нюансами индивидуальной жизненной ситуации, очень сильно зависеть не только от индивидуальных, но и от социальных ресурсов, доступных безработному, а также от экономической ситуации в регионе.

В анкету также был включен вопрос о психологических выводах, которые сделали для себя респонденты (табл. 4.6).

Таблица 4.6

**Основные психологические выводы, которые сделали для себя
безработные за время после потери работы (фрагмент),
% от числа опрошенных**

	Важные выводы	Главный вывод
Надеяться прежде всего на себя	68,5	41,7
Использовать любые шансы, предоставляемые жизнью	42	9,9
Стараться не обращать внимания на трудности	35	9,9
Приспосабливаться к обстоятельствам и людям	35	7,9
Быть более настойчивым в реализации своих целей	34,6	7,0
Более уверенно себя вести, учиться подавать себя	30,0	11,2

Таблица 4.7

**Основные планы безработных на ближайший год (фрагмент),
% от числа опрошенных**

Содержание планов (возможные действия)	Действие планируется (да — скорее, да)	Действие не планируется (нет — скорее, нет — трудно сказать)
Искать работу, гарантирующую стабильную занятость	92,2	7,8

Искать работу по своей специальности	72,5	27,5
Получать пособие	64,8	35,2
Больше работать по дому, ухаживать за детьми	52,5	47,5
Обращаться за помощью в государственные и общественные органы	47,5	52,5
Осваивать новую профессию, специальность	39,7	60,3
Больше работать в личном подсобном хозяйстве	36,6	63,4

Однозначное доминирование вывода "надеяться прежде всего на себя" симптоматично. Оно может рассматриваться как показатель сдвигов в регуляции поведения на рынке труда, связанных с акцентированием прежде всего индивидуальных усилий. Как говорит один из участников интервью, "... *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*" (мужчина, 45 лет). Поиск опоры в самом себе заставляет по-новому относиться к таким способностям, как настойчивость, умение себя преподнести, чувствительность к появляющимся шансам. Это уже не просто индивидуальные свойства, а профессионально важные качества, необходимые для решения проблем в сфере занятости. Их формирование у зрелых людей осложнено не только воспоминаниями о других нормах трудоустройства, особенностями воспитания, но и, возможно, более глубокими ментальными характеристиками. "*Я так думаю, что выигрывает тот человек, который может сам себя преподнести. Я не могу сказать, что я плохой человек или со мной трудно общаться, но для того, чтобы меня понять, нужно просто пообщаться какой-то определенный период. А вот так придти и нахвалить, что я такая хорошая – нормальный русский человек не может себя нахвалить. Недаром говорят, что наглость – второе счастье. Я вот не умею и в этом всегда сложность. Нужно как-то перебороть себя... Умение преподнести себя – это сложно*" (женщина, 38 лет).

В планах безработных однозначно доминируют действия, предполагающие формирование и поддержание социальной и профессиональной стабильности и защищенности. С одной стороны, это можно объяснить компенсаторной реакцией людей на трудную ситуацию, когда хочется вернуться к спокойной, прогнозируемой жизни. Если учесть, что у человека, ставшего безработным, значительно падают показатели самооффективности, т.е. веры в свою способность решать проблемы (табл. 4.8), то такое объяснение вполне приемлемо.

Таблица 4.8

Соотношение показателей самооффективности безработных с нормативными показателями

Показатели безработных (N=257)		Нормативные показатели (N=495)		Уровень значимости различий
Среднее	Стандартное отклонение	Среднее	Стандартное отклонение	
26,7	5,26	31,93	4,74	0,0001

С другой стороны, преобладание подобных действий может объясняться общей тенденцией ориентироваться на стабильную работу по специальности по мере накопления жизненного опыта (средний возраст респондентов – 42 года), ведь чем старше человек, тем большую психологическую цену ему приходится платить за изменение профессионального и жизненного уклада. В пользу такого объяснения свидетельствуют полученные нами ранее результаты исследования социальной адаптации других возрастных групп – выпускников общеобразовательных школ (16 лет), колледжей (18 лет), работающей молодежи (25 лет). В таблице 4.9 приведен фрагмент этих результатов. Резкое усиление ориентации на гарантированную работу и работу по специальности уже в 25-летнем возрасте (по сравнению с учащейся молодежью) еще больше возрастает в зрелом возрасте. Естественно, это создает дополнительные барьеры для трудоустройства, поскольку работодателей и службы занятости нередко не могут удовлетворить такие ожидания.

**Распределение ответов на вопрос о возможном поведении в случае
потери работы представителей разных возрастных групп,
% от числа опрошенных (фрагмент)**

Возможное поведение	16 лет (N=384)	18 лет (N=395)	25 лет (N=102)
Сохранение социальной и профессиональной стабильности и защищенности (искать только такую работу, которая гарантирует стабильную занятость, искать работу по своей специальности)	31,3	19,8 *	68,6 *

* Существуют статистически достоверные различия ($p < 0,001$) со всеми остальными показателями в ряду.

Очевидно, что соотношение трудностей, выводов и планов носит вероятностный характер, однако мы можем предположить, что одни сочетания конкретных признаков этих модельных элементов носят случайный характер, а другие являются более предсказуемыми в силу своей внутренней связанности. Имеющийся в нашем распоряжении массив шкальных оценок был подвергнут кластеризации, чтобы выявить эмпирические группировки признаков и тем самым получить информацию о том, как структурируются представления безработных о поведении в сфере занятости. Анализ результатов кластеризации позволяет выделить несколько узнаваемых способов проектирования безработными своей жизненной ситуации, которые мы попытались реконструировать по цепочкам признаков.

1. Первый способ базируется на выраженной материальной и бытовой (в отношении жилья) депривации, которые порождают неуверенность в себе, напряженные отношения в семье и толкают на поиски любой работы. Поведение сопровождается готовностью приспособливаться к обстоятельствам, понижением требований к работе и условиям жизни.

2. Второй хорошо просматриваемый способ проектирования связан с получением пособия, обращением за помощью в государственные и общественные организации и сопровождается неумением ориентироваться в ситуации.

3. Третий способ — уход в семью и домашнее хозяйство. Основные проблемы, волнующие здесь безработных, связаны с будущим детей либо ухудшением здоровья (своего или своих близких). Желание в дальнейшем больше заниматься домом и/или личным подсобным хозяйством вытекает из комплекса выводов, сделанных за период отсутствия работы: необходимости больше заниматься семьей и своим здоровьем, стараться не обращать внимание на трудности и более рационально вести бюджет.

4. Четвертый способ сконцентрирован на имеющихся в распоряжении безработного профессиональных ресурсах. Его угнетает невозможность использовать образование и квалификацию и он намерен искать работу по специальности. Гипотетически в основе такого способа могут лежать как представления о неизменности однажды сделанного выбора, способные блокировать адаптацию, так и зрелое индивидуальное самосознание, в котором профессиональный опыт признается ценным ресурсом преодоления жизненной трудности.

5. Пятый способ, видимо, характерен для "политических активистов". Порожденное состоянием безработицы чувство беспомощности для людей и общества сопровождается такими выводами, как важность активного участия в общественной и политической жизни, знания российских законов и умения требовать того, что положено по закону, а также необходимости терпеть испытания и лишения. Такие люди в будущем видят себя не в сфере трудовой занятости, а в общественно-политических движениях.

6. Шестой способ можно было бы назвать гедонистическим: безработные не отмечают у себя особых проблем и пришли к выводу, что нужно больше жить для себя. Реальность такого способа можно проиллюстрировать характерным высказыванием, взятым из интервью: *"Жить нужно здесь и сейчас, прошлого нет, будущего тоже нет... Я никому не слуга и не хозяйин, я живу одна, я пока наслаждаюсь жизнью. Может быть, безработному об этом не стоит говорить, но знаете, я всегда мечтала хоть год не поработать, я так устала от этой работы. Я считаю, судьба посылает год, надо получить наслаждение"* (женщина, 51 год).

7. Седьмой способ характеризует людей, испытывающих нехватку нужных профессиональных навыков и, видимо, поэтому чувствующих себя неуверенно. Они закономерно приходят к выводам, что нужно обучаться новым специальностям, активнее искать работу, более уверенно вести себя и использовать любые шансы, предоставляемые жизнью. В будущем они планируют как осваивать новую профессию, так и искать работу, гарантирующую стабильную занятость.

8. Восьмой способ поведения может быть квалифицирован как предпринимательский. Для таких безработных основными проблемами являются отсутствие собственного дела и зависимость от внешних обстоятельств. За период отсутствия работы они пришли к ряду согласованных выводов: нужно открыть

собственное дело, активнее налаживать нужные связи с людьми, надеяться прежде всего на себя, быть более настойчивым в реализации своих целей и стараться просчитывать возможные последствия своих решений. Неудивительно, что в будущем они планируют организовать собственное дело.

Обзор содержания кластеров показывает, что одни способы проектирования являются хорошо структурированными, включают все три элемента регуляции поведения (трудность-вывод-план). К ним относятся: отчаяние с готовностью на жертвы (кластер 1), уход в семью (кластер 3), общественно-политическая активность (кластер 5), профессиональная мобильность (кластер 7), предпринимательство (кластер 8). Другие способы проектирования являются менее структурированными, в них отсутствует один из элементов (вывод или план). К ним относятся: социальное иждивенчество (кластер 2), верность профессии (полученная профессия должна быть воспроизведена) (кластер 4), гедонизм (кластер 6).

Анализируя способы проектирования, можно обратить внимание на то, что "предприниматели", "общественные активисты" и "гедонисты" готовы сполна использовать новые социальные возможности. "Уходящие в семью" и "социальные иждивенцы", занимают, скорее, пассивно-оборонительную позицию, ищут укрытие, хотя и в разных смыслах. "Отчаявшиеся" характеризуются невротической реакцией, "честолюбцы" пытаются отстаивать свои устоявшиеся взгляды на занятость, а "мобильные" намерены приспособливаться к новым требованиям рынка труда.

3 *Способы реализации проектов занятости*

Реализация проектов не всегда совпадает с замыслом, поэтому, моделируя процессы в сфере занятости, мы не можем обойти вопрос о том, как *действуют* безработные в трудной ситуации. Их действия достаточно разнообразны и могут как блокировать конструктивную адаптацию, так и способствовать ей. Мы намерены дать обзор второй группе, которая относится к совладающему поведению на рынке труда.

Способы совладания могут иметь статус навыков, шаблонов, сформировавшихся на предыдущих этапах жизненного пути, а также статус изобретательных действий, оформляющихся в текущий период. В современной социально-экономической ситуации запрос на действия второго типа повышается, что создает предпосылки для нормативизации изобретательного поведения домохозяйств (для многих из них это действительно уже стало нормой, поскольку приходится постоянно бороться либо за выживание, либо за приемлемый уровень жизни, а в целом — с неопределенностью настоящего и будущего).

При анализе совладающего поведения мы опирались на материал нескольких серий полуструктурированных интервью и фокус-групп. Обращение к качественным методам в данном случае определяется их большей чувствительностью к многообразным контекстуальным переменным, от которых в существенной степени зависят особенности реализации поведенческих проектов. Тематическое единство интервью и анкет, их реализация в единой концептуальной и целевой рамке позволяет рассматривать качественные и количественные данные как взаимодополняющие. Их совмещение обеспечивает не только логическую полноту исследования, но и репрезентацию состояний объекта исследования.

Мы выделяем три основные стратегии совладания, каждая из которых включает несколько видов действий.

I. Целенаправленное использование ресурсов своей межличностной сети. К этой стратегии относятся:

- Активная "инвентаризация" связей своих родственников, старых друзей, знакомых, обращение к ним за помощью.
- Внутрисемейная консолидация (семейные советы и взаимная поддержка членов семьи) является не только важным условием преодоления жизненных тягот и неудач, но порой единственным источником энергии, питающей действия человека в трудной ситуации, позволяющей ему поддерживать свою психологическую устойчивость.
- Создание референтного круга общения, в котором культивируется взаимопомощь и разного рода обмены: услугами, продукцией, информацией и планами. Погруженность в референтный круг общения является важной предпосылкой адаптации, стартовой площадкой для эффективных форм поведения.

Трудоустройство через репутацию. Человек находит работу, зарекомендовав себя на одном из прежних мест. Основу этой формы поведения составляет ответственное участие в профессиональной межличностной сети. Стараясь качественно выполнять взятые на себя обязательства, человек формирует долгосрочные обменные отношения со своим актуальным и потенциальным окружением.

В целом рассматриваемая стратегия совладающего поведения предполагает занятие позиции "умного" участника межличностной сети. Здесь уместно привести слова одного из классиков подхода к анализу преодолевающего, совладающего поведения, 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".

II. Действенная конкретизация образа самого себя, своих планов и оценок происходящего. Сюда вошли:

- Осознание и активное использование индивидуальных ресурсов. Суть заключается в осознании своих индивидуальных свойств, себя в целом в качестве средства или источника достижения нужного результата, сдвига в лучшую сторону. Человека поддерживает уверенность в том, что определенный навык, специальный опыт или другая индивидуальная характеристика, например, способность сходить с людьми, быстрая обучаемость и др., является его сильной, выигрышной стороной. Это сопровождается готовностью использовать данные индивидуальные свойства в разнообразных начинаниях даже вопреки очевидным барьерам типа возраста.
- Определенность (конкретизация) 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. Способность определить, 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 является тем механизмом, который переводит опыт в эффективное поведение.
- Пробы и эксперименты на свободном рынке труда, ведущие к накоплению необходимого опыта. Использование различных вариантов поиска работы, подкрепленное успешными примерами других людей, помогает человеку выработать конструктивную позицию по отношению к неудачам, нащупать свои слабые и сильные стороны, ожидания и требования к себе и выработать в итоге эффективную стратегию поведения на рынке труда.

III. Достижение контекста текущей жизненной ситуации. Сюда вошли:

- 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 устраивается на работу, не обращая особого внимания на стартовую зарплату, поскольку он видит для себя возможность установить новые социальные связи, получить новую информацию и проч., которые в данной ситуации могут оказаться более весомыми приобретениями.
- Поиск и приобретение "нужных" связей. Подобного рода действия выполняют важную функцию в конструировании шансов, через них жизненная ситуация обнаруживает новые возможности.
- Переобучение как способ накопления ресурсов и выхода из ситуации. Помимо предоставления дополнительных возможностей для трудоустройства, переобучение выполняет ряд важных вспомогательных функций. Безработные отмечают повышение уверенности в своих силах и положительный эффект от самой возможности "занять мозги", даже если потом не удалось найти работу.
- Способность видеть множество сфер приложения своих сил. Если у человека существует только 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 завершенного пути.

Выделенные действия и объединяющие их стратегии дополняют друг друга и могут присутствовать в поведении одного и того же человека, т.е. мы можем говорить о комбинировании как принципе реализации совладающего *поведения*. Это не исключает возможности доминирования каких-то действий и стратегий. Доминирование может носить как ситуативный характер, обусловленный взаимодействием обстоятельств, личных ресурсов и предпочтений индивида (для примера укажем на конкретизацию планов поведения или переобучение), так и устойчивый характер, обусловленный особенностями биографии человека, традициями и правилами принятия решений домохозяйством. В последнем случае можно говорить о некотором жизненном стиле (примером могут служить трудоустройство через репутацию или способность видеть множество сфер приложения своих сил).

4 Модели поведения домохозяйств на российском рынке труда

Занятость на "старых" и "новых" предприятиях, миграция между сферами работы и безработицы, равно как и появление маргинальных статусов полужанятости и полубезработицы, дают пищу для аналитических суждений о тех моделях поведения домохозяйств, которые складываются на российском рынке труда. Содержание моделей определяется особенностями маршрутов, проектов занятости, способов их реализации, на выбор которых влияют внутренние (композиция и материальный достаток домохозяйств, характер занятости и мотивационно-ценностные установки их членов) и внешние (доступность рабочих мест, идеологическая и культурная среда, социальные сети) факторы.

Мы можем обратить внимание на то, что новая трудовая идеология, акцентирующая ценности высокого дохода и разнообразного материального потребления, а также частной инициативы, вступает в

противоречие с особенностями российского рынка труда, на котором для большей части домашних хозяйств основным источником дохода является работа не в новом частном секторе, а в бюджетных и бывших государственных предприятиях (различных АО). В начале 90-х годов отечественные авторы, изучавшие способы адаптации работников, делали вывод, что абсорбционная емкость нового частного бизнеса пока еще низка, поэтому в ближайшем (для того времени) будущем емкость внешнего рынка труда будет оставаться ограниченной и, следовательно, адаптивность и флексибилизация рабочей силы может в основном проявиться либо на внутреннем рынке труда, либо в виде добровольного ухода из сферы труда по найму (досрочный выход на пенсию или самозанятость). В конце 90-х годов другие авторы, отмечая, что новый частный сектор играет существенную роль на российском рынке труда, обеспечивая первичную занятость для 10-15% населения России, уже подошел к своим пределам, поскольку ограничивается в основном сферой торговли, услуг, легкой промышленности и поэтому не может заместить традиционные формы занятости. С учетом этих положений можно высказать следующие предположения:

1. Перемещение к "старым" и перемещение к "новым" работодателям являются относительно самостоятельными подмаршрутами в сфере занятости, к которым тяготеют разные по численности и своим характеристикам группы населения. Это косвенно подтверждается дифференциацией работающих (и безработных) по трудовым ценностям и трудовым ориентациям. Разделенность маршрутов является, если опереться на удачное выражение Р.Капелюшника, моделью адаптации домохозяйств к рынку труда, который остался нереструктурированным.

2. Следует ожидать нарастающего перераспределения маршрутов поведения безработных в сфере занятости в пользу "старых" работодателей и/или альтернативной активности (домашний труд, самообеспечение).

На уровне проектов и способов их реализации можно обратить внимание на то, что:

1. Формируются такие способы проектирования занятости, когда активные действия мыслятся в качестве нормы поведения. Наиболее характерны они для работников новых частных предприятий, ориентированных на максимизацию своего труда ради высокого заработка, и безработных.

2. Одновременно продолжают существовать и активно воспроизводиться способы проектирования гарантированной занятости, что воплощается в ориентациях на "старых" работодателей и уходе в семью и домашнее хозяйство.

3. Реализуемость проектов во многом определяется наличной структурой и доступностью рабочих мест, а также системой неформальных правил, сложившихся на предприятиях, поэтому одни проекты занятости могут блокироваться (например, у безработных), другие — провоцировать повышенную мобильность (у рабочих новых частных предприятий). Существуют конструктивные и неконструктивные способы реализации проектов. Их выбор зависит не только от внешних условий, но и личных умений и возможностей людей (т.е. способностей, персонифицированных усилий и отношений). В последнем случае следует говорить об адаптационной компетентности членов домохозяйств в трудной жизненной ситуации. Выработка этой компетентности и методы ее социального закрепления в виде норм и ценностей должны стать предметом тщательного изучения, с одной стороны, и предметом активной социальной политики, с другой.

Вероятно, в России "старые" работодатели и альтернативная активность становятся основными аренами институциональных преобразований в сфере занятости, что может привести к "новой" ориентации на старую трудовую идеологию. Пока трудно сказать, в чем именно будет заключаться эта "новизна", поскольку многие, желая больше зарабатывать, вынуждены ориентироваться на процесс труда и стабильную занятость, не имея особых возможностей для выбора. Те же, кто однозначно пренебрегает стабильной занятостью, могут действовать только в определенном диапазоне рабочих мест и в этом смысле их возможности для выбора также сужены.

Проблемы с поиском подходящей работы, ее потери и приобретения дают людям опыт преодоления трудностей, а следовательно, не могут не влиять на формирование и распространение определенных норм поведения в трудовой сфере, в частности, норм построения временной перспективы, принятия индивидуальной ответственности за свою судьбу и т.д. В этом нетрудно убедиться, обратившись к исследовательской практике. Например, во многих современных семьях муж нередко сосредоточивается на "внешней" работе, приносящей тот или иной доход, а жена — на ведении домашнего хозяйства. К такому распределению обязанностей семьи приходят вынужденно: жене проще отказаться от небольшой зарплаты, которая тратится на проезд и питание вне дома, чем оставлять детей и дом без присмотра. Для российских домохозяйств это относительно новая ситуация, вступающая в противоречие с усвоенными ранее нормами и трудовыми идеологемами. Следует иметь в виду, что такая форма занятости не поддерживается системами социального (прежде всего пенсионного) страхования и это влияет на неопределенность как индивидуальной жизненной перспективы домохозяйки, так и всего домохозяйства, члены которого в итоге могут рассчитывать только на себя и сети межсемейной поддержки. Подобная ситуация придает особый статус проектам занятости: повышается их рискованность (с точки зрения возможных в будущем издержек), происходит локализация ресурсов, на которые домохозяйство

может рассчитывать, уменьшается проницаемость будущего и, как следствие, происходит сосредоточение на ближайшей перспективе. В той мере, в какой эти изменения типичны, можно говорить о выработке новых по сравнению с советским периодом норм проектирования домохозяйствами своей занятости; содержание этих норм связано с временным горизонтом ограничителей и побудителей поведения, а через них – с этикой хозяйственных отношений и действий.

Социальная политика на рынке труда после десяти лет реформ объективно должна поменяться. Наиболее очевидные направления изменений связаны с реформированием системы социального страхования различных форм занятости, диверсификацией услуг на рынке труда через создание новых организаций, ориентированных на консультационную поддержку и развитие личных ресурсов работников (безработных).

Перейдем теперь от анализа поведения домохозяйств на рынке труда к изучению того, как они себя ведут на финансовом рынке – как они тратят полученную плату за труд, используя её для потребления и сбережения.

5. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: МЕЖДУ ПРЕСТИЖНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ "НОВЫХ РУССКИХ" И АСКЕТИЗМОМ "НОВЫХ БЕДНЫХ"

1 Домохозяйства как "институциональные предприниматели": структура, внешние возможности и ограничители

Домохозяйство как субъект экономической деятельности характеризуется преобладанием в нем персонифицированных отношений и, соответственно, неформальными рамками, структурирующими его деятельность. Длительное время "неформальная экономика" находилась на периферии внимания экономистов и социологов как ввиду приуменьшения значимости деятельности домохозяйства в изменениях, происходящих в обществе, так и в связи с объективными сложностями изучения экономической деятельности домохозяйства. Эти сложности связаны с известными ограничениями "рациональности" (точнее, утилитарности) принимаемых домохозяйствами решений; большой значимостью традиционного и рутинного действия; проблемами фиксации результатов экономической деятельности домохозяйства. Дополнительной проблемой изучения, привлекающей внимание социологов, является то обстоятельство, что домохозяйство обычно не действует только как оптимизирующий рационалист, но руководствуется моральными соображениями, мотивацией альтруизма и родственной поддержки. Недаром в свое время Дж. Скотт назвал этот сегмент "моральной экономикой".

Поэтому в характеристике домохозяйств как "институциональных предпринимателей" уместно, на наш взгляд, использовать расширительную трактовку институтов как следования социальным нормам и правилам, стереотипам поведения, как ресурсов и инструментов, которые люди выбирают для достижения своих целей. Таким образом, экономическое поведение домохозяйств задается рамками объективных экономических условий в стране; менталитета и традиций, выработанных в предыдущие годы; идентификацией себя с определенными социальными слоями и классами. Издержками отказа от выполнения тех или иных правил хозяйственной деятельности становится не только потеря "дохода", но и социальная изоляция; нисходящая социальная мобильность; наконец, распад самого домохозяйства.

Немаловажно, что потребительское и финансовое поведение домохозяйств в значительной степени, но не всецело, обусловлено наличием материальных и финансовых ресурсов. Действительно, в условиях экономического кризиса и падения покупательной способности населения денежные доходы становятся главным дифференцирующим признаком. Однако при характеристике институционального поведения домохозяйств важно рассмотреть и *правила*, по которым эти ресурсы можно использовать. Эти правила складываются в результате следования традиции; необходимости поддерживать родственные связи; спонтанно складывающейся реакции на экономическую нестабильность в стране.

В хозяйственной деятельности домохозяйства, так же как фирмы и государства, присутствует перераспределительный компонент. Однако, поскольку экономическое взаимодействие структурируется неформальными правилами и нормами, интериоризованными индивидами, подобное взаимодействие редко носит конфликтный характер. Широко распространенные частные трансферты носят, в большинстве своем, добровольный и даже инициативный характер. Взаимодействие домохозяйств можно обозначить в этом случае как кооперацию, но не конкуренцию.

Каким образом домохозяйства реагируют на изменения окружающей среды и каким образом коллективное действие домохозяйств инициирует изменения деятельности фирм и государства? Ответить на эти вопросы мы попытаемся, используя данные проекта "Стратегии экономического выживания населения в современной России", осуществленного под руководством д.э.н. В.В. Радаева. Эмпирическую базу проекта составили результаты опроса 752 домохозяйств, проведенного в марте 1998 года в Москве, Нижнем Новгороде и Иваново. Выборка для каждого из городов репрезентативна.

1 Структура домохозяйств

Под домохозяйством понимаются все обитатели единицы жилья, ведущие общее хозяйство (т. е. имеющие общий бюджет). Важнейшим фактором, определяющим уровень благосостояния его членов, его характеристику как единицы производства и потребления, является состав домохозяйства. Речь идет, прежде всего, об иждивенческой нагрузке на домохозяйство; его размере; качественных характеристиках его членов (состояние здоровья, возраст, уровень образования и квалификации), позволяющих им выступать на рынке труда как эффективным работникам, то есть о человеческом капитале домохозяйства.

Демографические изменения последних десятилетий неблагоприятно влияют на потенциальную способность домохозяйств к обеспечению себя необходимыми ресурсами. В социальной структуре и России, и западных стран возрастает доля домохозяйств, которые без подпитки извне (частными или государственными трансфертами, социальными льготами или бесплатными услугами), скорее всего, не смогут соответствовать хотя бы средним стандартам потребления. Имеются в виду так называемые неполные семьи – домохозяйства с

одним родителем (часто их называют "материнскими" семьями). Помимо высокого коэффициента иждивенческой нагрузки в таких семьях, возглавляемые женщинами домохозяйства по статистике попадают в разряд малообеспеченных.

С другой стороны, повышается доля домохозяйств, образованных одним человеком или двумя взрослыми без ребенка. Увеличение числа "одиночных" домохозяйств – результат, с одной стороны, дробления семей, раздельного проживания взрослых детей и родителей. С другой стороны, это домохозяйства одиноко проживающих пенсионеров, доля которых, очевидно, будет увеличиваться в ближайшие годы по мере старения населения. То же можно сказать о домохозяйствах, состоящих из двух взрослых без ребенка – с одной стороны, это семьи пенсионеров, с другой – супружеские пары без детей. Таким образом, мы видим, что на структуре домохозяйств неизбежно отражаются демографические тренды – отсрочка вступления в брак, рождения первого ребенка и малолетность. Нетрудно заметить, что сходные процессы происходят как в России, так и на Западе и являются реакцией людей не столько на экономические трудности, сколько на увеличившиеся масштабы профессиональной занятости женщин и приверженность потребительским ценностям.

Как известно, потребительский потенциал домохозяйства в значительной степени определен тем, из скольких человек оно состоит. Для одиноко живущего человека, при прочих равных условиях, жизнь обходится дороже, чем в более крупном домохозяйстве, поскольку в последнем случае срабатывает эффект "большого котла" – коллективного использования ресурсов, снижающего индивидуальные потребительские расходы. В этом отношении важной особенностью состава современных домохозяйств является их малочисленность. Так, средний размер домохозяйства в нашей выборке составил 2,56 чел. Всего же домохозяйств, состоящих из одного человека, – 20%, из двух – 32%, из трех – 27%, из четырех – 16%, из пяти и более – 5% домохозяйств. Эти данные согласуются и с опубликованными данными других исследований.

Другая важнейшая характеристика, определяющая структуру расходов и материальное благосостояние домохозяйства, – иждивенческая нагрузка на него. Логично было бы ожидать, что там, где выше доля не вносящих вклад в общий бюджет членов, уровень благосостояния будет ниже. Это, в частности, подтверждено в исследованиях Н.Е. Тихоновой, где коэффициент иждивенческой нагрузки на домохозяйство рассчитывался соотношением работающих и иждивенцев в нем. Согласно этим данным, "почти никто не в состоянии был содержать семью, где на одного работающего приходилось более одного иждивенца, на таком уровне, чтобы она могла находиться в группе обеспеченных или состоятельных. Один иждивенец на двух работающих – вот тот максимум, который позволял подавляющему большинству семей относиться к числу обеспеченных или среднеобеспеченных".

Таблица 5.1

Материальное положение и структура домохозяйств

<i>Материальное положение</i>	<i>Доля домохозяйств, %</i>	<i>Средний размер домохозяйства, чел.</i>	<i>Коэффициент иждивенческой нагрузки</i>
<i>1. Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания</i>	20	2,44	0,16
<i>2. На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать</i>	31	2,48	0,14
<i>3. На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности</i>	24	2,51	0,17
<i>4. На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги</i>	12	2,74	0,18
<i>5. Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману</i>	10	2,94	0,23
<i>6. Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем</i>	3	2,39	0,27

Мы проверили эту гипотезу, и результаты этой проверки были несколько неожиданными. Коэффициент иждивенческой нагрузки рассчитывался как доля членов домохозяйства, вклад которых составляет менее 10% его бюджета (учитывая, что "иждивенцы" могут получать пособие или стипендию, мало

ощутимые для общего бюджета). Как показывает таблица 5.1, связь между размером домохозяйства, долей иждивенцев в нем и материальным благосостоянием идет "не в том" направлении.

Приведенная таблица показывает, что практически во всех группах, выделенных по материальному положению, структура домохозяйств одинакова, средний их размер медленно увеличивается по мере роста материального благополучия. Выделяются лишь самые обеспеченные, где домохозяйства самые немногочисленные. Обратим внимание и на то, что в среднем доля иждивенцев наиболее высока как раз в самых обеспеченных домохозяйствах и минимальна – в бедных (2-я группа). Это усложняет общую картину: материальное благосостояние определяется не столько соотношением работающих/неработающих; средняя и высокая обеспеченность домохозяйства – результат высоких доходов одного из членов семьи, что либо позволяет другим членам домохозяйства не иметь собственных доходов (например, уйти с работы жене), либо делает заработки других членов семьи "незначимыми" (менее 10% общего бюджета). Напротив, низкоресурсные домохозяйства требуют максимального вклада каждого из ее членов, и в этом случае "на счету" оказываются пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты социального характера. Таким образом, материальное благосостояние домохозяйства – это, прежде всего, вопрос его человеческого капитала – наличия хотя бы одного члена с высокими доходами.

Четко видна гендерная асимметрия среди домохозяйств разного достатка. Среди тех, кто отнес свои семьи к трем первым позициям на шкале, доля женщин-респондентов выше, чем в среднем по выборке (среди беднейших – 59%). Напротив, доля мужчин-респондентов превышает среднюю по выборке начиная с 4-й позиции и составляет 67% среди самых обеспеченных.

Средний возраст глав домохозяйств снижается по мере увеличения их благосостояния – от 50 лет среди беднейших до 37 – среди самых обеспеченных. В прямой зависимости от достатка распределился и уровень образования глав домохозяйств. Доля респондентов с высшим образованием растет от 20% среди беднейших до 56% среди самых обеспеченных. Соответственно снижается и доля респондентов с неполным средним образованием (от 23% до нуля).

По роду занятий глав домохозяйств наблюдается следующая картина. В обратной зависимости от материального положения находится доля пенсионеров – от 32% среди беднейших до полутора процентов среди тех, кто ограничен суммой, необходимой на покупку автомобиля. Напротив, доля предпринимателей увеличивается от 2% в группе, ограниченной текущими расходами, до 39% среди самых обеспеченных; в том же направлении изменяется доля самозанятых. В противоположность линейной зависимости предыдущих показателей от материального достатка семей, зависимость доли наемных работников носит дискретный характер: они составляют костяк групп тех, кто ограничен покупкой товаров длительного пользования (84%) и автомобиля (73%), и их меньше среди более богатых и малообеспеченных.

2

Внешние возможности и ограничители

Институциональная среда во многом определяет доступность средств к достижению потребностей людей, в значительной мере определяя и сами эти потребности. Изменения на российском потребительском рынке в последнее десятилетие носили неоднозначный характер. В самом общем виде их можно охарактеризовать как предоставление массовому потребителю большей свободы выбора и ограничение его ресурсов, позволяющих этой свободой воспользоваться.

Важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство, является неопределенность. Несовершенство счетных и когнитивных способностей обуславливает отказ от ведения в большинстве домохозяйств "бухгалтерии", в связи с чем, например, многие респонденты в нашем исследовании затруднялись описать структуру своих доходов и расходов. Перекрестные вопросы анкеты также выявили такие особенности "домашней бухгалтерии", как "неполный счет" (невключение в понятие доходов, например, разовых денежных поступлений), отказ от учета бюджетобразующих ресурсов, поступающих в натуральной форме. Так, признавая большую значимость частных трансфертов и личного подсобного хозяйства в бюджете семьи, люди не считали их "доходом".

Бюджетные ограничения, текущие денежные доходы и денежные сбережения, которыми располагает домохозяйство, сегодня являются важнейшим фактором, определяющим поведение массового потребителя. При том, что расширившийся выбор товаров и услуг и деятельность фирм по их продвижению на рынок повышают потребительские стандарты, последнее десятилетие ознаменовалось резким падением денежных доходов основной массы населения, потерей сбережений. Это обусловило "ценовую чувствительность" (*price-sensitivity*) российского потребительского рынка, когда цены благ становятся гораздо более важным детерминантом потребления, чем их качество (*quality-sensitivity*). В этой связи особенно значима в социальном и экономическом плане проблема *бедности* как невозможности удовлетворять базовые физиологические и социальные потребности, соответствовать стандартам потребления, принятым в данном обществе. Обеднение основной части населения происходит одновременно с быстрым, не отмечавшимся ранее ростом богатства меньшинства. На фоне этого процесса особенно заметна явная демонстрация богатыми своего богатства.

Таким образом, одним из важнейших структурообразующих факторов российского потребительского рынка является его сегментация, прежде всего, на основе денежных ресурсов потребителя. Это обуславливает, в свою очередь, производительную и маркетинговую стратегию фирм – ориентацию либо на массовую дешевую продукцию невысокого качества, либо на очень узкий сегмент рынка высококачественных товаров.

Неравенство ресурсных возможностей домохозяйств многофакторно. Оно обусловлено не только структурой домохозяйств, но и регионом их проживания. Так, полученные данные свидетельствуют о гораздо большем потенциале развития потребительского рынка в Москве, чем в провинциальных городах.

Среднемесячный доход семей москвичей за период с декабря 1997 по февраль 1998 г. составил 2800 рублей (стандартное отклонение 1571,47), что почти вдвое больше, чем в Нижнем Новгороде (1550 руб., стандартное отклонение 1519,64) и Иваново (1450 руб., стандартное отклонение 1028,00). В Москве домохозяйства сильнее, чем в провинциальных городах, поляризованы по своим доходам, причем на момент опроса там наиболее интенсивно шел и дальнейший процесс расслоения. Так, 25% домохозяйств отметили уменьшение своих доходов в полтора раза и более за предшествующий опросу год, 33% – увеличение доходов в полтора раза и более. В Иваново и Нижнем Новгороде доходы большинства домохозяйств остались на прежнем уровне, пятая часть домохозяйств повысила свои доходы и столько же – уменьшила. Таким образом, даже на уровне домохозяйств фиксируется дальнейший перелив ресурсов в столицу из регионов, а значит, увеличение ее отрыва в плане накопления благоприятных факторов для развития потребительского рынка.

В ином направлении идет изменение субъективного восприятия домохозяйствами своего материального положения. Более развитый потребительский рынок в столице, концентрация в ней высокоресурсных групп населения задает и более высокие потребительские стандарты. Москвичи достаточно сильно разделены на "аутсайдеров" и "обеспеченных", в ивановском массиве преобладают средние оценки "как у всех", нижегородцы более склонны относить себя к малообеспеченным. Бросается в глаза, что обеспеченное население действительно сконцентрировано в Москве: в общей выборке среди тех, кому не хватает лишь на покупку автомобиля, москвичи составили 44%, среди тех, кто ни в чем себе не отказывает, – 72%. При том, что денежные доходы уменьшились лишь у четверти москвичей, 41% жителей столицы оценили свое материальное положение как ухудшившееся за последний год. Провинциальные же города стабильны как в объективных оценках дохода, так и в самооценке уровня жизни. Социальное сравнение и дороговизна жизни диктуют и более пессимистичные прогнозы изменений своего положения через год у москвичей.

Существенное значение и для материального положения домохозяйств, и для их потребительского поведения имеет структура их доходов. У 48% респондентов от 80 до 100% доходов приходится на зарплату. Далее по важности идут пенсии и пособия (они являются основным доходом у 15% респондентов). Остальные виды доходов определяют благосостояние лишь очень небольшой части домохозяйств. Так, предпринимательская и индивидуальная трудовая деятельность, взятые вместе, — основной источник доходов для 4%. Такие же виды доходов, как сдача в аренду имущества, продажа имущества, помощь родственников, проценты от вкладов, если и имеют место, являются второстепенными. Единицы семей сдают имущество в аренду; помощь родственников признали важной для себя лишь 10% респондентов, но и она составляет менее 20% доходов (реально в обмен частными трансфертами вовлечено около половины всех домохозяйств, но большинство не рассматривает их как "доходы"). Получают проценты от вкладов 4% респондентов, что также составляет менее 20% бюджета. В среднем структура доходов домохозяйств выглядит следующим образом.

Таблица 5.2

Структура доходов домохозяйств, в % к опрошенным

<i>Статья дохода</i>	<i>Средняя по выборке доля в бюджете, %</i>
Оплата труда (заработная плата и все виды премий)	61
Пенсии, пособия, стипендии	26
Доходы от самостоятельной (индивидуальной) занятости, продажи продукции личного подсобного хозяйства	5
Доходы от предпринимательской деятельности (от зарегистрированного предприятия)	3
Безвозмездная помощь родственников	2
Другие доходы (наследство, выигрыши, гонорары и пр.)	0,61
Доходы от сдачи в аренду жилья, другого имущества	0,57
Доходы от продажи личного имущества	0,55
Проценты по вкладам и ценным бумагам	0,37

Таблица 5.2, на наш взгляд, иллюстрирует бедную ресурсную базу домохозяйств, ее "пролетарский" характер (когда подавляющая часть доходов домохозяйств поступает благодаря наемному труду их членов), а также высокую степень зависимости от государства. Российские домохозяйства практически лишены возможности получать доходы за счет собственности.

Структура доходов заметно различается в семьях разного достатка. Оплата труда наиболее существенна для домохозяйств среднего и выше среднего уровня (позиции 4 и 5 по шкале оценки материального благосостояния) – там она составляет соответственно 77 и 75%. Беднейшие домохозяйства, многие из которых образованы пенсионерами, сильно зависимы от государственных пенсий/пособий (в среднем 41% их доходов) и в наименьшей – от заработной платы (48%). Предпринимательский доход и доход от ИТД существенен лишь для наиболее обеспеченных – в среднем на их долю приходится соответственно 30 и 16% доходов. Только у наиболее обеспеченной части доход от сдачи имущества в аренду выше нулевого уровня – 4%.

Любопытно, на наш взгляд, данные о медианном доходе домохозяйств разного материального достатка (см. табл. 5.3). В скобках приведены коэффициенты увеличения дохода, необходимого для перехода в более высокую группу. Их увеличение нарушается только при переходе от группы 2 к 3, в остальном же этот коэффициент растет с ростом дохода. Это означает, что перейти наверх все сложнее и сложнее, и дифференциация дохода более чем в 7 раз между беднейшими и богатейшими иллюстрирует высокий уровень неравенства даже при тенденции занижения доходов и выпадения из выборки наиболее обеспеченных респондентов.

Другим выводом из рассмотрения коэффициентов увеличения дохода в разных группах являются особенности самооценки своего материального положения респондентами. Представления респондентов о "среднем" уровне доходов окружающих достаточно размыты и часто ограничиваются своим непосредственным окружением. Таким образом, небольшое увеличение доходов самой бедной части населения дает им основание считать себя перешедшими в группу мало- и среднеобеспеченных, в то время как представители средне- и высокообеспеченных слоев ориентируются уже на уровень доходов и потребления элиты и субэлиты и гораздо более критичны в самооценке своего материального положения. Таким образом, домохозяйствам из "среднего класса" требуется почти двукратное увеличение своих доходов, чтобы считать себя "немного богаче".

Таблица 5.3

Доходы домохозяйств разного материального достатка

<i>Материальное положение</i>	<i>Доход, тыс. руб.</i>
1. <i>Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания</i>	800
2. <i>На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать</i>	1159 (1,4)
3. <i>На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности</i>	1260 (1,08)
4. <i>На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги</i>	2000 (1,6)
5. <i>Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману</i>	3350 (1,7)
6. <i>Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем</i>	6100 (1,8)

В скобках приведены коэффициенты увеличения дохода, необходимого для перехода в более высокую группу.

2 Институциональные изменения в управлении ресурсами

1 Добывание: бегство из зоны экономической нестабильности

Если в советский период невозможность потратить имеющиеся деньги в условиях дефицита товаров и услуг вызывала к жизни стратегии, целью которых было приближение домохозяйства к источникам распределения благ, то прямо противоположная проблема возникает в постсоветской России.

Монетаризация экономики, казалось бы, должна была инициировать стратегии, умножающие денежные доходы населения, однако массовые группы демонстрируют прямо противоположное – не адаптацию к рыночной экономике, а бегство от нее. Это выражается, в частности, в образовании семейных производственных единиц, так что домохозяйство, помимо потребления, стало выполнять и производственную функцию. Обмен между домохозяйствами и производство продуктов питания внутри домохозяйства ориентированы не на получение денежного дохода, а на сокращение расходов и перераспределение средств на другие расходные статьи. Отступление к семейной экономике выживания не совпадает с логикой рыночных

преобразований, но считается, что самообеспечение себя продуктами и услугами позволяет выживать беднейшим семьям.

Как свидетельствуют многие источники, такое перераспределение ресурсов часто невыгодно экономически. Наиболее правдоподобное, на наш взгляд, объяснение массового "бегства" населения от рыночных форм обмена – это реакция людей на нестабильность доходов и занятости. Вместо того, чтобы совладать с нестабильностью, люди просто предпочли уйти из этой зоны. Это соответствует веберовской характеристике "традиционалистского" типа поведения, когда в ситуации ухудшения материального состояния традиционалист не меняет прежний строй жизни, но сокращает потребности.

Первой и наиболее распространенной стратегией выживания стало производство продуктов питания внутри домохозяйства. Аксиоматичным можно признать утверждение, что натуральное производство в подсобном хозяйстве есть способ получения материальных благ без существенных издержек. Подобные стратегии поддерживаются местными властями: в начале 90-х была предпринята массовая раздача участков; во многих регионах специально для "дачников" устанавливаются льготные транспортные тарифы на выходные дни; руководители предприятий вынуждены считаться с "посевным" и "уборочным" графиком своих работников; возникла целая инфраструктура, обслуживающая потребности садоводов.

Единства мнений о значимости мелкого сельскохозяйственного производства для внутреннего потребления нет и среди исследователей. Результатами одних расчетов являются, например, утверждения, что в низкодоходных семьях стоимость самостоятельно произведенных продуктов составляет треть всех расходов на питание. Данные других исследований этого аспекта деятельности домохозяйств позволяют утверждать, что работа горожан на земле – это, прежде всего, социокультурный феномен, а соображения экономической эффективности находятся на периферии внимания. Дача не приносит денежного дохода, не дает значительной экономии в расходах на питание и не удовлетворяет потребностей в полноценном рационе большинства семей. Такие расхождения в оценках обусловлены различием и информационной базы исследований, и методикой расчетов значимости натурального производства в домохозяйстве.

Это утверждение основано на таких фактах, как небольшой размер садово-огородных участков горожан, четко выраженная овощеводческая специализация подсобных хозяйств, отсутствие рационального подсчета домохозяйствами своих выгод и издержек. Труд семейного работника воспринимается как "данность", он обычно "не учитывается" при использовании его в семье, то есть принимается как нечто само собой разумеющееся, а не оценивается в семейном бюджете согласно рыночной стоимости и, соответственно, считается чем-то бесплатным или сугубо недорогим. Люди не оценивают свой труд в личном подсобном хозяйстве в денежном эквиваленте, поэтому из счета исключаются такие дорогостоящие ресурсы, как собственный труд и затраченное время. Собственное производство продовольствия отнимает огромное количество времени и предполагает значительные денежные траты, в то время как эти продукты могут быть наиболее легко и экономно произведены на фермах.

Неожиданным результатом исследования использования дачи и самообеспечения домохозяйств продовольствием стало следующее: те, кто получает часть продуктов со своих дач и огородов или от родственников, тратят на покупку продуктов питания точно такое же количество денег, как и те, кто ничего не выращивает. По крайней мере, это касается населения крупных городов. Это происходит, прежде всего, потому, что самообеспечение продуктами питания для большинства домохозяйств касается только картофеля и овощей – самых дешевых компонентов питания.

Другим любопытным результатом опроса домохозяйств, проведенным сотрудниками Института сравнительных исследований трудовых отношений, является тот факт, что беднейшие домохозяйства, основу пищевого рациона которых как раз составляет овощеводческая продукция, имеют меньше возможностей обеспечения себя натуральными продуктами, чем домохозяйства среднего достатка. Это связано либо с отсутствием у них средств для вложения в сельскохозяйственное производство, либо со структурой домохозяйства, не позволяющей интенсивно работать на земельном участке (преобладанием в нем больных, престарелых, детей). Таким образом, самообеспечение продуктами питания обусловлено не только потребностью в нем, но и ресурсными возможностями семьи, поэтому наибольшую выгоду от использования земельных участков извлекают среднедоходные, в прошлом состоятельные, семьи.

Как видим, в основе использования личного подсобного хозяйства горожанами лежат неутилитарные принципы рациональности. На первый план выходит мотивация производства экологически чистых продуктов, труд на земле стал своеобразной компенсацией вследствие невозможности провести отпуск в домах отдыха или на курортах, поиска сфер приложения своих сил для людей, вышедших на пенсию. Популярность труда на земле обусловлена и таким социокультурным фактором, как крестьянские корни горожан.

Вместе с тем широкая распространенность семейного сельскохозяйственного производства – неблагоприятный институциональный фактор, препятствующий становлению рыночной инфраструктуры. Массовая занятость на садово-огородных участках способствует оттягиванию рабочих рук с рынка труда и снижает спрос на продукцию овощеводства, поставляемую на рынок, что, в свою очередь, делает ее

производство нерентабельным. Ориентация массовых групп на стратегии выживания означает вялое развитие потребительского рынка в целом. Высокий спрос на транспортные услуги, предъявляемый дачниками, находится в противоречии с их неплатежеспособностью.

Другим источником существования, значимость которого, как считается, тоже сильно возросла в последние годы, стали частные трансферты – денежная и натуральная помощь со стороны других домохозяйств, обычно находящихся в родственных отношениях с реципиентами, а также предоставление разного рода бесплатных услуг и информации, позволяющих домохозяйству оптимизировать управление своими ресурсами. Эта поддержка, как правило, основана на доверии и родстве, а не на формальных контрактных соглашениях, и поэтому носит добровольный и даже инициативный характер.

Как показал опрос в рамках проекта "Стратегии экономического выживания", у 80% семей имелись родные или близкие, с которыми они поддерживали отношения. 34% получали помощь деньгами, 43% — продуктами. В свою очередь, давали деньги своим родным 42% семей, продукты – 41%. Частные трансферты могут быть очень важным источником дохода для тех, кто их получает. Однако, как и в случае с занятостью в личных подсобных хозяйствах, большинство домохозяйств не ведет "бухгалтерии" частных трансфертов, в которые они вовлечены. Так, при том, что реально в подобных обменах участвуют около половины домохозяйств, лишь 10% признали экономическую важность этих обменов.

Существенная характеристика частных трансфертов – их реципрокность. Получение помощи накладывает на реципиента негласное обязательство, в свою очередь, оказать ответную помощь или услугу, когда донор будет в ней нуждаться. Взаимопомощь часто носит инициативный характер, является средством укрепления родственных и дружеских связей, "распылена" во времени. В стабильных условиях, на разных этапах жизненного цикла домохозяйства подарки и помощь обычно уравниваются. В кратковременном плане "безвозмездность" (материальная неэквивалентность) помощи компенсируется моральной и эмоциональной ценностью отношений. Однако кризисные условия и имущественное расслоение семей сегодня приводят к тому, что подобные обмены становятся асимметричными. В результате семейные связи оказываются под угрозой распада или же ограничиваются только узким кругом ближайших родственников.

На донорство либо реципиентность домохозяйств в сети неформальной поддержки оказывает влияние состав домохозяйства и его человеческий потенциал. Домохозяйства, возглавляемые мужчиной, относительно редко участвуют в неформальных обменах; типичными участниками таких обменов становятся женщины. Причины этого – и в большей зависимости "женских" домохозяйств от внешней поддержки, и в большем стремлении женщин поддерживать неформальные отношения с родственниками. При прочих равных условиях большие семьи демонстрируют меньшую вероятность участия в обменах. Семьи, глава которых имеет высшее образование, чаще вовлекаются в неформальную взаимопомощь. Домохозяйства, зависимые от государственной помощи (пенсионеры и живущие на пособия), чаще остальных являлись и реципиентами неформальной помощи. Однако в нашем исследовании получение частных трансфертов было практически не связано с материальным положением респондентов. Наибольшее количество реципиентов, получающих деньги (по 16%), оказалось среди групп 1 и 3, наименьшее (2%) – в группе 5. Даже 7% самых богатых домохозяйств признались в получении денежной помощи. Регулярная продуктовая поддержка наиболее распространена в трех беднейших группах (12–19% домохозяйств). Напротив, помощь со стороны близких в работе по дому, уходе за детьми/престарелыми шире всего используется именно в самых обеспеченных домохозяйствах (30%). Наибольшее количество пользующихся связями, советом, информацией от родственников – на полюсах (по 16% среди самых богатых и самых бедных). Эти факты можно интерпретировать таким образом, что беднейшие домохозяйства в наибольшей степени зависимы от окружающих, в то время как бедные и малообеспеченные "держатся на плаву" самостоятельно.

В прямой зависимости от материального достатка оказалось донорство домохозяйств. В трех беднейших группах оно минимально (3–8%) и резко возрастает в трех верхних. Так, среди богатейших более половины регулярно помогают своим близким деньгами. Та же зависимость наблюдается в поддержке продуктами. Участие в деятельности по оказанию различных услуг не зависит от уровня достатка. Лишь самые обеспеченные домохозяйства практикуют это заметно меньше других (7%). То же самое наблюдается в оказании помощи связями, советом, информацией – меньше других в эти отношения вовлечены самые обеспеченные.

Таким образом, нерыночные стратегии выживания, важнейшими из которых являются самообеспечение продуктами питания и сетевая неформальная взаимопомощь, по своей мотивации и значимости для домохозяйств являются "откатом" в традиционное общество. Домохозяйствам оказалось выгоднее, если не в экономическом, то в социальном плане, найти альтернативные источники материального обеспечения вместо включения в рыночные отношения. Эти стратегии могут не приносить прямой экономической выгоды; главная их функция – страхование от угроз нестабильности, которую несет в себе рынок. Выбор этих стратегий выживания определен низким рыночным потенциалом домохозяйств (небольшими шансами их членов на рынке труда), ценностью родственных отношений, крестьянскими

корнями городских домохозяйств. В целом же работа на земле и неформальная взаимопомощь – это островки стабильности и гарантия независимости домохозяйств от неопределенности рыночной экономики. Получение из этих источников продуктов и услуг формирует низкий спрос на подобные продукты и услуги на потребительском рынке, что затрудняет развитие соответствующих секторов ориентированного на рынок производства.

2 *Расходование (потребление)*

О потребительских стандартах населения можно судить по структуре расходов домохозяйств и "порогах", определяющих статьи семейной экономики (см. таблицу 5.4, в которой приведена самооценка материального положения семьи). Так, мы видим, что три четверти домохозяйств ограничены в своем потребительском выборе лишь недорогими продуктами питания и текущими расходами, включая покупку недорогой одежды и обуви. Таким образом, развитие потребительского рынка качественных услуг и предметов длительного пользования определяют четверть домохозяйств, а покупку автомобилей и недвижимости – менее 5%. Это, конечно, не означает, что все остальные домохозяйства не покупают товары длительного пользования, однако это, как правило, разовые покупки, осуществляемые за счет жесткой экономии на текущих расходах.

Обеспеченность домохозяйств предметами длительного пользования позволяет утверждать, что большинство их куплено в более ранние, благополучные времена, или "получено" и затем приватизировано. Резкая смена экономических приоритетов, а с ними и факторов материального благосостояния семей, обусловили причудливую смесь "старого" и "нового", рассогласованность положения многих семей на осях дифференциации по отдельным элементам материального благосостояния – текущим денежным доходам; денежным сбережениям; имущественной обеспеченности; жилищным условиям.

Так, 92% домохозяйств имеют цветной телевизор, 97% — холодильник, 80% — стиральную машину, 23% — автомобиль. Значительно меньше показатели обеспеченности товарами длительного пользования, которые вошли в обиход в последние годы и поэтому не могли быть приобретены в советские или перестроечные времена: лишь 8% домохозяйств имеют персональный компьютер, 1% — посудомоечную машину, 8% — микроволновую печь, 43% — видеомэгафон. Безусловно, не все домохозяйства испытывают потребность в этих вещах, даже имея возможность их купить. Факторами спроса на товары и услуги являются состав семьи, здоровье и уровень образования ее членов, особенности образа жизни, а также регион проживания. Так, москвичи – лидеры по компьютерной обеспеченности (15% домохозяйств), наличию бытовой техники, то есть предметов длительного пользования, обеспечивающих экономию времени и перелив ресурсов в сферу оплачиваемой занятости. Напротив, среди нижегородцев, например, самая большая доля домохозяйств, имеющих в собственности ресурсы для самообеспечения (земельные участки, дачи), то есть домохозяйства вкладывают деньги в "семейное производство".

За годы реформ 23% домохозяйств ни разу не покупали зимнюю одежду, 64% — бытовую технику, 51% — аудио- и видеоаппаратуру, 84% — мебель, 89% — автомобили, 95% — дачи, 96% — квартиры. Из ответов респондентов следует, что большинство имеющегося у них имущества приобретено ранее года, предшествовавшего опросу. Та же картина наблюдается в плане снижения пользования платными услугами, прачечными и химчистками, ателье, детскими садами, в практике строительства и ремонта, отдыха, посещения кино, театров, музеев. Исключение составляют такие статьи расходов, как пользование банями и парикмахерскими (44% пользовались ими в 1992-96 гг. и 42% — в 1997-98 гг.), платные спортивные занятия (9%) и такси (5%). Это объясняется неэластичным спросом на данные виды услуг. Кроме того, вырос спрос на услуги учреждений общественного питания – столовые, бары, рестораны (с 11 до 13%), платное образование (с 3 до 8%), медицинские услуги (с 14 до 18%). "Выросшие" сектора заполнили собой пустующие ниши потребительского рынка, так что у них большие резервы роста даже в условиях падения покупательной способности населения. Таким образом, падение переживали сектора, ранее ориентированные на среднеобеспеченное население, остались стабильными сектора неэластичного спроса, стабилизировались либо выросли сектора, предоставляющие ранее дефицитные услуги узкому кругу средне- и высокообеспеченных слоев.

В структуре расходов респондентов наибольшую долю занимают расходы на питание. 42% семей тратят на него от 60 до 80% бюджета. Следующей по значимости идут текущие расходы (недорогие покупки, оплата услуг). В среднем структура расходов домохозяйств выглядит следующим образом (см. табл. 5.4).

Доля доходов на питание, как и следовало ожидать, наиболее велика у беднейших домохозяйств (78%) и снижается до 41% среди наиболее обеспеченных. Доля текущих расходов особенно высока у домохозяйств уровня 2 и 3 (соответственно 21 и 23%) и затем снижается до 9% среди обеспеченных. В прямой зависимости от материального достатка находится доля сберегаемого дохода (от нуля среди беднейших до 12% у обеспеченных), а также идущего на покупку дорогой одежды и обуви, отдых и оплату услуг (более 10% бюджета они составляют в 5 и 6-й группах). Доля дохода на покупку товаров длительного пользования наибольшая (9%) у группы 5. Покупка недвижимости, автомобиля и строительство фигурируют в группах 4–6 (в последней группе она составляет 11%). Таким образом, практически все расходы беднейших, бедных и

малообеспеченных домохозяйств направлены на выживание, в то время как начиная с 4-й позиции расходы приобретают инвестиционный характер – покупка недвижимости и товаров длительного пользования, вложения в образование и сбережение. Это происходит за счет уменьшения "проедания" средств – статей бюджета, расходуемых на питание и текущие нужды. Средне- и высокообеспеченные домохозяйства увеличивают свои расходы на потребительские нужды, в то время как богатые – это домохозяйства-инвесторы, аккумулирующие свои преимущества при углублении депривации беднейших домохозяйств.

Таблица 5.4

Структура расходов домохозяйств, средние

<i>Статья расходов</i>	<i>Средняя по выборке доля в бюджете, %</i>
Питание	63
Текущие расходы (недорогие покупки, оплата услуг)	19
Крупные расходы (дорогая одежда и обувь, отдых, оплата образования, медицинских услуг)	6
Покупка товаров длительного пользования (бытовой техники, электроники, мебели)	4
Сбережения (отложенные деньги, банковские вклады, покупка ценных бумаг)	2,5
Покупка недвижимости, дорогостоящий ремонт, строительство, покупка автомобиля	2
Безвозмездная помощь родным, близким	1,5
Вложения в собственное дело	1
Другие расходы (алименты, потери и пр.)	0,7

По данным Госкомстата, несмотря на экономические лишения, доля расходов на питание в семейном бюджете относительно неизменна во времени и составляет примерно половину всех расходов. Заметим, что даже у обеспеченных домохозяйств процент расходов на питание достаточно велик. Конечно, имущественные различия отражаются на качестве питания. Даже при львиной доле расходов на него в домашнем бюджете, половина респондентов отметили, что им приходится экономить на питании. 69% приходится экономить на одежде, 71% — на платных услугах, 81% — на отдыхе. Лишь десятая часть опрошенных заявила, что практически за последний год в их домохозяйствах не сэкономили.

Удельный вес расходов, идущих на питание, практически одинаков по всем трем регионам (даже при том, что в Иваново и Нижнем Новгороде выше доля домохозяйств, занимающихся производством продуктов на своих участках). Региональные различия проявляются в более активном потребительском поведении москвичей в плане покупок дорогостоящей (зимней) одежды, отдыха за рубежом, пользования прачечными и химчистками. Наиболее резкий спад в пользовании платными услугами за последний год наблюдался в Иваново. Так, увеличение бедности обуславливает, судя по всему, деградацию соответствующих учреждений: наибольший спад наблюдался в пользовании прачечными/химчистками (с 24 до 2%), банями (с 56 до 39%), пошивом/ремонтом одежды и обуви (с 47 до 15%), в посещении кино/театров/музеев (с 27 до 6%). Однако на фоне отказа от социально-бытовых услуг за счет перехода на самообслуживание по всем трем городам наблюдается рост активности пользования платным образованием (в Нижнем Новгороде – 10%, Москве и Иваново – по 7%) и медицинскими услугами.

3 *Сохранение (накопление)*

Проблема сбережений домохозяйств в последние годы привлекает к себе значительное внимание экономистов, политиков, социологов. Наряду с имущественной обеспеченностью, жилищными условиями и текущими денежными доходами, сбережения являются важнейшим показателем материальной обеспеченности домохозяйств, их адаптированности к изменившимся условиям. Наличие накоплений и возможность делать их – это и фактор реформирования системы социальной защиты (прежде всего, пенсионной системы), и фактор стратегии коммерческих банков в работе с частными лицами. Высказываются прямо противоположные мнения – и о наличии значительных сумм на руках у населения, и о том, что люди в результате реформ потеряли не только свои вклады, но и возможность делать их.

Сбережения – это "любое использование денежных средств в целях обеспечения будущего потребления или извлечения будущего дохода". Экономико-политической подоплекой дискуссии о наличии сбережений у населения является, прежде всего, проблема направления этих средств на инвестиционные цели. Это означает необходимость выхода домохозяйств на финансовые рынки – участие в таких формах сберегательного

поведения, которые обеспечивали бы "работу" их денежных средств (вклады в банках и инвестиционных фондах, акции и страховые полисы). Начало 90-х годов было ознаменовано оживлением рынка частных вкладов, появлением новых финансовых учреждений, работающих с населением. Хорошо известны последствия этого "сберегательного бума": разорение "финансовых пирамид", а позже – августовский кризис 1998 года показали, что в этой "игре без правил" проигравшей стороной обязательно будут небольшие и небогатые экономические единицы – домохозяйства, рискующее своими сбережениями (нередко – последними, когда неудача означает не просто падение курса акций, но полную потерю ресурсов и возможностей для их восстановления) и не защищенное институциональными барьерами от недобросовестных эмитентов. Среди потенциальных вкладчиков достаточно распространено убеждение, что "вкладчик всегда проиграет", будь то очередной финансовый кризис, финансовая пирамида или банкротство банка.

Поведение рядового участника финансового рынка характеризуется высшей степенью неопределенности, недоступности информации о деятельности финансового органа, которому он предполагает доверить свои сбережения. Даже в случае предоставления такой информации человек обычно бывает не в состоянии ее переработать. Таким образом, если в начале 90-х поведение массового вкладчика объяснялось "феноменом толпы", "ориентацией на среднее мнение", агрессивной рекламой, обещающей "халяву", то после краха финансовых пирамид преобладающим мотивом выбора стратегии сберегательного поведения становится "надежность", минимизация риска потери сбережений даже в ущерб возможности получения дополнительного дохода от них. Сужение выбора сберегательных стратегий самыми ликвидными активами обусловило распространенность самых неблагоприятных в макроэкономическом плане стратегий – покупкой валюты и хранением наличных (пресловутая проблема "денег в кубышке").

Подрыв доверия населения к финансовым институтам, падение денежных доходов населения обусловили снижение и примитивизацию сберегательной активности. Она выразилась в возврате к традиционным формам сбережений, описываемых формулой "Сбербанк плюс чулок", при направлении возросшей части сбережений на улучшение жилищных условий. Время поиска новых альтернативных (и рискованных) форм вложений в негосударственном финансовом секторе в целом прошло.

Последнее утверждение подкрепляют и данные настоящего исследования. На момент опроса регулярно откладывали деньги 8% домохозяйств, 22% — время от времени. Сберегательная активность снизилась: в 1992-1997 годах регулярно откладывали деньги 12%, время от времени – 31% домохозяйств.

По своей сберегательной активности выделяется Москва (там на момент опроса 41% домохозяйств откладывали деньги). В Иваново и Нижнем Новгороде число "сберегателей" вдвое меньше, оно снизилось за последний год. Для московской выборки характерен высокий процент (16%) отказов называть размеры сбережений, что само по себе может свидетельствовать о наличии значительных сумм. Косвенно об их размерах можно судить по минимальной сумме, которую, по мнению респондентов, можно назвать "сбережениями" – от 10 до 50 тыс. руб. Москвичи были более активны в использовании всех видов сбережений.

В целом же сберегательная активность домохозяйств, действительно, достаточно низка. Имеющиеся на момент опроса сбережения, как правило, были сделаны в предыдущие годы. Рублевые вклады в Сбербанке имели 32%, валютные в Сбербанке – 2% домохозяйств. За последний год вклады в Сбербанк делали 10% респондентов, еще 11% — чаще (раз в квартал, в месяц). Близка к нулевой активность по вкладам в коммерческие банки – в течение последнего года их осуществляли от 6% домохозяйств в Москве до менее чем 1% в Иваново.

Более высока активность откладывания наличных денег: 16% москвичей делали это раз в месяц, 18% — раз в квартал, каждый пятый москвич – раз в год. В Иваново и Нижнем Новгороде эти цифры меньше – за последний год откладывали наличные рубли 28% ивановцев и 17% нижегородцев. Москвичи также более интенсивно откладывали наличную валюту – 5% ежемесячно, 8% — раз в квартал, 10% — раз в год. В целом отложенная валюта имела у 19% москвичей и соответственно лишь у 6 и 2% респондентов в Иваново и Нижнем Новгороде. Относительно регулярно осуществляли покупку валюты 19% москвичей, 10% ивановцев и 5% нижегородцев.

В результате опроса выделились следующие важнейшие мотивы сберегательной деятельности.

Таблица 5.5

**Мотивация сберегательной активности,
в % от отметивших вариант "очень важно"**

<i>Обезопасить себя от неожиданностей, иметь что-то на "черный день"</i>	63
<i>Иметь деньги для особых событий (свадьба, юбилей, похороны)</i>	60
<i>Обеспечить себе спокойную старость</i>	53
<i>Дать детям хорошее образование</i>	45
<i>Поддерживать здоровье, оплачивать качественные медицинские услуги</i>	42

<i>Обеспечить будущее детей, оставив им наследство</i>	40
<i>Всегда иметь необходимые деньги под рукой</i>	38
<i>Накопив, покупать необходимые вещи</i>	32

Как видно из таблицы 5.5, к основным мотивам сберегательного поведения относится страхование возможных крупных расходов и "инвестиции в детей". Следующими по значимости идут мотивы обеспечения потребления: как мы рассмотрели выше, абсолютное большинство домохозяйств не имеет возможности делать крупные покупки, предварительно не накопив на них. На периферии оказались такие ценности, как вложения в собственное дело, получение дополнительного дохода, накопление на отпуск, повышение престижа в глазах окружающих. Мотивы деловой и статусной ориентации – атрибут формирующегося образа жизни, нацеленного на ведение собственного бизнеса и обеспечение высоких стандартов потребления, которые пока что ограничены слоями выше среднего.

Типология финансового поведения. Безусловно, "средние" показатели финансового поведения населения игнорируют происходящее на полюсах. Известно, что население достаточно гетерогенно по своим установкам на использование своих семейных средств. Мы попытались выявить скрытые факторы этого поведения, используя процедуру многомерного анализа данных (метод главных компонент). Факторному анализу были подвергнуты 14 переменных анкеты, характеризующие виды и интенсивность сберегательной активности. В результате мы получили новое факторное пространство, образованное тремя переменными. Объясненная дисперсия равна 53,556.

Из таблицы 5.6 мы видим, что стратегия сберегательного поведения граждан достаточно четко диверсифицирована по видам сбережений. Валюту люди предпочитают либо хранить дома, либо доверять ее коммерческим банкам. Достаточно четко выделяется стратегия игроков на рынке ценных бумаг; обычно это самостоятельный вид сбережений. Традиционная советская сберегательная стратегия "Сбербанк плюс чулок" сохранилась в своем неизменном виде.

Значения переменных, полученных в результате факторного анализа, а также две переменные из анкеты о сберегательной активности в период реформ стали основанием для кластеризации – другой многомерной аналитической процедуры, позволяющей выявить типы населения по своей сберегательной активности. Массив респондентов был сгруппирован на внутренне однородные, сходные сразу по нескольким показателям общности – кластеры. В результате математической обработки и поиска оптимального представления данных было выделено 3 группы населения, внутренне схожих по своей сберегательной активности.

Таблица 5.6

Стратегии сберегательного поведения

<i>Фактор 1. "Новое" поведение (работа с валютой и коммерческими банками)</i>		<i>Фактор 2. Работа с акциями, ваучерами и др. ценными бумагами</i>		<i>Фактор 3. "Советское" поведение (наличные рубли и Сбербанк)</i>	
<i>Откадывание наличной валюты за последний год</i>	0,831	<i>Покупка акций, ценных бумаг за последний год</i>	0,764	<i>Вклады в Сбербанк за последний год</i>	0,868
<i>Трата отложенной наличной валюты</i>	0,807	<i>Съем денег со счета в фонде, финансовой компании</i>	0,738	<i>Съем денег со счета в Сбербанке</i>	0,837
<i>Продажа отложенной наличной валюты</i>	0,737	<i>Вклады в фонд, финансовую компанию</i>	0,729	<i>Трата наличных рублей</i>	0,495
<i>Покупка валюты за последний год</i>	0,715	<i>Продажа акций, ценных бумаг</i>	0,480	<i>Откадывание наличных рублей</i>	0,485
<i>Трата</i>	0,520				

отложенных наличных рублей					
Вклады в коммерческий банк за последний год	0,514				
Откадывание наличных рублей	0,513				
Съем денег со счета в коммерческом банке	0,436				

Кластеры получились несоизмеримыми по объему, что, с одной стороны, затрудняет их сравнительный анализ. С другой стороны, этот результат был предсказуем уже из линейного распределения ответов респондентов, показывающего общую низкую сберегательную активность населения и неизбежность большой доли "несберегателей". То, что в сумме количество респондентов в кластере меньше 100% выборки, объяснимо игнорированием четырех остальных мелких кластеров (представленностью от 1 до 9 человек) и случаев отсутствия ответов на ключевые вопросы. Портрет трех основных групп таков (см. табл. 5.7).

Таблица 5.7

Объем и координаты кластерных центров в факторном пространстве

Название кластера	Объем, чел.	Значения факторов		
		"Новое" поведение (комбанк + валюта)	Работа с ценными бумагами	"Советское" поведение (Сбербанк + рубли)
1. "Советское" поведение, работа с рублями	98	0,254	0,067	-1,948
2. Отсутствие сберегательной активности	492	0,229	0,086	0,372
3. "Новое поведение", работа с валютой	40	-3,093	0,491	0,001

1. "Советское" поведение. 45% этой группы – москвичи. Средний возраст главы домохозяйства – 48 лет. 83% имеют рублевые вклады в Сбербанке. 38% — отложенные наличные рубли. Медианный уровень рублевых сбережений этой группы – 2 млн. руб. в ценах до деноминации. Медианный суммарный семейный доход в месяц – 1 млн. 850 тыс. руб. Половина респондентов этого кластера отнесли себя к беднейшим ("часто не хватает денег на необходимые продукты питания" – 19%) и бедным ("на еду денег хватает, во всем остальном себя ограничивают" – 32%). Однако вторая половина достаточно дифференцирована по материальному достатку. Материальное положение большинства (43%) за предшествующий год ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,8 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,18.

2. "Несберегатели" представлены жителями Иваново и Нижнего Новгорода. Средний возраст главы домохозяйства – 45 лет. Среди них несколько выше, чем в других кластерах, доля лиц с неполным средним образованием (11%) и меньше – с высшим (34%). 10% домохозяйств приходилось брать деньги в долг в течение последнего года. Медианный доход – 1 млн. 200 тыс. руб. Кластер представлен бедными и беднейшими домохозяйствами, 83% их занимают 3 нижние позиции по шкале оценки материального благосостояния, в том числе 22% — беднейшие. Материальное положение большинства (41%) за год не изменилось, у 39% — ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,5 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,16.

3. "Новое" поведение. 63% респондентов этого кластера составили москвичи. 60% глав домохозяйств (респонденты) – мужчины, в то время как два остальных кластера поровну представлены и мужчинами, и женщинами. Средний возраст респондентов более молодой – 36 лет. В целом несколько выше доля лиц с высоким уровнем образования: 40% — с законченным и 18% — с незаконченным высшим. Выше доля предпринимателей и самозанятых (соответственно 8 и 15%), вообще нет пенсионеров. 23% имеют рублевый

вклад в комбанке, 11% — валютный в комбанке. У 8% валютный вклад в Сбербанке. 47% имеют отложенные наличные рубли, 50% — отложенную наличную валюту. Медианный уровень сбережений — 3 млн. руб. (до деноминации) и 500 долларов США. У 45% есть опыт потери вкладов. Медианный доход — 3 млн. 200 тыс. руб., то есть втрое больше, чем у "несберегателей". По материальному положению респонденты средне- и высокообеспеченные, в том числе 28% "достаточно обеспечены материально, но денег на покупку автомобиля не хватает", 15% "могут практически ни в чем себе не отказывать". Группа достаточно разнородна по динамике материального положения: у 38% оно за год улучшилось, у 33% — ухудшилось. Средний состав домохозяйства — 2,8 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки — 0,27.

Структура мотивации сбережений не сильно дифференцирована по кластерам. Первая пятерка важнейших мотивов практически идентична у кластеров 1 и 2: деньги на черный день; для особых событий; обеспечить старость. 4-е место у кластера 1 — "всегда иметь деньги под рукой", у кластера 2 — "дать образование детям". На 5-м месте — у кластера 1 стоит мотив "накопив, покупать необходимые вещи", у кластера 2 — "оставить наследство детям". Несколько отличен по своей сберегательной мотивации кластер 3. 75% в нем сберегают на черный день, по 58% — с целями "всегда иметь необходимые деньги под рукой" и "поддерживать здоровье" (обратим внимание, что это "мужской" и самый молодой кластер!), по 50% — "покупать необходимые вещи" и "накопить на отдых". "Новое" сберегательное поведение в большей степени мотивировано потребительскими, гедонистическими и инвестиционными соображениями, в то время как "старое" — заботой о будущем детей и страхованием непредвиденных расходов.

Таким образом, мы видим, что водораздел между кластерами "традиционного сберегательного" и "несберегательного" поведения — это вопрос уровня доходов домохозяйств. Вторые уже обеднели в последние годы, первые еще продолжают нисходить по социальной лестнице, пытаясь пока что-то накопить (сохранить). Напротив, кластер "нового" финансового поведения — это уже вопрос качественно иного образа жизни, другой мотивации сбережений.

4

Выживание versus развитие

Основной вывод, который можно сделать из приведенного анализа поведения российских домохозяйств в условиях рыночных реформ, — преобладание массового компенсационного характера экономических стратегий, отсутствие инвестиционного компонента деятельности домохозяйств. Справедливости ради следует сказать, что и в советский период домохозяйства обладали весьма ограниченными возможностями для инвестирования как в человеческий капитал, так и в материальные активы. Ситуация последнего десятилетия предоставила, с одной стороны, широкий выбор товаров и услуг, возможностей использования семейных и личных сбережений. С другой стороны, большинство домохозяйств лишилось главного ресурса, позволяющего эти возможности использовать. Падение доходов и обесценивание сбережений инициировали не активизацию деятельности по их восстановлению, а попытки обойтись без них. Бегство из зоны экономической нестабильности, нежелание конкурировать за ресурсы и играть по несправедливым или нечетким правилам обусловило натурализацию семейной экономики, повышение значимости персонифицированных связей, прекращение и примитивизацию сберегательной активности. Задача-максимум такого поведения — стабилизация текущего уровня потребления, возврат к образу жизни, который люди вели в доперестроечную эпоху.

С другой стороны, меньшая часть домохозяйств демонстрирует прямо противоположные стратегии. Последние характеризуются повышением значимости в бюджетах домохозяйств доходов от предпринимательской деятельности, деятельностными мотивациями экономической активности, инвестициями в получение образования и покупку товаров длительного пользования, высвобождающих ресурсы семейной экономики для оплачиваемой занятости, получением дополнительного дохода от имеющихся сбережений.

Процесс бегства одних домохозяйств из сферы рыночных отношений и все большей включенности в нее других обуславливает динамичность ситуации. Среди российских домохозяйств происходит процесс накапливания преимуществ и углубления депривации. В то время как наиболее обеспеченные домохозяйства демонстрируют инвестиционный характер потребления и сбережений, которые в будущем будут работать на укрепление их рыночных позиций, "этика выживания" большинства позволяет экономить издержки в пределах жизни одного поколения. Такие домохозяйства живут за счет ресурсов прошлого, "капитала" более благополучных лет — жилплощади, дач, автомобилей. В лучшем случае это означает упущенные выгоды, в худшем — проедание оставшихся сбережений, устаревание и невозможность обновления одежды и предметов длительного пользования.

Подобное положение вещей крайне неблагоприятно в экономическом и социальном плане. Описанная массовая стратегия означает уход с рынка Потребителя — ключевого агента рыночных отношений. Подобно тому как в экономике в целом произошло перераспределение ресурсов из производства в сферу обмена, домохозяйства также пытаются замкнуться друг на друга, расширить сферу неформальных экономических отношений. Иллюзия "независимости" от рынка способствует накоплению специфического "нерыночного" человеческого капитала в домохозяйствах. Обеспечивая в краткосрочном плане низкий протестный потенциал

экономическим реформам, стратегия выживания ухудшает стартовые условия следующих поколений этих семей. Домашняя экономика не ведет к накоплению и развитию, а лишь обеспечивает текущие потребности.

Подобный водораздел экономических стратегий домохозяйств наблюдается не только на уровне социальных групп, но и регионов. Так, в целом более продвинутое "рыночное" поведение демонстрируют столичные домохозяйства, в то время как для провинциальных городов характерна большая приверженность стратегиям выживания, значимости работы на земле и сохранения текущего уровня потребления.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ

1 Средний класс России: методологические подходы исследования

Проблема среднего класса в контексте трансформационных процессов в российском обществе понимается прежде всего и в самом общем виде как определение путей и способов создания *доминирующей по численности в структуре общества совокупности домохозяйств с достаточно высокими по уровню и средними по удельному весу параметрами, отражающими качественные характеристики их жизнедеятельности, члены которых в целом лояльно относятся к существующему общественному устройству и выполняют нормативно-исполнительские функции по его поддержанию*. Именно возникновение такого преобладания будет означать создание нового качества общества и его стабильность, устойчивость, в конечном итоге – перспективность существования. В этом ракурсе мы будем рассматривать проблематику среднего класса в данном разделе.

Противоречия формирования среднего класса в условиях трансформации социальных институтов, социальной структуры давно и активно обсуждаются в политическом, социологическом и экономическом дискурсах. Это связано с той особой ролью, которая подчеркивается практически всеми исследователями российского среднего класса, — ролью *социального стабилизатора* общества «на переломе», призванного разрешить острые противоречия его аномийного состояния. Иными словами, с одной стороны, средний класс рассматривается как главный фактор и опора формирования благоприятной институциональной среды, а с другой — как основной ожидаемый продукт этого процесса. Таким образом, институциональный аспект исследования проблематики среднего класса предполагает два уровня анализа: 1) противоречия и специфика формирования и морфогенеза институтов; 2) стратегии поведения социально-профессиональных групп, составляющих его ресурсы.

Средний класс стал объектом исследований российских обществоведов с рубежа 90-х годов. На первом этапе пристальный интерес вызывали теоретико-методологические вопросы, попытки разобраться в том, как можно «выделить» средний класс из общей массы маргинализованного населения, какие методологические инструменты при этом применимы, как определить его специфику и социальную значимость. Одним из результатов этих изысканий стал известный тезис о мифическом характере среднего класса, или же о существовании его в зародыше (как протокласс). В последние годы появились фундированные попытки замеров его основных параметров. Разноречивость полученных результатов эмпирических исследований подтверждает неразрешенность и незавершенность их теоретико-методологического обоснования.

Основные спорные моменты связаны с комплексом вопросов, касающихся определения критериев среднего класса в обществе и его социальных функций в российских условиях. Именно специфика российской действительности превращает "поиски среднего класса" в нашей стране в методологическую головоломку, заставляет переосмысливать классические западные каноны, по которым он определяется. Между тем явно или неявно ощутимы попытки «найти» средний класс именно классического, западного образца.

Исследования среднего класса на Западе стали традицией уже давно и тесно связаны с историей возникновения институтов индустриального общества. Поиски критериев разнородного и пестрого социального конгломерата, носящего это обозначение, также всегда были актуальными.

Понятия «средний класс» и «средние слои» часто пишутся через запятую, употребляясь практически как синонимы, что лишний раз показывает их «размытость». Это объяснимо, если учесть гетерогенность групп, входящих в состав этого феномена. Но определенное различие все же следует подчеркнуть. Оно задается концепцией исследовательского подхода. «Слоевой» подход акцентирует понимание *промежуточности* социального положения между верхами и низами общества как сущностной, критериальной характеристики. Иными словами, средние слои — все те разнородные группы, которые заполняют социальное пространство в границах между элитой, "богатыми", с одной стороны, и бедными, андерклассом, "социальным дном" — с другой. Эта мысль привлекательна и для ситуации современной России. Например, А.Г. Здравомыслов считает плодотворным, следуя идущей от Аристотеля тенденции, понимать средний класс как срединный слой общества (замечая при этом условность понятия "класс" с точки зрения марксистской традиции). В этом подходе есть свои акценты и аспекты. Один из них, обозначенный как «техническая точка зрения», ярко представил М. Хальбвакс, исследуя в 1939 г. генезис и функции среднего класса. Он подчеркивает положение среднего класса — между буржуазией и ремесленниками, и основной критерий — «техническую деятельность» среднего класса, также промежуточную, посредническую, связанную со знанием и исполнением некоторого числа правил, предписаний, методов, и не более того. То, что выходит за эти рамки, т.е. адаптация правил к меняющимся или нестандартным ситуациям, — является уже полем деятельности буржуазии.

Другой подход подчеркивает значимость показателей социально-экономического положения многообразной совокупности групп, объединяемых понятием среднего класса. Это понимание класса

основывается на сходстве в обладании материальными ресурсами и степени контроля над ними. На этой основе выстраиваются достаточно четкие критерии отнесения к среднему классу. Основными из них являются, прежде всего, определенный уровень дохода и наличие собственности; достаточно высокое образование, дающее возможность получения престижной профессии и работы, карьеры, иными словами, достаточно высокий статус в обществе; и, наконец, некоторые авторы подчеркивают особое социальное мировоззрение, присущее среднему классу.

В структуре среднего класса, как правило, выделяются по своему положению разнородные категории. Согласно Гидденсу, их можно обозначить как старый средний класс, объединяющий представителей малого и среднего бизнеса, высший средний класс, в который попадают профессионалы высокого уровня, и низший средний класс – служащие, мелкие чиновники и т.д. Такое деление отражает картину западных обществ. В то же время закономерностью современных постиндустриальных обществ стало формирование новой конфигурации классовых отношений в связи с ростом т.н. «класса интеллектуалов», существенно влияющей на положение традиционного среднего класса.

Для понимания роли среднего класса важен вопрос о его социальных функциях. В зависимости от целей анализа описывается достаточно много функций; их можно объединить в следующие категории. Прежде всего, как уже говорилось, средний класс – *социальный стабилизатор*. Это одна из главных функций, суть которой заключается в том, что средний класс в силу своей массовости и срединного, связующего полярные слои положения, а также стремления сохранить устраивающие его порядки способствует удержанию общества в состоянии социального равновесия. Базовой является и органически присущая среднему классу функция *административно-исполнительного регулятора*. В среднем классе сосредоточены многочисленные группы государственных чиновников, управленцев разного ранга, специалистов в различных сферах, служащих, профессиональная деятельность которых чрезвычайно важна для отлаженной работы механизмов общественной жизни, функционирования институтов, соблюдения норм и правил. *Культурный интегратор* – особая функция, определяемая достаточно высоким уровнем культуры и общественного сознания среднего класса. Т. Заславская и Р. Громова, выделяя эту функцию, подчеркивают трансляцию национальной культуры, т.е. ценностей, норм, образцов поведения и стилей жизни, распространяемых средними слоями на «ближележащие» слои и связывающих общество в единый организм. *Экономический донор* – не менее важная функция. Благодаря высоким доходам и экономической активности, представители средних слоев вносят основную часть в доходы государства, являясь главными производителями и потребителями, а также налогоплательщиками и инвесторами. Кроме указанных, исследователи выделяют также функции агента технологического и социально-экономического прогресса и генератора социальной мобильности в обществе.

Все эти «классические» для Запада характеристики среднего класса претерпевают серьезные изменения при попытках описать ими искомое аналогичное явление в российской действительности. Их неизбежная адаптация к пестрому содержанию котла социальных метаморфоз, в котором, очевидно, еще не закончились бурные процессы кипения, приводит к методологическим «провалам».

Возникают естественные вопросы: что называть средним классом и средними слоями в России? Был ли у нас средний класс? В чем разница и что было в основе? Что называть средним классом сейчас? И не лежит ли в поисках среднего класса всего лишь желание, «чтобы было как у людей»?

Действительно, в России средний класс выглядит неким варягом, призываемым откуда-то извне спасти кризисное общество. Очевидная для многих его потенциальных групп дисгармония между критериями отнесения к среднему классу (прежде всего, по показателям дохода), отсутствие условий нормального функционирования, отмеченный исследователями феномен распада функций по различным группам и, в конечном итоге, отсутствие нормальной институциональной среды заставляют задуматься о сути того, что называется спецификой российского среднего класса вообще и в условиях социальной трансформации конкретно.

В рассмотрении сути среднего класса (средних слоев) в России важно понимание сути глубинных процессов трансформации социальных институтов, определяющих общественное устройство. Один из аспектов предложен в концепции институциональных матриц (С. Кирдина). Эта концепция, развивая понятие институциональной матрицы, данное неонституционалистами, рассматривает его в социологическом аспекте. *Институциональная матрица* определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер, и таким образом представляется как воспроизводящаяся в исторической перспективе жесткая структура общества, обеспечивающая его целостность в социальных катаклизмах и трансформациях. Автор выделяет два типа институциональных матриц – восточную и западную (X- и Y-матрицы). Другими ключевыми понятиями этой концепции являются понятия базовых и дополнительных институтов. Базовые институты, трактуемые как глубинные, исторически устойчивые формы социальной практики, обеспечивают воспроизводство социальных связей и отношений в разных типах обществ, доминируют над институтами альтернативными, которые, в свою очередь, носят вспомогательный, дополнительный характер, обеспечивая устойчивость институциональной

среды. Итак, согласно этой теории, дополнительные институты поддерживают базовые, привнося в их конфигурацию необходимое новое и определяя направления трансформации. Здесь можно соотнестись с высказанными институционалистами, в частности, Г. Мюрдалем, идеями о необходимости критического подхода к перенесению на чуждую почву принципов и норм, присущих иной общественной традиции. Что может указанный подход дать в исследовании среднего класса?

Прежде всего, необходим хотя бы общий экскурс в историю России и обращение к аналогам среднего класса, формируемым историческими условиями. Они были иными, чем на Западе, где процесс этот носил органический характер и определялся развитием капиталистических отношений и переходом к индустриальному обществу. В России в эпоху становления капитализма основой среднего класса стала весьма пестрая по составу разночинная интеллигенция, служащие, студенчество; роль интеллигенции всегда в России имела особый, духовный смысл. Кроме того, средние слои в России в основной массе не являлись собственниками. После Октябрьской революции состав, источники и механизмы формирования интеллигенции изменились, но определенные черты остались традиционными. Итогом стало образование *советских средних слоев*, которые составляли основу общества достаточно высокого уровня однородности. Но базовые характеристики российской интеллигенции – подспудное осознание духовных приоритетов этого класса и отсутствие частнособственнических традиций — транслировались, пожалуй, особенно отчетливо.

Сегодняшняя ситуация, определяющая положение среднего класса, развивается уже за водоразделом 90-х годов, который обозначил начало длительной и драматичной полосы «перехода» общества к новым социально-экономическим принципам его устройства. Разрушение и трансформация прежних социальных институтов маргинализировали положение многих групп общества, потерявших прежние устойчивые основы существования: доход, социальный престиж, перспективы, возможности планирования. Эти группы, которые в предыдущем исследовании мы определили как новые маргинальные, испытывали острые проблемы в определении статуса. Эти проблемы — разрыв статусов, статусная рассогласованность — и лежат в основе сегодняшнего противоречивого положения среднего класса. Но центральным остается вопрос – что называть средним классом сейчас в России? Является ли он прямым преемником старых советских средних слоев? Или происходит конструирование чего-то нового, подгонка под западные образцы того, что пульсирует, живет по своим законам — всей этой маргинализованной массы, что называлась советскими средними слоями?

Здесь следует отметить, что в целом идея «средности», «срединности», «центризма», «среднего человека» – одна из наиболее популярных в противоречивых трансформационных процессах. Ценность ее в том, что в ней воплощена идея нормы в раздираемом крайностями обществе. И в этом контексте следует привести тот подход к пониманию среднего класса в российских условиях, который Ю. Левада обозначил как проблему «среднего человека». Согласно этому подходу, средний класс как таковой в российском обществе «невозможен» потому, что в нем нет структуры, формирующей целостность общества и, соответственно, сообщающей ему «динамическую устойчивость» благодаря объединению в одно целое «людей разных профессий, слоев и состояний». Но есть «середины» общества, которая сохраняется несмотря ни на что, как показывает динамика субъективно определяемого статуса – по данным исследований ВЦИОМ, на протяжении многих лет (1989-1997 гг.) и в различных условиях самоотнесение к средним статусным позициям остается практически неизменным (около 62 %). И, как отмечает Ю. Левада, по-прежнему «при всех социально-экономических пертурбациях... “середины” общества составляют прежде всего специалисты, работники, служащие, т.е. люди наемного труда».

В современной России по-особому видятся функции среднего класса, и прежде всего, главная – быть основой общественной стабильности. Так, согласно точке зрения, высказанной И.Е. Дискиным, эта функция превращается в функцию «оправдания» современного общества, признания его права на существование. В этом случае перед нами функция «виртуального класса», иными словами, социального конструкта, выстраивающего «распадающееся» общество, обеспечивающего его стабилизацию. Особую роль в трансформационном механизме российского общества отводит группам, составляющим средний класс, Т. Заславская. По сути, это преобразование и адаптация социальных новаций, продуцируемых элитой.

Таким образом, средний класс в России видится, с одной стороны, агентом формирования новых отношений, институтов, норм, а с другой – основой «инертной средней массы», оставшейся в наследство от старых советских средних слоев.

И здесь следует выделить проблему очевидной *двойственности* среднего класса (или средних слоев). Часть исследователей улавливают ее и дают свои интерпретации. Так, В.А. Лепехин описывает «административный» (или административно-рыночный) средний класс, к которому относит постсоветских распорядителей, и новый средний класс, который составляют носители новых профессий, появившихся в рыночной экономике. А.Л. Андреев видит различия двух классов глубже, выделяя класс А и класс Б, которые не обязательно различны по своему персональному составу. В основе класса А лежит доход, благосостояние, в основе класса Б – «сложное сочетание факторов, характеристик, которые, по российским понятиям, создают некое “высшее качество жизни”», — иными словами, последний воплощает основные черты духовного

архетипа российской интеллигенции. Автор делает вывод о том, что «основной потенциал социальной самоорганизации, а, может быть, и национальной мобилизации, сосредоточен в “классе Б”», и говорить так позволяет насущная потребность возврата к традиционным ценностям российского общества.

Так или иначе, но мысль о двух средних классах представляется весьма плодотворной в институциональном анализе. Подобных примеров *существования традиционных и «анклавных» социально-экономических феноменов* в реальности трансформирующегося общества сегодня можно отметить немало. В данном случае наиболее общим уровнем мы определим выделение *старого* (советские средние слои) и *молодого* (протокласс западного образца) средних классов. Здесь подчеркнут важный момент – возрастной барьер, достаточно явно и жестко разделяющий средние классы. Принципы и критерии их определения различны – «старый» средний класс определяется в основном по критерию «средности», «срединности» и представляет собой трансформацию характеристик советских средних слоев. К «молодому» в полной мере применимы каноны западных критериев – дохода, профессии, образования, стиля и качества жизни. Следует добавить, что такое разделение наиболее очевидно в крупных городах и мегаполисах, где сосредоточение финансовых ресурсов, диверсификация видов деятельности, политические «игры» и другие факторы создают соответствующие для него условия. Если рассматривать их в ключе упомянутой выше концепции институциональных матриц, то «старый» средний класс соответствует базовым институтам российского общества, а «молодой» — дополнительным (рыночным). Сосуществуя одновременно в своих системах координат, они движутся относительно независимо и альтернативно в пространстве рыночной экономики, одновременно адаптируясь к условиям жизни и друг к другу, корректируя и утверждая приемлемые принципы формирования институциональной среды.

2 Ресурсы российского среднего класса

Отвлекаясь от теоретико-методологических дискуссий о возможных способах и формах существования среднего класса в современном российском обществе, интересно хотя бы в общем очертить ресурсы формирования этого класса.

Прежде всего, следует признать одну вполне очевидную вещь – в обществе достаточно высокого уровня социальной однородности после разрушения прежних его основ доминирует массовое ощущение принадлежности к среднему классу (или средним слоям). Это подтверждают исследования: так, Ю. Левада отмечает, что, по данным исследований ВЦИОМ с 1989 по 1997 г., распределение статусных позиций устойчиво – к средним позициям себя относят примерно 62 % респондентов. Похожие данные получены исследователями РНИСиНП, Института философии РАН. Таким образом, самоидентификационная установка является самым устойчивым, очевидным и достаточно легко верифицируемым ресурсом российского среднего класса.

Таблица 6.1

Доля представителей среднего класса
в составе разных социальных групп населения России (в %)*

Социальные группы	По само-зачислению	По доходу
Квалифицированные рабочие	28,1	27,2
Техническая интеллигенция	5,9	13,8
Гуманитарная интеллигенция	5,5	8,4
Сфера торговли, услуг, транспорта	8,6	12,9
Служащие (госслужащие, банков и т.д.)	5,2	7,9
Предприниматели	12,5	15,8
Фермеры	28,1	7,0
Военнослужащие	6,1	7,0
Итого	100	100

*Данные опроса, проведенного РНИСиНП в январе 1999 г. См.: Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, РНИСиНП, 1999, с. 81.

Но, сталкиваясь с вопросом о том, как отнестись к этому российскому феномену «средности», исследователям каждый раз приходится пытаться понять, что же они стараются вычлениить из него. Признать ли его как факт, или стремиться подогнать под западные образцы специфический конгломерат постсоветских средних слоев? И что получить в итоге – *конструирование* или формирование, *самоорганизацию* чего-то нового из старого материала?

Таблица 6.2

Распределение ресурсов и расходов по 10-процентным (децильным) группам населения в III квартале 1999 г.

	П е р в а я	В т р а я	Т р е т ь я	Ч е т в е р т а я	П я т а я	Ш е с т а я	С е д ь м а я	В о с ь м а я	Д е в ь а я	Д е с ь а я
Располагаемые ресурсы	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из них:										
Валовой доход	97,2	97,9	97,7	97,4	97,5	96,5	98,0	96,6	96,1	94,4
в том числе										
денежный доход	80,7	82,1	82,2	82,5	83,8	84,4	87,0	87,3	87,8	87,4
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	14,5	14,0	13,7	12,9	11,9	10,6	9,7	8,3	7,2	5,8
стоимость предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот	2,0	1,8	1,8	2,0	1,8	1,5	1,3	1,0	1,1	1,2
Сумма привлеченных средств и израсходованных сбережений	2,8	2,1	2,3	2,6	2,5	3,5	2,0	3,4	3,9	5,6
Расходы на конечное потребление	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из них:										
Стоимость питания	68,1	68,5	67,7	66,5	66,6	61,6	59,7	58,4	54,4	46,7
Питание вне дома	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	1,7	1,2	1,3	1,7	1,7
Стоимость натуральных поступлений продуктов питания	16,1	15,5	15,2	14,4	13,2	12,0	11,3	9,7	8,5	7,3
в том числе:										
поступлений из личного подсобного хозяйства	11,7	11,9	11,7	11,1	10,4	9,5	9,0	7,6	6,7	5,6
полученных подарков и других поступлений	4,4	3,6	3,5	3,3	2,8	2,5	2,3	2,1	1,8	1,7
Расходы на покупку непродовольственных товаров	17,1	17,9	18,5	19,7	19,8	23,2	26,8	25,9	27,9	37,4
Расходы на покупку алкогольных напитков	0,6	0,8	1,0	1,2	1,5	1,7	1,9	1,6	1,8	2,4
Расходы на оплату услуг	12,0	10,8	10,8	10,4	10,1	11,8	10,1	12,8	14,7	12,1
в том числе на:										
Жилищно-коммунальные услуги	6,9	5,8	5,5	5,0	4,4	4,0	3,7	3,1	4,5	2,7
Бытовые услуги	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	2,1	1,3	1,5	1,6	2,1
Услуги учреждений культуры	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Услуги в системе образования	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	1,2	1,0	3,90	3,6	1,2
Медицинские услуги	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,4	0,5	0,7
Санаторно-оздоровительные услуги	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	1,1
Услуги пассажирского транспорта	2,8	2,5	2,6	2,5	2,5	2,4	2,2	2,3	2,8	2,9
Услуги связи	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0
Стоимость предоставленных в натуральном выражении дотаций и льгот	2,2	2,0	2,0	2,2	2,0	1,7	1,5	1,3	1,2	1,4

Источник: Статистический бюллетень. № 1 (64) январь 2000 г. М.: Госкомстат, 2000. С. 26.

Т. Заславская и Р. Громова делают вывод, что основные факторы формирования среднего класса включают в себя определенные социальные качества (образование, квалификацию и деятельностный потенциал, уровень благосостояния, ценностных ориентаций, потребностей, жизненных позиций, мотивов, норм и способов поведения и т.д.) и институциональные – экономические, политические и социальные условия их жизнедеятельности. Рассмотрим наиболее общие характеристики социальных качеств, определяющих ресурсы среднего класса.

Чаще всего исследователи выделяют три измерения, характеризующих позиции среднего класса: доход, образование и самоидентификацию. Однако соотношение этих характеристик носит весьма противоречивый характер. Данные табл. 6.1 демонстрируют определенное расхождение в самооценках своего статуса и уровне доходов многих «средних» по положению в обществе групп.

Доход — наиболее трудноуловимая и зыбкая характеристика. В 1999 году отношение среднемесячной заработной платы и выплат социального характера к величине прожиточного минимума трудоспособного населения было самым низким за предыдущие годы и составило 162 %, а среднемесячная зарплата составляла 64 доллара США (ниже по этому показателю зарплата была только в 1992 и 1993 гг.). По прогнозам Госкомстата, доходы населения в ближайшее время останутся низкими даже на фоне определенного

экономического роста. В то же время нужно принимать во внимание, что официальной статистикой не учитываются многие виды дополнительной, «теневого» занятости, приносящей порой основной доход. Кроме того, доходы населения неустойчивы.

Обострятся проблема неравенства во владении материальными ресурсами. В первой децильной группе населения сосредоточены 26 % среднедушевых располагаемых ресурсов, в то время как в последней их 2,7 %. Формируются различные типы поведения домохозяйств в области доходов и расходов, что можно увидеть в табл. 6.2. Анализ статистических данных по домохозяйствам показывает, что структура доходов и потребления имеет выраженную специфику в последней децильной (по уровню располагаемых ресурсов) группе. Прослеживаются объединяющие признаки для нижерасположенных 7-9 групп, что может служить косвенным свидетельством формирования характеристик среднего класса.

Образование — более стабильный и хорошо измеряемый ресурс среднего класса. Около трети работающих имеют высшее образование, и их доля в структуре занятого населения растет (см. табл. 6.3). В то же время одной из проблем становится невостребованность и несоответствие полученного раньше образования ситуации на рынке труда, нерациональность его использования в этой ситуации (например, уход специалистов в мелкую коммерческую деятельность), а также платный характер и сокращение реальных возможностей переучивания и переквалификации.

Таблица 6.3

**Распределение численности населения, занятого в экономике,
по уровню образования (в %)**

	Всего	Высшее профес-с ионально е	Неполное высшее професси ональное	Среднее профес-с ионально е	Среднее (полное) общее	Непол-н ое общее	Не имеют общего
<i>По статусу (1998 г.)</i>							
<i>Занятое население</i>							
<i>Всего</i>	100	20,7	1,9	33,4	32,7	9,3	1,9
<i>Работающие по найму</i>	100	20,7	1,9	33,4	32,6	9,4	2,0
<i>Работающие не по найму</i>	100	22,4	2,6	33,8	33,3	7,0	0,8
<i>Из них работодатели</i>	100	41,2	3,6	34,0	18,4	2,5	0,3
<i>По годам</i>							
1994	100	18,0	1,7	32,6	32,8	12,8	2,0
1995	100	18,4	1,5	33,3	33,9	11,9	1,7
1996	100	18,8	1,7	33,3	33,3	11,4	1,6
1997	100	20,1	1,8	32,6	32,8	10,3	2,3
1998	100	20,7	1,9	33,4	32,7	9,3	1,9

Сост. по: Социальное положение и уровень жизни населения России. Статистический сборник. М., 1999. С. 69, 70.

Таблица 6.4

**Средние классы российского и западного обществ: сравнительный анализ основных характеристик по
базовым критериям**

Критерии	Характеристики в западных обществах	Характеристики в России	Тенденции в поведенческих стратегиях
----------	---	----------------------------	--

1. Доход и собственность	Стабильный, достаточно высокий; наличие собственности и соответствующей правовой системы	Нестабильный, в целом низкий, непостоянный; отсутствие традиций и стабильности в функционировании и защите прав собственности	Вторичная, «теневая» занятость, коммерческая деятельность, дополнительная работа по профессии; поиск «неформальных» путей защиты прав собственности
2. Образование и профессия	Высокий, соответствующий принятым в обществе стандартам уровня образования, обеспечивающий карьеру в рамках соответствующей профессии	Высокий уровень и качество, часто вступающие в противоречие с новыми требованиями и стандартами, нестабильность в продолжении карьеры, отсутствие гарантий на рынке труда	Переквалификация или приспособление, в основе которых зачастую нерациональное использование уровня знаний, снижение квалификации и работа в другой области деятельности
3. Стиль и качество жизни	Соответствуют нормам и стандартам развитых обществ	Не подкреплены традициями, нормами, материальным благосостоянием	Имитация стиля жизни за счет привлечения «неформальных» источников

К числу ресурсов среднего класса следует отнести формирующееся *малое предпринимательство* – этот слой относится к традиционному или старому среднему классу западных обществ. Но в российских условиях его малочисленность, отсутствие реальной государственной поддержки и, следовательно, стабильности и устойчивости существования (свидетельство чему – весьма ошутимый удар августа 1998 г.) не позволяют отвести ему центральную роль в процессе формирования среднего класса в России. Можно согласиться, что «...солидаризуясь с признанием необходимости экономической и правовой поддержки малого бизнеса,... вряд ли именно здесь следует искать пути формирования масштабного среднего класса».

Итак, рассмотренные критерии нельзя считать устойчивыми и четкими ориентирами в определении контуров и перспектив среднего класса. В то же время они очерчивают определенную конфигурацию институциональных ресурсов.

Если попытаться наложить западную схему на современные российские условия и соотнести «классические» характеристики среднего класса с возможным отечественным аналогом, наглядными становятся особенности процесса формирования среднего класса (см. табл. 6.4).

Таким образом, диалектика институциональных и качественных факторов формирует тенденции поведения групп, составляющих потенциал среднего класса. В основном это поведение можно назвать абберрантным, поскольку оно инициирует нормативные отклонения, ведущие, в свою очередь, к «выравниванию» ненормальной ситуации, в которой оказываются различные социально-профессиональные группы. Ниже рассмотрим общие характеристики, помогающие оценить их потенциал в формировании среднего класса.

3 Некоторые характеристики социальных стратегий социально-профессиональных групп «потенциального среднего класса»

Один из общих выводов – основным ресурсом среднего класса становятся наиболее динамичные представители разных групп интеллигенции с достаточно высоким образованием, соответствующими квалификацией, профессией, активно реализующих новые возможности. В их составе можно выделить интеллигенцию в обычном, советском понимании (инженеры, врачи, учителя); управленцев, госчиновников; предпринимателей, самозанятых; профессионалов в западном понимании, представителей новых профессий.

Достаточно подробно мировоззренческие, поведенческие и иные характеристики российского среднего класса были представлены в уже упомянутом исследовании среднего класса Российского независимого

института социальных и национальных проблем. Опираясь на полученную исследователями базу данных, рассмотрим некоторые характеристики среднего класса, представляющие интерес в рамках нашего исследования.

Оставив в стороне попытки предъявить собственную модель среднего класса и признавая условность подобных моделей в современной социальной ситуации, мы попытались выделить из общей выборки исследования, которая была целевой, социальный конструкт, обозначенный нами как *потенциальный средний класс (ПСК)*. Основой выделения было сочетание двух критериев – отнесение себя к средним рангам по 10-балльной шкале положения в обществе (4-6) и средний уровень дохода – от 1,5 тыс. до 3 тыс. руб. на человека в домохозяйстве (напомним, что это был 1999 год). В итоге получилась совокупность из 505 человек, составляющая около 30% выборки РНИСиНП. Смысл данного конструкта в том, что в нем наиболее тесно связаны два основных «действующих» критерия среднего класса, и, следовательно, ярче проявляются характерные для него тенденции, которые можно назвать специфическими для российских условий. Следует подчеркнуть, что нас интересуют только общие характеристики и тенденции социальных ресурсов среднего класса.

Социальный статус. Что лежит в основе сегодняшних представлений о положении в «середине общества»? Ответы респондентов четко демонстрируют ее материальный характер. Средние оценки своего статуса по 10-балльной ранговой шкале опрошенные дали, опираясь в основном на оценку уровня материальной обеспеченности и образа жизни. Это наиболее значимые показатели (79 и 55% положительных ответов). Менее значимы в самооценке положения в обществе (в порядке убывания) – степень престижности профессии (22%), уровень образования (19%), уважение окружающих (15%) и даже должность на работе (14%). Меньше всего учитываются такие показатели, как уровень квалификации и наличие связей и знакомств.

Ретроспективный взгляд на материальное положение семей в обществе дает представление об изменениях материального положения у различных социoproфессиональных групп. В целом 38% представителей ПСК считают, что их материальное положение было лучше, чем у окружающих, – чаще всего это отмечали работники сферы обслуживания и военные. Более половины в остальных группах чувствовали, что их материальное положение примерно такое же, как у окружающих. Чаще всего такое ощущение было у рабочих, служащих, менеджеров, предпринимателей. Среди 6 % оценивавших свое положение хуже, чем у окружающих, были, как правило, служащие, работники сферы обслуживания, гуманитарная интеллигенция.

Сегодня эти ощущения изменились в разных группах по-разному. Несколько более половины представителей ПСК считают, что их положение лучше, чем у окружающих. В основном это менеджеры, фермеры, предприниматели. Примерно таким, как у окружающих, оценивают его 42% респондентов, чаще всего так ощущают свое положение военные, рабочие, техническая и гуманитарная интеллигенция, чуть реже – менеджеры, работники сферы обслуживания, служащие. Хуже, чем окружающие, ощущают свое положение гуманитарная и техническая интеллигенция, военные, рабочие. В отношении перспектив своего материального положения соотношение оценок перераспределяется в негативную сторону: около половины считают, что оно будет таким же, как у окружающих, 34% — что оно будет лучше и 6,5 – хуже, чем у окружающих. В целом это несколько пессимистичная картина. Оценивают перспективы как худшие по сравнению с окружающими техническая интеллигенция, гуманитарная интеллигенция, военные, работники обслуживания, рабочие. В том, что положение останется таким же, как у окружающих, чаще уверены представители гуманитарной интеллигенции, военные, менеджеры, рабочие, работники сервиса. Особенно оптимистичны предприниматели, служащие, работники сервиса – чаще всего они считали, что положение изменится в лучшую сторону.

В отношении удовлетворенности своим положением в обществе положительные оценки дали 52,6% ПСК, отрицательные – около 40%. В этих оценках позитивный настрой преобладает у людей среднего возраста (59%) и представителей гуманитарной интеллигенции (51 %), негативные оценки чаще встречаются у рабочих и работников сферы обслуживания. Вероятно, в основании удовлетворения положением лежит нечто большее, чем материальное положение, – социальные перспективы.

Профессия. В составе ПСК самой многочисленной группой оказалась группа рабочих высокой квалификации (24%), достаточно представительны по удельному весу группы предпринимателей (13%), служащих (13%), работников сферы обслуживания (куда включены работники торговли, транспорта, сферы услуг – 13%), менее чем по 10% составляют группы технической, гуманитарной интеллигенции, менеджеров и самые малочисленные – группы военных и фермеров. По занимаемой должности велики группы специалистов с высшим образованием, руководителей среднего звена, офицеров (более трети ПСК) и квалифицированных рабочих (около одной четвертой). Незначителен процент занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью и лиц свободной профессии (6%), имеют бизнес, где работают только члены его семьи, 3% и являются предпринимателями, имеющими на своем предприятии наемных работников, 8%.

В целом среди ПСК преобладает приверженность своей профессии. Только одна десятая здесь сменила профессию и прошла переобучение за годы перемен: в основном это произошло в группах служащих, работников сферы обслуживания (торговли, транспорта, сферы услуг); гуманитарной интеллигенции,

предпринимателей. Общая тенденция предполагает низкую потенциальную профессиональную мобильность (43,6% — против смены профессии, 27% признают такую возможность). Эта тенденция с очень разной степенью проявляется во всех категориях, кроме работников сферы обслуживания, которые особенно «открыты» возможностям смены профессии. Около одной трети настроенных таким образом среди технической интеллигенции. Военные демонстрируют противоречивость позиций — среди них почти поровну и тех, кто за смену профессии, переобучение, и тех, кто против. Но и чаще, чем работники сферы обслуживания, они проявляют сомнение, не знают, не думали о смене профессии. Предприниматели — средняя по потенциальной мобильности группа. Они также реже думают сменить профессию.

Особый консерватизм проявила гуманитарная интеллигенция. Ее представители наиболее четко определили свои позиции в этом вопросе. В этой группе более всего не хотят менять работу (около 70%) и менее всего сомневаются в своем выборе. Близки к ним в этом отношении менеджеры, хотя они менее уверены в этом выборе. Меньше всего думают на эту тему рабочие и предприниматели.

Нельзя сказать, что ПСК проявляет большую готовность и к территориальной мобильности. Чуть больше четверти опрошенных заявили о возможности смены места жительства ради подходящей работы. Наиболее легки на подъем военные, рабочие, предприниматели. Наиболее консервативна в отношении смены места жительства гуманитарная интеллигенция. Чаще всего категорически против — тоже гуманитарная интеллигенция.

В целом наибольшую потенциальную и профессиональную мобильность проявила самая молодая возрастная группа ПСК (до 30 лет). Здесь более чем в два раза чаще, чем во взрослой возрастной группе (30-50-летних), готовы к смене места жительства.

Социетальные ценности. Ориентации в отношении самого общего характера социального устройства распределились в ПСК следующим образом: большинство (40%) высказалось за выбор для себя общества социального равенства, треть — затруднилась с ответом, и около 27% выбрали бы жизнь в обществе индивидуальной свободы. Выраженную позицию выбора общества индивидуальной свободы проявили лишь в группе гуманитарной интеллигенции (40%). Общество социальной справедливости чаще выбирали военные, работники сферы обслуживания, рабочие. Интересна позиция предпринимателей в ПСК — при небольшом перевесе сторонников общества социальной справедливости здесь особенно много затруднившихся дать ответ на этот вопрос.

Отмечая приемлемые для России черты социального устройства, в ПСК таким образом отметили свое отношение к высказыванию: «Индивидуализм, либерализм и западная демократия представляют собой ценности, которые нам, россиянам, не подходят. Для России важны чувство общности, коллективизм и жестко управляемое государство». Распределение ответов было близким (примерно по одной трети), но не согласных было несколько больше и свыше трети — тех, кто затруднился — согласиться или не согласиться с этим. Итак, здесь проявляется точка пересечения противоречий в позициях ПСК по отношению к провозглашаемым образцам общественного устройства западного типа и российским архетипическим социальным установкам.

В то же время в характеристике своей идейно-политической приверженности большая часть (больше трети ПСК) объявила, что не является сторонником никакого идейно-политического течения, а четверть высказалась за центризм (сочетание различных идей, но избегающих крайностей). Центристами чаще всего себя считают в ПСК представители интеллигенции (и гуманитарной, и технической) и военные. А идейно-политический нигилизм демонстрируют работники сферы обслуживания, предприниматели и менеджеры. Сторонников радикальных рыночных реформ немного — 10 %, чаще всего это служащие, предприниматели, работники сферы обслуживания, менеджеры. Среди сторонников коммунистической идеологии больше всего военных, технической интеллигенции, работников сферы обслуживания, а среди приверженцев социалистической (социал-демократической) — менеджеров. Русское национальное возрождение чаще всего поддерживают рабочие и гуманитарная интеллигенция. Наиболее же популярным типом общественного устройства большинство респондентов в ПСК (около трети) признают президентскую республику (как в США, где существует равновесие властных структур).

Нормы. Вопрос о наиболее приемлемых нормах, определяющих основные жизненные установки среди ПСК, достаточно сложен. Отметим только некоторые наблюдения по поводу установок в отношении соблюдения законов и норм: заметно явное затруднение в вопросе о том, как надо исполнять законы в реальной жизни. В целом менее трети согласны с тем, что закон нужно строго соблюдать, даже если он устарел и не соответствует сегодняшним реальностям (эта доля немного меньше тех, кто не согласен с таким утверждением). Такая же картина и в отношении высказывания «не так важно, соответствует что-либо закону или нет — главное, чтобы это было справедливо». При этом подавляющее большинство (около 80%) с готовностью признает для себя, что соблюдение законов возможно, если это делают и сами представители органов власти. Следует отметить и достаточно высокий уровень собственных моральных критериев и норм. Около двух третей в ПСК согласились, что лучше не достичь материального благополучия и не сделать карьеру, но никогда не перешагнуть через свою совесть и моральные нормы. Но переступить через некоторые нормы морали в

современном жестоком мире выразили готовность (по крайней мере, внутреннюю) 39 % ПСК. Интересно также, что большинство (около 80 %) согласно, что можно иметь любые доходы, независимо от того, как они получены, и только 15% убеждены, что человек должен иметь те доходы, которые заработал честным путем. Трудно сказать, свидетельствует ли такой разрыв между провозглашаемыми (и вероятно ощущаемыми) внутренними моральными установками и внешне принимаемыми практиками об особенностях восприятия реальности, диктуемых жесткими трансформационными условиями, или последние – в определенной степени следствие этого разрыва.

4 Креативно-нормативный потенциал и перспективы среднего класса в России

Роль субъективных, личностных факторов в формировании новой социальной структуры замечена всеми исследователями социальных процессов и не является новостью. Это очевидная закономерность «переходных обществ». «Динамическая личность», разбивающая «кристалл обычая» по Тойнби, инновационная (новаторская) личность по Хагену описаны именно для таких эпох, когда внешние трудности служат толчком к социальному творчеству. Люди, в силу внешних обстоятельств и личностных качеств, сами определяют свою позицию в изменившихся условиях, ищут ресурсы, и в конечном итоге, адаптируя к изменившейся реальности старые правила игры, создают предпосылки для новых норм. Это происходит во многих группах населения, относимых к среднему классу, в которых особенно неустойчив баланс социальной мобильности (имея в виду все ее направления) и смещения статусных позиций. Это следует сказать о многих маргинализованных группах населения.

В контексте этих рассуждений представляется возможным сформулировать парадоксальную гипотезу о том, что основной функцией среднего класса в современной России стала творческая – творить самого себя, преобразовывая некоторые социальные нормы или, напротив, формируя методы для сохранения и утверждения «несмотря ни на что» прежних норм и, в конечном итоге воздействуя на процесс формирования институциональной среды наиболее социально-оптимальным (в силу сохранения достаточно высокой планки понимания сути своей профессии) образом.

Для ее обоснования обратимся к анализу поведения субъектов на микроуровне, выбрав в качестве объекта социопрофессиональную группу ученых, а в качестве методологии – качественную стратегию. Данная группа — традиционна для состава среднего класса. В западных обществах ей принадлежат высшие позиции в иерархии среднего класса. В российском обществе положение этой группы весьма драматично. Оно определяется ситуацией глубокого разрыва между низким и нестабильным уровнем дохода и высоким уровнем образования, лежащим в основе ситуации статусной рассогласованности, присущей ей в современных условиях и типичной для многих потенциальных групп российского среднего класса, обозначенных нами ранее как «постспециалисты».

Эта ситуация дополняется порожденным противоречивым состоянием российской науки социальным престижем статуса ученого. Она становится основанием для отнесения ученых к группе новых бедных или работающих бедных. Как следствие происходит хорошо известное сегодня бегство из науки (в бизнес, в маркетинг и т.п.) или бегство науки, особенно «молодой», за рубеж, именуемое «утечкой мозгов». Однако академические научные коллективы продолжают существовать, базируясь, в основном, на энтузиазме ученых, подкрепляемом грантовой системой финансирования отдельных проектов и различного рода подработками.

Таким образом, в положении этой социально-профессиональной группы концентрируется суть противоречий положения среднего класса в современном российском обществе, заключающаяся в фактической институционализации на уровне государственной политики маргинализованного статуса его представителей. Здесь также переплетаются социальные траектории и коллизии сосуществования «старого» и «молодого» средних классов, и возникающий конфликт старых и формирующихся норм, ценностей и образцов поведения составляет суть маргинальной ситуации, преодоление которой осуществляется в различных стратегиях.

Кратко суть рассматриваемой проблемы можно охарактеризовать следующим образом. Бесперспективность деятельности многих научных центров, институционализированных государством отрыв среднего уровня академических зарплат даже от уровня прожиточного минимума, фактически официально сдвигающий ученых в разряд депривированных групп населения на рынке труда (по разным причинам, которые здесь не рассматриваются), вступают в противоречие с объективно высоким социальным статусом, в основе которого – высокий уровень образования, креативный потенциал, высокие ценностно-нормативные установки. В исследовании нормативно-креативного потенциала ученых представляют интерес стратегии, направленные на выработку моделей и механизмов сохранения своего социально-профессионального статуса, его уровня и социального престижа.

Каким образом это происходит – проследим на данных исследования стратегий поведения различных групп на рынке труда, используя методологию качественного анализа полуструктурированных интервью (в выборку попало 35 сотрудников двух институтов Российской академии наук естественно-научного профиля в Москве, среди респондентов 18 мужчин, 17 женщин; 18 человек моложе 40 лет, 17 – старше, с примерно одинаковым распределением по полу в обеих возрастных группах).

Давая характеристики институциональной среды, в которой существует российская наука, респонденты не жалеют темных красок и негативных метафор. В таком состоянии дел чаще обвиняется государство, в частности, институты управления наукой («... вот там стоит этот самый, президиум, который имеет статус ... госслужащих в ранге министерства. Зарплата 8 тысяч, если считать уборщиц. Какое им дело до этого быдла, которое в институтах...»; «Есть такой фонд РФФИ — правила меняются каждый год»). Респонденты указывают на неопределенность ситуации, бесперспективность («Все совершенно дохлое у нас...», руководитель). Соответственно, негативно характеризуются и удовлетворенность положением дел, и собственные перспективы. Тем не менее люди остаются работать и приток молодых в науку достаточно интенсивен. В исследуемом институте за годы упадка произошла «кристаллизация», достаточно четко расставившая людей по определенным местам. Одни ушли в другие сферы деятельности, чаще всего в бизнес, коммерцию, продолжая числиться в НИИ. Но выделилась часть активно работающих в науке людей. По подсчетам одного из руководителей подразделений института, «приблизительно 20-30 процентов популяции научных сотрудников... активно участвуют в грантах... Остальные находятся ... в таком покое, спящем состоянии — работают, но не очень активно...». Главный фактор такого разделения – интерес, потребность в научной работе, иными словами, отмечаемый многими исследователями личностный фактор. «Есть люди, которые хотят работать – они ищут какие-то пути, способы решить проблемы, и у тех людей есть какие-то явные перспективы, а есть люди, которые выдохлись, они живут тем, что есть. Сейчас все зависит от человека, личности, как он работает, что он хочет, чего он может добиться, какие цели перед собой ставит» (сотрудница отдела аспирантуры).

Анализ интервью абсолютно четко подтверждает эти наблюдения. Он позволяет увидеть, как процессы адаптации постепенно изменяют среду, отношения, распределение ролей, приводя к формированию новых норм. Суть этого процесса в следующем. Существует официальная структура занятости в сфере науки, с устоявшейся иерархией отношений, карьерного продвижения, системы материального вознаграждения, поощрения и т.д. Но одновременно с этим работники РАН участвуют в другой системе занятости, которую можно назвать «теневой». Она и дает возможность существовать – выживать или обеспечивать вполне достойный уровень жизни. При ближайшем рассмотрении можно выделить два основных типа поведения ученых в отношении сохранения своего статуса по степени воздействия на институциональном уровне.

«Интенсивный» тип – формирование новых норм и отношений в науке. Здесь можно выделить различные виды деятельности, направленные преимущественно на разработку научного направления или на зарабатывание денег для науки. Ведущими в этом процессе становятся отдельные индивиды, и важны не только характер, личностные свойства, но и сформированные в процессе прежней деятельности убеждения, установки. Это можно проследить на примере одной из лабораторий, считающейся, по признанию молодой сотрудницы, «элитной». Вместе с изменением условий здесь произошла смена стиля управления, отражающая смену стиля самого существования науки. Бывший заведующий лабораторией передал бразды правления своему более молодому коллеге, потому что «... почувствовал, что нужно в современных условиях искать какие-то новые подходы, которые мне... или не знакомы, или неприятны... Раньше мы были зависимы, так сказать, только от государства. Это что-то такое великое, благородное. Мы понимали, что мы государевы люди. А сейчас мы просим гранты во множестве источников, каждый раз стелемся... Как на базаре мы продаемся». Теперешний руководитель лаборатории принял новые правила игры: «Сейчас очень нелегко. Куча отрицательных моментов, которые неприятны. Но приходится принимать их. Один из таких тяжелых моментов научной жизни, впрочем, как и в других областях деятельности в нашей стране, — это то, что произошла резкая смена правил игры. С патерналистического подхода — стабильные ставки и прочее, то что называлось у нас уверенностью в завтрашнем дне, — мы перешли в режим, несколько похожий на западный, но, как всегда, и в этом смысле мы отличаемся, на худший западный стиль... Ты получаешь этот грант, но ты не знаешь, какие это деньги, на сколько лет...». В результате создан вполне успешно действующий механизм того, что респондент определил как научный менеджмент, благодаря которому деятельность лаборатории развивает определенное научное направление и в то же время обеспечивает вполне приемлемый уровень оплаты труда сотрудников. Другой вариант в рамках этой же модели описывает заместитель директора института и по совместительству руководитель инновационной фирмы: «Эта фирма занимается и научной деятельностью... Но в нашей стране высокие технологии и деньги – вещи разные. Мы продолжаем вкладывать деньги в высокие технологии, а деньги фирма зарабатывает в основном коммерческой деятельностью, но вполне пристойной. Мы оптовые поставщики и представители нескольких солидных иностранных фирм». В конечном итоге благодаря деятельности такого типа образуется достаточно высокий (по крайней мере, устраивающий и сотрудников, и самих «научных менеджеров») уровень оплаты труда, который компенсирует потерю социального престижа группы ученых в целом в обществе по этому показателю, по крайней мере, «вытягивает планку» материального благосостояния до среднего, приемлемого уровня.

К этому типу поведения можно отнести сочетание научными работниками видов деятельности (подработок, вторых мест работы, грантов и т.д.), подчиненных не просто поддержанию определенного

материального уровня, но формирующих активную научную деятельность. Именно деятельность, основанная на научном интересе, остается главным мотивом и занимает центральное место. Результаты исследования Института естествознания и техники РАН позволяют предполагать, что эта группа достаточно велика: по этим данным, половина опрошенных научных сотрудников не хочет иметь заработков вне науки, поскольку не считает возможным отвлекаться от основного дела. В целом же структура подработок в сфере науки по данным этого опроса такова:

Таблица 6.5

Структура дополнительных заработков ученых в сфере науки
в 1994-1998 годах, %

Дополнительные заработки в сфере науки	1994	1996	1998
По российским грантам, программам	31	60	58
По зарубежным грантам, программам	16	46	50
По хоздоговорам, ВТК и т.п.	24	14	21
По совместительству в других научных организациях	13	14	10
За преподавательскую работу	8	10	17
Отсутствие всякой дополнительной работы	30	11	12

* Суммы в столбцах могут быть более 100 %, так как некоторые респонденты называли несколько видов работы.

Таким образом, в рамках данного типа формируется «изнутри» новая модель научной деятельности, опирающаяся в основном на то, что можно назвать новым институтом **научного менеджмента**. Характерным для нее являются попытки разработки новых научных направлений, сочетающих фундаментальную и прикладную стороны науки с обеспечением достаточно высоких заработков.

«Экстенсивный» тип – ориентация в основном на поддержание приемлемого уровня жизни при возможности работать в науке с помощью тех или иных видов заработков. Это – преимущественная опора на ресурсы домохозяйства (супругов, родственников), социальный обмен на основе самоорганизации взаимопомощи, сдача квартиры внаем и т.д. Это краткосрочные поездки за границу. Наконец, это подработки, не лежащие в русле основной деятельности, – наиболее разрушающий и опасный тип занятости. Человек вынужден распределять себя в двух совершенно различных, никак не стыкующихся областях деятельности, не достигая в конечном счете успеха ни в одной из них. Создается сложнейшая, фрустрирующая ситуация неопределенности социального статуса и его перспектив (*«Мне бы не хотелось уходить из науки, так как попадаешь в другую среду... Это — понижение социального статуса. Поэтому я тружусь между этими двумя профессиями...»* — руководитель лаборатории). Нельзя не видеть противоречивость этого положения, объективную бесперспективность затрачиваемых ресурсов и усилий. Несмотря на более высокие заработки, люди до конца пытаются удержаться в главной сфере своей деятельности (*«я скорее от этого от всего уже устала, и хочется какой-нибудь такой простой научной работы... того, что дорого сердцу, все ж таки»*).

Характерной для данного типа следует назвать и модель поведения в сохранении статуса ученого, формируемую в основном молодыми респондентами, – эта четкая ориентация на работу за рубежом, другими словами, на иную, «нормальную» в отношении науки институциональную среду (*«Здесь нет перспектив. И в финансовом отношении, и в отношении содержания работы. Единственная перспектива — уехать за границу»* — сотрудник Института, 29 лет). Противоречие между выбором в пользу науки как профессии и отсутствием перспектив разрешается молодыми учеными через довольно хорошо отлаженный механизм – поиск работы за границей, иначе говоря, «утечку мозгов». Трудовой путь выстраивается следующим образом (как это описал один из молодых сотрудников, уехавший вскоре за границу): учеба в вузе, работа в академическом институте, защита кандидатской диссертации и далее поиск работы в других странах, который ведется в основном через знакомых и через Интернет.

Решение на отъезд и работу за границей, как показывают материалы интервью, часто дается нелегко, через сомнения, компромиссы. На него влияют многие обстоятельства – помимо установок на приемлемый уровень жизни и условия работы, это может быть пример знакомых и наличие связей в местах предполагаемой работы. Важно и осознание «быстротечности» основного ресурса, помогающего в поисках места за рубежом – молодого возраста (до 30-35 лет). Кстати, отсутствие этого ресурса – реальный барьер для многих активных ученых «за 40», который они констатируют с определенной долей сожаления, или, может быть, самооправдания в том, что они остались «бороться» за свое место под солнцем здесь. В любом случае, работа за границей рассматривается как реальный шанс профессионального роста (*«общая тенденция такова, что найти хорошую работу за границей намного проще, чем найти хорошую работу здесь»* — сотрудник института, 33 года).

Тем не менее на поиск места за границей нацелены не все молодые ученые. Останавливает осознание трудностей адаптации, понимание того, что российских ученых рассматривают как дешевую рабочую силу при

достаточно высоком качестве подготовки («*Наше качество образования существенно выше...*» — сотрудник института, 33 года. «*Я была за границей, работала. Мне там не нравится. Там обращаются с нами, как с дешевой рабочей силой. Меня это совершенно не устраивает*» — сотрудница института, 31 год). Такое положение дел можно рассматривать как еще один институционализированный барьер на пути завоевания статуса в ситуации российской науки. В нашей выборке о четкой ориентации на работу только на родине, для родины говорили в основном «молодые провинциалы». Впрочем, для них столица — слишком сложный и важный уровень профессиональной карьеры, объективно останавливающий их «продвижение на запад», которое, в общем, не отвергается.

Итак, описанный путь — наименее продуктивный путь существования в науке. Скорее он направлен на сохранение статус-кво в ней и, в конечном итоге, объективно ведет к деградации и этой сферы, и работников, поскольку не способствует выработке новых, более приемлемых способов существования данной социoproфессиональной группы, иными словами, создает ситуацию, в которой противоречие между основными нормами и ценностями этой группы и существующими условиями не находит своего оптимального разрешения.

Как различаются между собой эти типы и что определяет выбор какого-либо из них? В конечном итоге, чем отличаются люди, отнесенные к тому или иному типу поведения? По данным интервью трудно сделать однозначные выводы о том, какие критерии являются решающими, какие нормы лежат в их основе: подлинного научного интереса или ценностей профессионализма, творчества или рутины и т.д. Те или иные варианты следования этим нормам в различных пропорциях встречаются в обоих типах поведения. Но в факте того, что он выбран, реже играют роль внешние условия, чаще — личностные качества. Иными словами, тип личности, созидающий новые институциональные основания позитивных структурных изменений. («*Это все за счет энергии — моей личной энергии. Если я это оставлю месяца на три, на пять — все развалится. Нет команды, людей, которые могли бы меня замещать*» — руководитель подразделения Института).

Приведенные результаты исследования — иллюстрация путей и способов адаптации различных групп, наполняющих традиционный средний класс, в российских условиях, общая характеристика поведенческих стратегий, которые могут стать, ввиду своей распространенности, базой для генезиса норм, ценностей, институтов новой институциональной среды. Мы показали наиболее общие тенденции их формирования на микроуровне.

Подводя итог, следует еще раз подчеркнуть, что проблема создания среднего класса в российском обществе имеет две стороны. Одна из них связана с переструктурированием маргинализированной «средней массы» населения, являющейся потенциалом формирования среднего класса. Другая — с созданием оптимальной институциональной среды: приведением в соответствие друг с другом формальных и неформальных норм, правил, выстраиванием социально приемлемой иерархии ценностей, образующих основу норм и т.д. Следует акцентировать и важность определения «направлений» формирования институциональной среды, диалектики и динамики базовых и дополнительных институтов. Очевидно, что эта сторона является доминирующей в решении указанной проблемы.

Итак, вопрос о перспективах среднего класса остается, главным образом, вопросом о создании условий стабильного и динамичного развития для подавляющего большинства домохозяйств, вполне готовых занять это место. В наиболее общем виде усилия по созданию этих условий должны быть направлены на выстраивание институциональной среды, способствующей сохранению и нормальному использованию потенциала «старых» и расширяющей ресурсы «новых» средних слоев.

* * *

Несмотря на *незавершенность* институциональных преобразований, *нестабильность* официальных правил игры и их *нелегитимность* для большей части субъектов микроуровня, современное институциональное пространство существенно отличается от дореформенного, благодаря тем шагам, которые были сделаны по формированию новых экономических институтов. Вместе с тем степень продвижения к институциональному пространству западного образца отнюдь не такова, как могло бы показаться, если судить по формальным признакам тех или иных институтов, которые уже сегодня можно обнаружить в российской действительности. В современном институциональном пространстве многое из того, что официально провозглашалось, отсутствует, в то время как имеется многое из того, что не провозглашалось и с точки зрения долговременных целей реформ является нежелательным.

Современное институциональное пространство России характеризуется следующими основными особенностями: внедрением новых экономических и политических прав, которые существенно изменили ролевую систему общества; неактуальностью и нелегитимностью для большей части населения провозглашенных институционально-правовых изменений; ослаблением контроля со стороны государства за соблюдением правовых норм; активным нарушением властями разных уровней законных прав рядовых

граждан; ослаблением горизонтального контроля за правильностью исполнения ролевых ожиданий; институционализацией неформальных и неправовых типов социальных взаимодействий; воспроизводством "административно-командных" правил игры в новых условиях; слабостью протестного потенциала индивидов, столкнувшихся с нарушением формальных "правил игры"; нестабильностью, изменчивостью "правил игры", их неформальностью.

О чем свидетельствуют эти особенности современного институционального пространства? Во-первых, о том, что в полном соответствии с теорией трансформационного процесса Т.И. Заславской непосредственным фактором институциональных изменений служат не столько целенаправленная деятельность элит – ведь, как показывает опыт, деятельность даже опытных реформаторов почти никогда не ведет к намечаемым целям, — и не обусловленное ею поведение массовых групп населения, а сложные *массовые трансформационные процессы*, концентрирующие итоги *разнонаправленной*, но и *взаимосвязанной* деятельности множества социальных субъектов. Среди них – и правящая элита, и предприниматели-новаторы, и руководители-консерваторы, и массовые слои, непосредственно не причастные к инновационной деятельности. И если активные представители массовых общественных групп оказывают влияние на институциональные преобразования *массовой инновационно-предпринимательской деятельностью* (т.е. использованием, развитием, закреплением новых норм и правил), то остальная часть общества — *реактивно-адаптационным поведением*, т.е. выбором и реализацией доступных этим субъектам способов адаптации к изменившимся условиям.

Во-вторых, отклонение декларируемых целей от результатов институциональных преобразований свидетельствует о важной роли массового трансформационного поведения субъектов микроуровня. Специфика последнего определяется как социокультурными особенностями микросубъектов, так и особенностями условий их жизнедеятельности. Сказывается и то, что субъекты низшего уровня в любых условиях имеют определенную свободу выбора способов поведения. Как показывают исследования, сложность реформирования российской экономики в значительной степени определяется тем, что, в то время как российская экономическая культура больше тяготеет к восточному типу, более привлекательным и престижным для России традиционно остается Запад. В ходе современных реформ, как и прежде, за основу брались именно западные модели.

В-третьих, в доминирующих стратегиях адаптационного поведения степень обращения к новым правам и правилам игры не велика, в то время как *неправовые и неформальные* способы поведения сегодня демонстрируют свою эффективность и, закрепляясь в массовых социальных практиках, становятся важным элементом нового институционального пространства.

В сложившихся условиях важную роль играют *нерыночные стратегии выживания домохозяйств* (самообеспечение продуктами питания, сетевая неформальная взаимопомощь), указывающие на архаизацию экономической деятельности. Выбор этих стратегий выживания обусловлен падением денежных доходов населения за годы реформ, низким рыночным потенциалом домохозяйств (небольшими шансами их членов на рынке труда), ценностью родственных отношений, крестьянскими корнями городских домохозяйств и повышает уровень независимости домохозяйств от неопределенности рыночной экономики. Продукты и услуги, получаемые из этих источников, обуславливают низкий спрос на соответствующие продукты и услуги на потребительском рынке, что затрудняет развитие соответствующих секторов ориентированного на рынок производства. В результате развитие потребительского рынка *качественных* услуг и предметов длительного пользования в настоящее время определяют всего лишь четверть домохозяйств, а покупку автомобилей и недвижимости – менее 5%.

Подрыв доверия населения к финансовым институтам, падение денежных доходов населения обусловили снижение и примитивизацию *сберегательной активности*. Произошел возврат к традиционным формам сбережений ("Сбербанк плюс чулок") при направлении возросшей части сбережений на улучшение жилищных условий. Как показывают исследования, время поиска новых альтернативных (и рискованных) форм вложений в негосударственном финансовом секторе в целом прошло.

Таким образом, в современных условиях у экономических субъектов микроуровня в большом числе случаев явно доминируют отклоняющиеся от рыночных практики, а именно: поведение, ориентированное на натуральную ("домашнюю"), иерархичную и теневую экономики, — в противовес "нормальному" рыночному поведению, предполагающему взаимовыгодные, разрешенные законом, равноправные обменные отношения.

Новая трудовая идеология, акцентирующая ценности высокого дохода и разнообразного материального потребления, а также частной инициативы, вступает в противоречие с особенностями российского *рынка труда*, на котором для большей части домашних хозяйств основным источником дохода является работа не в новом частном секторе, а в бюджетных и бывших государственных предприятиях (различных АО). Исследователи отмечают, что в настоящее время новый частный сектор, обеспечивая первичную занятость для 10-15% населения России и тем самым играя существенную роль на рынке труда, уже подошел к своим пределам. Это связано с тем, что он ограничивается в основном сферой торговли, услуг, легкой промышленности и поэтому не может заместить традиционные формы занятости.

Вместе с тем можно обозначить и определенные позитивные изменения в массовой трансформационной активности субъектов микроуровня. Прежде всего, произошел массовый рост самостоятельности, опоры на свои собственные силы, а не на помощь властей. Иными словами, возросло осознание того, что без опоры на собственные силы, без активных усилий по поиску своего места в новой институциональной среде, в современных условиях нельзя выжить или сохранить (повысить) прежний уровень и образ жизни. Формируются такие способы проектирования занятости, когда активные действия мыслятся в качестве нормы поведения. Наиболее характерны они для работников новых частных предприятий, ориентированных на максимизацию своего труда ради высокого заработка, и безработных. На уровне отдельных фирм уже сегодня также наблюдаются ростки "новой" экономической культуры, базирующейся на ценностях индивидуализма и независимости. Расширение их числа связывается с выходом на арену политики, хозяйственной и культурной жизни новых поколений – "восьмидесятников" и "поствосьмидесятников". Все эти позитивные изменения образуют потенциал – а при благоприятных внешних условиях станут важным фактором — дальнейших институциональных реформ. С созданием благоприятной институциональной среды связываются перспективы расширения и *среднего класса* как главного агента и ожидаемого результата институциональных реформ.

Институциональный анализ экономических субъектов, действующих на микроуровне, позволил выявить ряд факторов, требующих первостепенного внимания при осуществлении реформ. Исследования показали, что в сложившихся условиях только опора на собственные силы не позволяет большинству субъектов микроуровня успешно преодолевать имеющиеся социальные и экономические ограничители. Многие зависят от особенностей экономической и социальной политики *государства* (структурной, налоговой, денежно-кредитной, правовой, а также политики в области убеждения-разъяснения и др.). Именно политика государства породила такие правила игры, которые неоднократно подрывали имеющиеся у субъектов способы преодоления ограничений (утрата личных сбережений на входе и в процессе реформ, задержки с выплатой заработной платы от полугода до 2-3 лет, невыполнение государством своих обязательств за сданную продукцию, трудности получения кредитов и пр.). И все это, в свою очередь, сказалось на становлении доминирующих (доступных и предпочтительных) стратегий потребительского, трудового, финансового поведения микросубъектов — стратегий, которые сдерживают формирование соответствующих рынков.

Необходимость обращения к субъектам более высокого уровня обусловлена еще и тем, что в новом институциональном пространстве, в котором действуют микросубъекты, сегодня доминируют *неправовые и неформальные* способы поведения. Причем среди нарушителей законных прав рядовых граждан лидируют *власти разных уровней*, будь то центральные, местные органы власти или руководители предприятий, организаций, фирм. Нарушения прав властями стали массовыми, а противодействие им – редким, бесперспективным и небезопасным, что существенно затрудняет формирование рыночных правил игры. Поэтому, наряду с государством, необходимо рассмотреть и фирмы. Тем более, что "статус" труда как основного способа адаптации и важной сферы жизнедеятельности субъектов микроуровня актуализирует исследование доминирующих практик и правил игры в этой области. Институциональному анализу фирм и государства посвящены две последующие части.

ЧАСТЬ 2. ФИРМЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Системная перестройка основ экономической деятельности, происходящая в России на протяжении вот уже почти десяти лет, обусловила весьма специфическую трансформацию основных институтов российского общества. Эта трансформация оказалась достаточно далекой от той, которая виделась перед началом известных социально-экономических преобразований первой половины 90-х годов. Её внешнее несоответствие с "теоретически ожидаемой" уже представляет немалый научный интерес. Значение же анализа несоответствия внутреннего содержания российских экономических институтов изначально ожидавшимся уже далеко выходит за границы чисто научного исследования и приобретает все большее общественно-политическое звучание.

В чем же причина систематического расхождения между целями, которые легли в основу программы реформирования российской экономики, и их реальными результатами? Почему так устойчивы неэффективные формы хозяйственной деятельности? Как формируются экономические институты, блокирующие позитивные перемены в экономике России? Каким образом количественное накопление бессистемных в своей основе политических и экономических решений, принимаемых в соответствии с требованием текущей экономической "конъюнктуры" (и, быть может, вполне оправданных с позиций сегодняшнего дня), трансформируется в неадаптивные, с точки зрения долгосрочных перспектив развития российского общества, модели экономического поведения? Какие новейшие достижения в экономической науке необходимо использовать для формирования экономической политики, адекватной задачам долговременного устойчивого развития российского общества? Какая система стимулов для российского товаропроизводителя в действительности лежит в основе современной экономической политики и каково видение решения этого класса проблем на перспективу? Ориентация на глубокую проработку этих проблем и обусловила логику настоящей части.

Изучение закономерностей трансформации экономических институтов дает возможность ответить на ряд вопросов, значимых с точки зрения понимания существа происходящих в экономике процессов и определения границ "коридора", внутри которого лежит область принятия реальных экономических решений. Систематическое недостижение средне- и даже краткосрочных целей, формулируемых в рамках каждой из очередной версий промышленной политики России в течение последнего десятилетия, свидетельствует о слабой теоретической проработке проблем, связанных с фундаментальными институциональными свойствами российской экономики. Невнятная социально-экономическая политика хорошо демонстрирует тот факт, что внутренняя логика, определяющая направление, формы и скорость трансформаций российского общества, до сих пор в лучшем случае до конца не осознана, а в худшем используется для обслуживания интересов далеко не самых перспективных социальных групп.

Системное представление трансформаций экономических институтов позволяет выявить обычно остающийся в тени факт: отдельные поведенческие реакции предприятия, которые, возможно, адаптивны по отношению к конкретным "раздражителям" экономической среды, в своей совокупности ведут предприятие не к адаптации к "окружающей экономической среде", а, напротив, к "выпадению" из нее. Таким образом, без создания системы экономических институтов, адекватных современному уровню сложности российских проблем, эффективное развитие российского бизнеса невозможно.

Никакое общество, в том числе и российское, не может вечно жить в условиях кризиса. Не случайно в последнее время социальный заказ на разработку системы мер по выводу экономики из порочного круга воспроизводства неэффективной технологической системы, поддерживаемой столь же неэффективными экономическими институтами, становится почти физически ощутимым. Авторы настоящей части постарались внести свой вклад в выполнение этой сложной проблемы.

Общая логика второго раздела такова. В *седьмой* главе (Р.М. Нуреев §1, А.Б. Рунов §§2-6) дается общая характеристика институционального подхода к анализу фирмы, т.е. рассматривается как экономическая природа фирмы вообще, так и её особенности в постсоветской России. Особое внимание уделено исследованию динамики трансакционных издержек в ходе трансформации советского предприятия, а также условий для роста отношенческого капитала фирмы. При этом показывается не только как институциональная среда формирует фирмы, но и как фирма формирует новую институциональную среду.

В *восьмой* главе (Ю.В. Латов §§1, 2, Т.П. Черемисина §3) анализируется уже не общая характеристика, а специфические особенности генезиса российского бизнеса, показано формирование рыночных институтов в советской теневой и легальной экономике. Анализ их развития наглядно показывает как возникла "экономика физических лиц".

В *девятой* главе (А.Л. Темницкий §1, Л.Г. Миляева §§2, 3, 5, Л.Е. Петрова §4) рассматриваются отношения предпринимателей и наемных работников в постсоветской фирме.

Одна из многих непростых проблем, которую постоянно приходится решать руководству российских предприятий, – мотивирование работников к эффективной производственной деятельности. Стандартные способы решения проблемы, отработанные во времена административной экономики или известные из опыта

стран с развитой рыночной экономикой, оказываются малоэффективными в условиях, когда нормы поведения, характерные для административной экономики, во многом уже разрушены, а создание рыночных еще далеко до завершения. Проблема усугубляется тем обстоятельством, что работники, получившие трудовой опыт в советское время, осознанно (а, в еще большей степени, неосознанно) стремятся воспроизводить привычные им модели трудового поведения в новых условиях. Явная неадекватность этих моделей рыночным реалиям обостряется конфронтационным типом решения проблем, характерным для советской экономики. Действительно, значительная часть конфликтов в Советском Союзе решалась либо победой одной из сторон, либо, если ни одной стороне не удавалось одержать победу самостоятельно, решение конфликта делегировалось в вышестоящую инстанцию.

В рыночных же условиях взаимовыгодная сделка, как правило, невозможна, если обе стороны не проходят свою часть пути навстречу друг другу. Таким образом, изменение мотивации труда в условиях радикальных институциональных изменений в трудовых отношениях не может не сопровождаться еще более глубинным процессом трансформации мировоззренческой модели работников отечественных предприятий: от разрешения проблем преимущественно конфронтационным путем к поиску выхода из конфликтных ситуаций на основе достижения взаимоприемлемого компромисса.

Исследование основных типов мотивации, их силы и структуры у различных типологических групп респондентов показало идентичность структуры основных мотивов труда рабочих, независимо от формы собственности и экономической успешности предприятий. Большое влияние на различия в мотивации труда, ее эффективность оказывают экономический тип мотивации, внутриличностные ресурсы работника.

Весьма показателен один из основных результатов, полученный в ходе исследования: работник, ориентированный на максимизацию полезности и личной выгоды, уступает по силе мотивации работнику, ориентированному на содержательность труда. Полученные результаты свидетельствуют о слабости внешних, формально действующих институциональных факторов, направленных на изменение в мотивации труда и о большей силе неформальных и личностных институциональных составляющих в выработке и реализации стратегий трудового поведения.

В разделе, посвященном особенностям национальной заработной платы, анализируются последствия неформального самоустранения государства в период начала рыночных преобразований в России от функции регулирования оплаты труда, формально делегированной еще только зарождающемуся в стране институту социального партнерства. В условиях неограниченной хозяйственной самостоятельности, зачастую граничащей с хаосом, после многолетней стратегии следования общим (единым для всех) "правилам игры", большинство предприятий, получив право вырабатывать собственные, не выдержали "испытания свободой". Приходится констатировать, что на исходе XX века, в хозяйственной практике укоренились, неформально получив статус "норм", ситуации, когда даже на успешно работающих производствах персонал не получает денег по несколько месяцев не потому, что работодатель не может заплатить, а потому, что не хочет, так как уже привык не платить. Осознав, что "политикой кнута" ничего не добиться, государство приступило к выработке таких "правил игры", при которых работодатель вынужден платить, даже если ему этого очень не хочется. Справедливости ради, следует отметить, что в стране уже немало предприятий, осознавших важность объективной стоимостной оценки ресурса "рабочая сила", а потому определяющих размер заработной платы на уровне цены рабочей силы.

Решение проблемы соотношения конфликта и консенсуса в моделях трудовых отношений на современном российском предприятии находит свое выражение в ориентации работников и менеджеров преимущественно на патерналистские формы взаимодействия. Весьма показательно, что преобразования 90-х годов на предприятиях фактически не затронули патерналистских норм взаимодействий в трудовых отношениях. Произошло лишь замещение государственного патернализма хозяйским и административным на уровне предприятий.

Важной стороной отношений между работодателями и работниками российских предприятий являются попытки восстановить, пусть и в новом качестве, роль хорошо знакомого в России института профессиональных союзов. Результаты исследования развивают известные представления о непростой судьбе профсоюзного движения в России. Судьба профсоюза на российском предприятии в значительной степени зависит от его исторических "корней": профсоюзные организации достаточно успешно функционируют на многих бывших советских предприятиях и практически отсутствуют в компаниях, вновь созданных как российским, так и иностранным капиталом.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что "позорно низкая" заработная плата – эта та цена, которую российская экономика вынуждена платить за поддержание относительно невысокой открытой безработицы. Изучение природы существующего крупномасштабного устойчивого "навеса" скрытой безработицы дает основание говорить о том, что "скрытая безработица" – это одновременно социальный "амортизатор" и экономический "тормоз", динамический феномен и "приобретенная", но поддающаяся лечению

болезнь. Важным аргументом в пользу последнего утверждения является факт ее снижения в последние два-три года, зафиксированный не только в относительно благополучных, но и в депрессивных регионах страны.

На бывших советских предприятиях администрация и профсоюзы в целом достаточно успешно находят "общий язык" не только при решении конфликтных ситуаций, но и организации производственной деятельности. "Новые" же предприятия демонстрируют практически полное неприятие профсоюза как института, видят в них угрозу абсолютной на сегодняшний день власти администрации в фирме по отношению к наемным работникам, жестко противодействуют их организации. Необходимо отметить, что властный ресурс администрации в успешно действующих компаниях вполне достаточен не только для успешной борьбы с профсоюзом на предприятии, но и для эффективных упреждающих действий при попытках его создания. Показательно, что сильному руководителю компании не в силах противостоять ни коллектив фирмы, ни региональные профсоюзные организации, ни "моральная" поддержка коллектива предприятия местными властями. Последние, впрочем, используют проблему профсоюза в своих отношениях с местными компаниями скорее как разменную монету и охотно снимают этот вопрос "с повестки дня" ради договоренностей о более "серьезных" вещах.

В *десятой* главе (И.В. Розмаинский §1, А.В. Алексеев и И.Ф. Герцог §§2, 3) исследуются взаимоотношения, складывающиеся между предприятиями в современных условиях. Особое внимание уделено неэффективным предприятиям. Феномен неэффективного производителя, правящего бал в российской экономике, рассматривается с позиций приложения институциональной теории к современной российской действительности. Специфика институциональной среды российской экономики — ее нестабильность и неопределенность, невыполнение государством своих основных функций: защиты прав собственности и гарантий соблюдения договорных обязательств. Наличие разных правил игры для различных хозяйствующих субъектов закономерно создает политико-экономическую среду, в которой не может развиваться эффективный производитель, зато вполне уверенно чувствует себя производитель, которому в настоящей рыночной экономике места нет. Формой существования неэффективного производителя в России стал бартер. Не отрицая очевидного факта, что без бартера российская экономика не выжила бы, результаты исследования свидетельствуют, что на определенном этапе развития бартерная экономика в России начала принимать самодовлеющий характер. Бартерные отношения довольно быстро прошли путь от поведенческой модели, позволяющей выжить "советскому" предприятию в резко изменившихся условиях, к такому типу экономического поведения, при котором стремление к консервации неэффективных производств и порождаемых ими общественных отношений приняло разрушительный для экономики характер.

В *одиннадцатой* главе (Ю.В. Латов) показывается механизм защиты современного российского бизнеса и его формы – криминальные, коммерческие и милицейские. Раскрывается взаимосвязь негативного имиджа российского бизнеса и криминальных структур, а также ставится проблема выбора предпринимателем оптимального института защиты прав собственности. В этой же главе рассматривается организованная преступность как один из неформальных институтов, стихийно заполнявший создавшийся в переходный период институциональный вакуум. Ослабление официальных государственных структур в конце 1980-х – начале 1990-х гг. создало вакуум власти, который в значительной степени заполнился именно властью мафии, на какое-то время действительно ставшей "государством в государстве". Главным источником доходов отечественной мафии в 1990-е гг. стали доходы от рэкета – нелегальной деятельности по защите прав собственности легальных и нелегальных предпринимателей. По ряду оценок, "красная мафия" занималась правоохранительной деятельностью справедливее и эффективнее официальных властей, которые скорее вредили предпринимателям, чем помогали им. Развитие рыночного хозяйства при стабилизации политической власти ведет во второй половине 1990-х гг. к тому, что организованная преступность занимает свое "законное место" в обществе, превращаясь из системы криминальной власти в сеть криминальных фирм, так что функции "красной мафии" как теневого правительства вскоре окончательно станут рудиментом.

7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Прежде чем анализировать особенности российской фирмы, кратко охарактеризуем её общие черты, её природу и функции в советской и постсоветской России. При этом основное внимание будет уделено, не только институциональной среде, которую формирует фирма, но и попыткам фирмы формировать новую институциональную среду.

1 Экономическая природа фирмы: неинституциональный подход

Одним из основных элементов рыночного хозяйства является фирма. Под *фирмой* в неоклассической теории понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли. Однако такое определение неоднократно подвергалось критике в экономической литературе.

С целью уточнения этого абстрактного определения стали выделять две основные формы организации экономической деятельности: стихийный порядок и планомерный порядок, предполагающий создание иерархических структур. Оба обуславливают разделение функций и координацию деятельности между экономическими агентами. Однако в первом случае такая координация осуществляется через рынок с помощью механизма цен, а во втором — путем объединения (кооперации) индивидуальных действий на основе инструкций и распоряжений предпринимателя.

В отличие от естественным образом сложившегося рыночного порядка фирмы базируются на иерархическом принципе организации экономической деятельности. Рынок предполагает обособление средств производства, фирма — их концентрацию. В условиях рынка господствуют косвенные методы контроля, на фирме — прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единоначалие, основывается на административных формах управления. "Фирма, таким образом, — писал Р. Коуз, — есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя". Но подобные инструкции и распоряжения возникают не на пустом месте. Существование фирм в рыночной экономике требует научного объяснения. Если рыночный механизм является достаточно совершенным, то почему возникают фирмы? Вопрос этот можно сформулировать с точностью до наоборот: если основу современной рыночной экономики составляют фирмы, то почему все общество с течением времени не превращается в одну огромную фирму, которая вытеснила бы рыночный порядок?

В экономической литературе существуют различные ответы на эти вопросы. Одни экономисты рассматривают современные фабрики (фирмы) как итог развития кооперации и разделения труда, основанных на системе машин (К. Маркс), другие считают, что фирмы — результат минимизации риска и неопределенности (Ф. Найт), третьи объясняют появление фирм необходимостью уменьшения транзакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон). Остановимся на последнем подходе подробнее.

Согласно Р. Коузу и его последователям, основу фирмы составляет пучок контрактов между владельцами определенных факторов производства.

В теории экономических организаций выделяются три основных типа контрактов:

1. Классический.
2. Неоклассический.
3. Отношенческий.

Классический контракт (*classical contract*) — это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Классический контракт строг и юридически прост. Он предполагает, что отношения сторон четко определены и прекращаются после выполнения условий сделки. Он пытается учесть все возможные моменты, сведя будущие события к настоящему времени. Никаких устных договоренностей, не зафиксированных в тексте договора, он не признает.

Неоклассический контракт (*neoclassical contract*) — это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Он напоминает, скорее, договор о принципах сотрудничества, чем строгий юридический документ, предусматривающий все без исключения ситуации, которые могут появиться в будущем. Обычно для решения возникающих споров стороны обращаются к выбранному ими арбитру, который решает, насколько правильно данный контракт выполняется. Поэтому договор с самого начала приобретает тройственный характер. "Дух" договора здесь перевешивает его "букву", устные договоренности учитываются наряду с письменными.

Отношенческий контракт (*relational contract*) — это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью участвующих сторон. Для его осуществления, как правило, и требуется планомерный порядок, предполагающий иерархию. В современной неинституциональной теории под фирмой (*firm*) понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек. Система контрактов заключается между владельцами определенных ресурсов.

Развивая идеи американского юриста Я. Макнейла, О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

Общие ресурсы — это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне её они оцениваются одинаково.

Специфические ресурсы — это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне её.

Интерспецифические ресурсы — взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее. Если фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации.

Поэтому фирма выступает не просто как коалиция владельцев ресурсов, связанных между собой сетью контрактов. Это объединение, в основе которого лежит отношенческий контракт по поводу интерспецифических ресурсов. Наличие таких ресурсов дает синергетический эффект, превышающий простую сумму вкладов каждого участника коалиции. Естественно, фирма использует не только интерспецифические, но и другие ресурсы: специфические и общие. Таким образом, сердцевину фирмы составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет экономить транзакционные издержки, а их владельцам — получать экономическую прибыль (квазиренту).

Такая трактовка природы фирмы позволяет объяснить многообразие форм современных фирм. Уникальность вступающих в коалицию интерспецифических ресурсов и многообразие транзакционных издержек объясняют специфику форм контрактов, лежащих в основе разнообразных видов современных фирм. Многообразие способов минимизации транзакционных издержек предопределяет, по мнению сторонников неинституционального подхода, многообразие фирм.

2 Институциональная среда, которая формирует фирмы

Формальные и неформальные правила в сумме с механизмами, обеспечивающими их соблюдение, определяют количество ресурсов, которые тратят агенты на совершение транзакций. Именно существующая институциональная среда определяет содержание транзакций и задает уровень транзакционных издержек, их структуру и характер распределения между агентами и как следствие — стимулы к эффективному использованию ресурсов (рис. 7.1). Институты упорядочивают взаимодействие между экономическими агентами, уменьшают неопределенность выбора в условиях недостатка информации, структурируя повседневную жизнь, а также создают систему побудительных мотивов человеческого взаимодействия.

Используем эти общеметодологические положения для анализа трансформации советских госпредприятий в постсоветские фирмы.

В результате преобразований советской планово-директивной экономики радикально изменилась вся *институциональная матрица*, элементами которой являются не только институциональная среда, но и институциональные соглашения. Именно неустойчивость и изменчивость институциональных факторов отличает переходную экономику от стабильных экономических систем.

В данной главе мы попытаемся дать наиболее общий, самый абстрактный подход к анализу специфики постсоветских фирм, обращая внимание только на те их особенности, которые связаны с переходом от положения госпредприятия как элемента партийно-хозяйственной иерархии к положению фирмы как самостоятельного экономического субъекта. Мы попытаемся показать, что если в СССР госпредприятие относительно пассивно принимало диктуемые ему "правила игры", то в современной России фирмы сами становятся участниками формирования новых норм и правил.

Рис. 7.1. Институты и трансакционные издержки

3 От трансакционных издержек советского предприятия – к трансакционным издержкам постсоветской фирмы

1 *Трансакционные издержки государственного предприятия в советской экономике*

Согласно нормативным представлениям, государственное предприятие было "винтиком" централизованной хозяйственной и жестко связанной с ней партийной иерархии, а не самостоятельным экономическим агентом, как классическая фирма в рыночной экономике (рис. 7.2). Вся сфера обмена находилась под контролем государства.

Функции управления межфирменной контрактацией, включая ex-post стадию (мониторинг и защиту контрактов), реализовывались Центром в рамках производственно-технологических цепочек. Предприятие могло покупать ресурсы и поставлять свою продукцию только по заранее установленным ценам, у заранее определенных контрагентов, которые также (за исключением зарубежных) были жестко вписаны в иерархию. Финансовую ответственность за совершаемые советским предприятием сделки также несло государство, поддерживая тем самым режим *мягких бюджетных ограничений*, впервые изученный Я. Корнаи.

Особенности институциональной среды (рис. 7.3) определяли специфичность целей предприятия. Оно было ориентировано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью. В свою очередь, план определялся в ходе торга между предприятием и плановым органом.

В командной экономике благосостояние и престиж директора в большей степени зависели от размера предприятия, который определялся величиной основных фондов, численностью персонала и объемом выпуска. Особенности торга предприятий и планового органа влияли на целевые установки управляющих (менеджеров) и создавали предпосылки для их оппортунистического поведения.

**Рис. 7.2. Государственное
предприятие в советской
планово-директивной экономике**

Обозначения: – отношения подчинения в рамках централизованной иерархии;
 – контрактное взаимодействие производственно-технологических и сбытовых цепочек.

Составлено по: *Яковец Ю.* Планирование развития межотраслевых комплексов. М.: Изд-во АНХ, 1989. С. 72.

Рис. 7.3 Институциональная среда фирмы в советской экономике
Блок I – формальные правила; **Блок II** – неформальные правила;
Блок III – механизмы, обеспечивающие соблюдение правил.

Главной задачей их было – выбить в министерстве фонды на капитальные вложения, добиться повышенных лимитов на получение сырья, и численность работников. Это делалось с целью подстраховаться на случай возможных сбоев в поставках или корректировки плана выпуска. На крупных предприятиях существовал специальный штат "толкачей", которые проталкивали заявки предприятий сквозь бюрократические структуры Госплана и Госснаба. Деловые качества директора во многом определялись умением *лоббировать* интересы предприятия в министерствах и вышестоящих партийных органах.

Другая задача состояла в обязательном выполнении плана выпуска. Будучи не в состоянии получить детальную информацию относительно производственных возможностей предприятий, плановые органы выбирали в качестве основного метод планирования "по достигнутому уровню", когда планом на следующий год выступают увеличенные на определенную величину показатели, достигнутые предприятием в предыдущем году. Данное явление получило название инерционного эффекта или "эффекта храповика" (ratchet effect¹⁴). Ведя себя оппортунистически, директора намеренно занижали производственные возможности своего предприятия, чтобы ценой меньших усилий выполнить план этого года и не получить слишком высокий план на следующий год.

Используя положения новой теории фирмы¹⁵, задачу максимизации для предприятия в командной экономике можно выразить следующим образом:

$\max Q$

при ограничениях

$$Q = F(L, K, M, T, C, R_c)$$

$$L = L_{\text{план}}; K = K_{\text{план}}; M = M_{\text{план}},$$

где Q – выпуск продукции,

$L_{\text{план}}$ – норматив по трудовым ресурсам,

$K_{\text{план}}$ – норматив по капиталу,

$M_{\text{план}}$ – норматив по материальным ресурсам,

T – вектор технологии и уровня знаний, необходимых для производства данного вида продукции.

Производственная функция зависела не только от используемых ресурсов и технологии, но также, во-первых, от существующих институтов, определяющих структуру прав собственности (R_c) и задающих внешние "правила игры" для фирмы. Так, для предприятия в командной экономике все параметры институциональной среды задавались государством в лице партийных, советских органов и отраслевых министерств (см. рис. 7.2). Во-вторых, выпуск зависел от внутренних "правил игры", которые существовали на самом предприятии. Они задавались выбором организационной формы (C), механизмов мотивации и стимулирования¹⁶. В советской экономике была чрезвычайно высокая степень централизации, основной формой организации производства выступали научно-производственные объединения в составе отраслевых министерств. Важным фактором мотивации выступала организованная коммунистическая идеология.

Таким образом, большую часть транзакционных издержек, с которыми сталкивается фирма в рыночной экономике, в командной экономике брали на себя отраслевое министерство (ведомство) и центральные плановые органы¹⁷. Часто эти издержки имели скрытую форму и выражались в виде потерь от нерационального распределения ресурсов с точки зрения их эффективного использования (например, затраты времени на согласования производственных параметров между предприятием и планирующим органом; инерционный эффект), от отсутствия стимулов повышения производительности труда, включая психологические издержки от неудовлетворенности трудом. В любом случае это были издержки системы централизованного планирования в целом, а не отдельных предприятий.

В переходный период произошла трансформация государственного социалистического предприятия, бывшего элементом партийно-хозяйственной иерархии, в фирму как самостоятельно принимающего решения, равноправного экономического агента. Как следствие, изменилось распределение транзакционных издержек между государством и бывшими госпредприятиями, ставшими фирмами.

2

Транзакционные издержки фирмы в постсоветской экономике

Большинство формальных институтов планово-директивной экономики (таких как партийная и хозяйственная иерархия, централизованное установление плана выпуска и цен, директивное назначение поставщиков и покупателей, преобладание государственной собственности) были разрушены уже в начале 90-х годов. Резкое изменение институциональной среды фирмы (см. рис. 7.4) повлекло изменение способов координации и мотивации во взаимоотношениях фирмы с внешними агентами¹⁸.

Прямые транзакционные издержки госпредприятия в командной экономике были относительно малы, в то время как прямые и косвенные издержки государства значительны. Выйдя из централизованной системы и получив самостоятельность, бывшее советское предприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках Центра¹⁹.

В новой экономической системе произошло перераспределение полномочий между государством и фирмой. Изменились характер взаимодействий (с отношений подчинения на контрактные) и частота трансакций, переговорная сила агентов (государство уступило значительную часть полномочий по распоряжению активами фирмам). С ростом числа принадлежащих ей полномочий и степени свободы в принятии хозяйственных решений, фирма вынуждена затрачивать больше ресурсов на осуществление актов обмена по сравнению с советским госпредприятием.

Рис. 7.4. Институциональная среда фирмы в постсоветской экономике
Блок I – формальные правила; **Блок II** – неформальные правила;
Блок III – механизмы, обеспечивающие соблюдение правил.

С разрушением системы централизованного планирования затрат, ассортимента, объемов выпуска и цен возросло количество межфирменных трансакций *сделки*²⁰. С крахом организованной коммунистической идеологии изменился характер трансакций *управления*. Развитие парламентской системы и усиление роли правительства при формировании и реализации экономической политики внесли изменения и в трансакции *рационализации*²¹.

Описанные изменения стали причиной большинства организационных инноваций. В свою очередь, малая скорость адаптации к возникшему новому для предприятия классу издержек, медленное "научение" управлять ими стало одним из факторов упадка и кризиса, наблюдающихся в трансформационном цикле фирмы²².

С точки зрения менеджмента можно говорить, что появился новый объект управления. В отдельных случаях трансакционные издержки просто видоизменились и стали обузой для фирм, а не для государства. В других ситуациях появились новые издержки, не свойственные плановой экономике. Некоторые отечественные авторы указывают даже на общий рост трансакционных издержек в переходной экономике, хотя другие не видят для этого достаточных оснований²³. Однако мы не будем вступать в дискуссию по этому поводу. Для нас важно, в какой степени изменилась структура издержек отдельной фирмы и как это повлияло на ее функционирование.

Изменение в структуре и распределении трансакционных издержек должно немедленно найти отражение в ее организационной структуре и моделях поведения²⁴. В общем случае в пределах фирмы или "иерархии" (по Уильямсону) по сравнению с рынком сокращаются затраты на поиск партнеров, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. В то же время по мере увеличения размеров фирмы растут издержки бюрократизации, приводящие в итоге к потере управляемости и исчезновению сравнительных преимуществ иерархии.

В экономике, таким образом, складывается *рынок организационных форм*, на котором институциональные соглашения в сфере организации трансакций вступают в конкуренцию между собой (рис. 7.5)²⁵.

Рис. 7.5. Выбор формы организации деятельности

Составлено по: *Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / Mechanisms of Governance. Oxford University Press, 1996. Ch.4, p.93-120.*

При этом для каждого типа находится ниша, в пределах которой определенная форма оказывается эффективнее остальных, обеспечивая при прочих равных условиях экономию трансакционных издержек. Распределение организационных форм изменяется под воздействием резких технологических и институциональных сдвигов.

3 *Виды трансакционных издержек постсоветской фирмы и изменение ее организационной структуры*

Большинство трансакционных издержек фирмы в рыночной экономике связано с процессом взаимодействия с другими субъектами рынка, протекающим как контрактные отношения. Поэтому критерием классификации выступает время возникновения издержек по отношению к моменту заключения контракта. В этом случае издержки делятся на *ex ante* (до заключения контракта), *ex interim* (во время заключения контракта), и *ex post* (после заключения контракта) (рис. 7.6).

Рис. 7.6 Классификация трансакционных издержек в зависимости от времени их возникновения относительно момента заключения контракта

Составлено по: Bessy C. and Brousseau E., Technology Licensing Contracts: Features and Diversity // International Review of Law and Economics. 1998. Vol. 18. Dec. P. 451-489.

Разрыв традиционных хозяйственных связей вызвал рост *трансакционных издержек координации на всех стадиях контрактного процесса*. На это сильно повлияла принятая стратегия и тактика приватизации. Объектом приватизации стало предприятие как таковое, вне структуры его поставок и сбыта. В большинстве случаев увеличение издержек координации при организации производства сложных продуктов превысило выгоды от роста конкуренции и повышения качества товаров. Технологические цепочки в некоторых отраслях (электроника, станкостроение и т.д.) просто распались. Это потребовало поиска возможностей восстановления интеграционных связей в новой среде. Основы формирования и регулирования интегрированных бизнес-групп многообразны и включают имущественные связи (участие в капитале), добровольную централизацию некоторых властных полномочий участниками группы, концентрацию контроля над некоторыми ресурсами и услугами²⁶.

В командной экономике предприятие покупало большую часть ресурсов и продавало продукцию по ценам, устанавливаемым Госкомитетом по ценам. После либерализации цен фирмам понадобилось время и средства на подготовку собственных специалистов в области ценовой политики и работы на рынке. Стремление фирм минимизировать издержки выразилось в организационной инновации — создании подразделений маркетинга, которое приобрело массовый характер с 1994 года и в основном закончилось в 1996 году. Выросли расходы и на рекламно-выставочную деятельность.

Фирмы стали заботиться о создании и поддержании деловой репутации; последняя стала рассматриваться как рыночный актив, который можно вносить в качестве взноса в уставный капитал, использовать при поручительстве или обращаться на него взыскание²⁷.

Существенным является то, что цены в российской экономике в настоящее время часто не являются носителем необходимой информации. Распространение бартерных сделок (по разным оценкам от 30 до 60%²⁸) делает невозможным адекватный ценовой учет обмениваемых товаров. Осуществление оплаты поставок на основе принципа взаимозачетов также косвенно предполагает лишь частичную их выплату и т.д.

Издержки поиска альтернатив увеличиваются из-за непрозрачности или неадекватного состояния систем управленческого и бухгалтерского учета на предприятиях.

Отход от директивных методов управления и переход к рыночным отношениям потребовал отвлечения значительных средств на *ведение переговоров об условиях соглашений, на разработку, заключение и оформление контрактов*.

Институциональной реакцией фирмы на издержки ведения переговоров и заключения контрактов стало создание или увеличение значимости юридических служб. В их обязанности теперь входит составление типовых контрактов и адаптация их к условиям конкретной сделки, а также последующая модификация и защита контрактов²⁹.

Значимой статьёй расходов стали представительские расходы менеджеров, главная функция — прояснить истинную переговорную позицию партнера. Выросшие представительские расходы можно также отнести к издержкам ведения переговоров³⁰.

Следующий класс издержек, с которыми столкнулась фирма, — *издержки измерения*.³¹ Измерению подлежит любой экономически значимый параметр актива участвующего в сделке³². Любой продукт или услуга — это комплекс характеристик³³. Иногда интересующие качества товаров вообще не измеримы, и для их оценки приходится пользоваться косвенными признаками. Минимизировать издержки измерения позволяют институты, обеспечивающие ситуацию измерения на доверии. Прежде всего, это признанные в обществе

стандарты качества. Для фирмы важным компонентом стали затраты на внедрение международных стандартов качества (ISO 9000), поскольку прежняя система государственных общесоюзных и отраслевых стандартов не была согласована с международной системой³⁴. Подача адекватного *сигнала о качестве* продукции — пока в основном нерешенная проблема для высокотехнологичных российских фирм, ищущих сбыт на мировом рынке. Фирмы стали тратить больше средств также на создание и поддержание торговых марок, предоставление гарантийного обслуживания и консультационных услуг при продаже и эксплуатации³⁵.

Издержки спецификации прав собственности связаны также с деятельностью фирмы как эмитента или другими действиями фирмы как агента фондового рынка (оплата независимых регистраторов, затраты по осуществлению новых эмиссий, комиссионные брокерам). Потери в долгосрочном периоде фирмы несут из-за отсутствия стратегии управления интеллектуальной собственностью.

Затраты на судебные разбирательства и арбитраж по поводу защиты собственности и выполнения обязательств по контрактам, затраты на содержание собственной службы безопасности, а также издержки на содержание "крыши" ("частной юстиции") как альтернативного гаранта защиты прав собственности — это *издержки защиты прав собственности*³⁶.

Сегодня издержки защиты частных прав собственности запретительно велики. Слабое государство не в состоянии обеспечить их надежную защиту (хотя это его основная функция в рыночной экономике), а для отдельных фирм такие издержки оказываются непосильным бременем. Это лишает частную собственность ее сравнительных преимуществ по сравнению с государственной собственностью. Приватизация ряда государственных предприятий и распространение новых частных фирм не сопровождаются развитием адекватного механизма инфорсментов прав собственности, т.е. механизма, который обеспечивал бы достаточно надежную реализацию отношений, предполагаемых правами частной собственности, выполнение обязательств, которые берут на себя стороны в рамках контрактов, и реализацию остаточных прав. Для того чтобы сегодня в российской экономике реализовать как права, оговоренные в контракте, так и остаточные права, необходимо нести чрезвычайно большие издержки. Другими словами, механизмы обеспечения достоверности обязательств не развиты в сегодняшней хозяйственной практике.

Институциональной реакцией на существование *издержек осуществления расчетов* стало создание финансовых служб предприятий, а в них — специальных отделов по работе с банками³⁷, по учету векселей, бартерных операций и т.д. Издержки взаимозачетов, использования денежных суррогатов и бартера напрямую относятся к данным издержкам. Например, создание второй кассы, оплата "черным налом" — это средство минимизации издержек расчетов через расчетный счет. Ведь большинство предприятий являются должниками бюджета, и появление денег на счету часто означает их моментальное безакцептное списание на счета налоговой инспекции в счет уплаты налогов.

Действия, направленные на снижение *ex post издержек оппортунистического поведения*, — это *мониторинг*³⁸. Примером служит хотя бы институт представителей заказчика при выполнении долгосрочного контракта на производство сложных активов.

Другой вид действий по снижению постконтрактного оппортунизма — это *издержки на принуждение к выполнению взятых обязательств*. Они реализуются прежде всего правоохранительными органами и судами, деятельность которых косвенно, через налоги, оплачивают фирмы. Другими агентами являются профессиональные ассоциации предпринимателей и наемные "выбиватели долгов" из криминальных структур.

Каждая фирма связана со множеством поставщиков и потребителей и вынуждена постоянно совершать платежные операции с контрагентами, следить за соблюдением порядка расчетов со своей стороны и со стороны партнера, что требует учета времени и места сделки и расчетов.

Итоги наших рассуждений о влиянии транзакционных издержек на организационные изменения можно проиллюстрировать схемой (см. рис. 7.7).

Рис. 7.7. Трансакционный блок в организационной структуре фирмы

В организационной структуре появился ярко выраженный трансакционный блок, функции которого — осуществлять рыночные трансакции и управлять трансакционными издержками. В нем две части: во-первых, функциональные подразделения внутри фирмы, отвечающие за отдельные трансакционные аспекты деятельности, во-вторых, внешние агенты, с которыми у нее установились контрактные отношения (как правило, носящие отношенческий характер³⁹) по поводу анализа, организации и управления различными видами трансакций. Частные консультанты собирают для фирмы коммерческую информацию, защищают от конкурентов, представляют фирму в суде, проводят независимый аудит и т.д. Чиновники в органах власти, депутаты помогают фирме получать государственные заказы и/или различные режимы благоприятствования от государства, облегчают прохождение официальных процедур регистрации и контроля предпринимательской деятельности и т.д.

4 Трансакционные издержки отношений фирмы с властью

1 Фирма как агент бюрократического рынка

Институциональная среда фирмы сложилась сегодня таким образом, что фирма стала агентом нового бюрократического рынка (см. рис. 7.8)⁴⁰. Экономическое взаимодействие фирм и государства не ограничивается уплатой налогов и получением взамен общественных и/или трансакционных благ и услуг со стороны государства. Из-за наличия асимметрии информации и оппортунистического поведения со стороны чиновников взаимодействие фирм и государства сопряжено с дополнительными трансакционными издержками.

Товаром на бюрократическом рынке являются услуги, оказываемые фирмам государственными чиновниками всех уровней⁴¹. Бюрократический рынок стал органичным и неотъемлемым элементом формирующейся российской экономики. От вложений капитала и овладения технологиями деятельности на нем зависит количество трансакционных издержек фирмы и выход фирмы на стадию роста.

Рис. 7.8. Движение экономических благ на бюрократическом рынке

Примечание: Мы намеренно расположили государство выше (по "вертикали"), чем фирмы, а не на одном уровне, как это обычно предполагается в схемах экономического кругооборота. Тем самым подчеркивается *де факто* вертикальный характер связи между государством и фирмой в современной российской экономике. Действия представителей государства пронизывают, *структурируют* рыночное взаимодействие и при этом связаны с *воспроизводством асимметричных отношений неэкономического контроля*⁴².

1 – субсидии, предусмотренные общими правилами; 2 – налоги, предусмотренные общим законодательством, как плата за транзакционные услуги, предоставляемые государством; 3 – государственные закупки; 4 — оплата государственного заказа; 5 – "налоги" в виде взяток, оплата бюрократических услуг; 6 – субсидии, получаемые в результате оказания влияния; 7 – защита прав собственности (суд, законы), прочие транзакционные блага.

Через механизм бюрократического рынка сегодня происходит как получение государственных контрактов, так и уплата значительной доли налогов и выделение субсидий. Торгуются на нем со стороны фирм в основном крупные игроки. Предметы торговли — отсрочки по налогам, исключение из общих правил по налогообложению отдельных фирм, включение в целевые программы государственной поддержки, включение в тендеры по размещению госзаказов и т.д. Как правило, не получая в обмен на налоги традиционные транзакционные блага (поддержание и защита сложившейся системы прав собственности, система стандартизации и сертификации и т.д.), как это принято в рыночной экономике⁴³, фирмы просто *торгуются* с государством, отдавая минимум в обмен на сохранение равновесия в системе.

2 Фирма и группы интересов

При осуществлении любой экономической политики сразу сталкиваешься с политическими факторами. Это, прежде всего, деятельность существующих в данный момент в обществе групп специальных интересов.

На текущем этапе преобразований ключевую роль играют сложившиеся группы интересов, а не воля государства. Изменение сложившихся прав собственности и формирование новой системы прав собственности возможно, только если в этом заинтересованы существующие в обществе группы специальных интересов, образующих группы давления⁴⁴. Последние, в свою очередь, оказывают воздействие на лиц, принимающих решения. Взаимодействие всех агентов происходит на политическом уровне в рамках политического процесса со всеми его атрибутами (логроллинг, манипулирование голосованием, деятельность по оказанию влияния и т.д.) и определяет транзакционные издержки перераспределения (рационализации). При их сильном противодействии выгоды от новой системы прав собственности оказываются меньше затрат на изменение, и тогда выгоднее оставить все, как есть.

Влияние групп интересов на изменение институциональной среды можно выразить следующей схемой (рис. 7.9).

Рис. 7.9. Участие фирм в изменении формальных правил в рамках политического процесса

Можно выделить следующие группы интересов в российской экономике: лобби из отраслей естественных монополий, директора государственных предприятий ВПК, государственные чиновники (федерального, регионального, муниципального уровня) и др. На монополизированном рынке группа давления и группа интересов часто совпадают и легко идентифицируемы. В конкурентной отрасли группы интересов есть, но в группу давления им перерасти очень сложно.

Нередко государственные чиновники и депутаты (как группы давления и группы интересов) намеренно закладывают в закон возможность размытия прав собственности, чтобы был предмет для спецификации и защиты в индивидуальном порядке (за взятку чиновнику или депутату соответствующего уровня). Размытость прав собственности здесь намеренно создается группами интересов с целью обеспечить предпосылки и потенциальную возможность теневой деятельности фирм.

Фирма, сталкиваясь с необходимостью осуществить ту или иную трансакцию, оказывается перед выбором, в рамках какого из указанных типов правил ему действовать — классических рыночных соглашений, частных клановых соглашений, "огосударственных" клановых соглашений? Устойчивость сложившегося предложения указанных типов институтов свидетельствует о том, что *издержки*, которые вынуждены нести субъекты выбора при приобретении прав на использование соответствующих правил, *примерно равны*: они не сильно различаются по *величине* для разных секторов этого рынка, хотя, конечно, и имеют разные *структуры*.

Наличие равновесия на рынке экономических институтов означает, что изменения в пользу преобладания любого из его секторов, прежде всего сектора цивилизованного рынка, не могут произойти спонтанно, самопроизвольно: необходим источник и причина изменений.

5 Отношенческий капитал фирмы

1 Сущность отношенческого капитала фирмы

Каковы возможные стратегии роста фирмы с учетом состояния институциональной среды? Для ответа на вопрос проведем классификацию фирм по степени жизнеспособности в зависимости от учета микроэкономических факторов и состояния институциональной среды. Перспективы развития фирмы в рамках трансформационного цикла, потенциальные возможности её успешной реструктуризации и превращения в полноценного агента зависят от двух аспектов.

Во-первых, от того, насколько у фирмы достаточно запасов физического и человеческого капитала работников (развитие технологии, качество производственных фондов и работников, занятых созданием продукта и т.д.), чтобы обеспечить качественный скачок в увеличении конкурентоспособности своей продукции до необходимого потребителям уровня. Обозначив K — необходимый для успешной реструктуризации фирмы запас физического и человеческого капитала, а k — текущий запас капитала, получим, что для выхода на стадию подъема фирме необходимо увеличить капитал на некоторую величину d , равную доле разницы между текущим и необходимым запасами капитала. Можно выразить d как $d = K - k$, где $d > 0$.

Во-вторых, от того, насколько велики способности фирмы вписаться в существующую институциональную среду. К. Гедди и В. Айкс называют подобный показатель термином "отношенческий капитал" (relational capital).⁴⁵ Потенциал фирмы в данном случае можно измерить показателем R , который характеризует качество связей и отношений, имеющихся у фирмы с органами государственной власти, с

контрагентами. По величине можно судить об уровне транзакционных издержек, которые несет фирма при осуществлении экономической деятельности в сложившейся на данный момент институциональной среде.

Необходимость наращивать или оставлять на прежнем уровне запасы отношенческого капитала вынуждает фирму вкладывать средства в поддержание деловых связей с потенциальными партнерами, оказывать услуги властям как в виде взяток, так и просто своевременной оплатой налогов, выполнением государственных заказов, часто без надежд на оплату в условиях дефицитного бюджета.

2 "Чем жива" фирма

Интересно в этой связи проследить динамику на протяжении трансформационного цикла. Так, приватизация, по нашему мнению, уменьшила запасы отношенческого капитала фирмы. Государственные предприятия в большей степени могут надеяться на поддержку государства, что в условиях кризиса очень важно как гарантия стабильности существования. С другой стороны, с ростом влияния региональных властей рост в значительной степени стал зависеть от возможностей фирмы наладить эффективное взаимодействие с региональной властью. Можно сказать, что характеризует степень "вписанности" фирмы в существующую институциональную структуру.

Принимая гипотезу о существовании таких характеристик, как и , можно заключить, что возможность фирмы выйти на стадию роста зависит от соотношения этих двух показателей. Рассуждая в терминах соотношения и , все фирмы можно разделить на четыре группы (рис.7.10).

1. Если и отношенческий капитал () и разница между запасами физического и человеческого капитала, имеющимися и необходимыми для реструктуризации и роста фирмы (), малы, то у фирмы большой потенциал выживаемости, она может быстро выйти на стадию подъема и действовать в формальном секторе. К этой группе можно однозначно причислить филиалы иностранных промышленных компаний.

2. Если велико, но у фирмы большой запас (она хорошо приспособлена к действию в существующей институциональной среде), то она заинтересована действовать в неформальном секторе, стремится к сохранению существующей среды, которая может быть и неэффективной.

3. Если велико, а мало, то фирма находится в самом выгодном положении. Она свободна в выборе путей развития, обладая достаточным капиталом и эффективно адаптировавшись к институциональной среде.

4. Если мало, а велико, то фирма нежизнеспособна ни в рыночной, ни в текущей среде, т.к. её капитала недостаточно для технического перевооружения и перехода на выпуск конкурентоспособной продукции, а степень "включенности" в существующую среду слишком невелика, чтобы надеяться на поддержку и в краткосрочном периоде.

Рис. 7.10. Жизнеспособность фирмы в постсоветской экономике

Составлено по: Gaddy C., Ickes W. 1998 To restructure or not to restructure: informal activities and enterprise behavior in transition. Preliminary draft, 1998, May).

3

Эмпирическая оценка отношенческого капитала руководителей фирм

В российской экономике львиная доля транзакционных издержек отношений предпринимателей с властью имеет скрытую, часто нелегальную, а подчас криминальную природу. Это транзакционные издержки фирмы, действующей на бюрократическом рынке.

По результатам опросов руководителей российских предприятий, проведенных Центром политических технологий (руководитель проекта В.В. Радаев) осенью 1997 – весной 1998 года⁴⁶, можно сделать вывод о решающем значении запаса отношенческого капитала руководителей как определяющего фактора при входе на рынок⁴⁷.

Тем предпринимателям, которым приходилось начинать собственное дело, был задан вопрос о наиболее серьезных проблемах *начального периода*. С помощью факторного анализа были выявлены и проранжированы наиболее значимые проблемы. В соответствии с построенной моделью (доля объясненной дисперсии — 67%) выделено 5 факторов. Наибольшую факторную нагрузку имеют проблемы взаимодействия с *внешними* агентами (криминальными структурами и органами власти), *материальные* условия бизнес-деятельности занимают промежуточную позицию, на последнем месте оказались проблемы *профессиональной* состоятельности предпринимателя и отношения *населения*. Такая последовательность подтверждает первостепенную значимость именно институциональных факторов.

При этом среди бывших советских руководителей оказалась наибольшая доля (27%) тех, кто не встретил при создании собственного предприятия каких-либо серьезных проблем. Большинство бывших представителей партийно-хозяйственной номенклатуры отметили сравнительную легкость преодоления проблем взаимодействия с внешними агентами при наличии опыта и связей, накопленных в прежней системе. Минимальная же доля "беспроблемных" организаторов (7%) — среди тех, кто начинал в 1996—1997 гг. В целом доля предпринимателей, не испытывавших проблем начального периода, примерно пропорциональна стажу руководящей работы: кто раньше занял высшие этажи должностной иерархии (будь то государственная или рыночная структура), тот реже испытывал трудности создания собственного бизнеса.

На вопрос о проблемах при начале предпринимательской деятельности предприниматели отметили, что на первое место вышли проблемы доступа к финансам и получения лицензий. При этом, если нехватка финансовых средств — постоянный лидер списка проблем, то резкое усложнение практики лицензирования — явление новое и имеющее другую (а именно — институциональную) природу. По данным опроса в 1996—1997 гг., проблемы лицензирования заняли второе место после финансового дефицита, оттеснив материально-технические проблемы, следовавшие за финансовыми весь пореформенный период.

Снизилась актуальность проблем материально-технического обеспечения, доступа к помещениям, рэкета. Фактически исчезла проблема поиска информации о деловых партнерах. Это можно объяснить тем, что к 1997 году в России практически закончилось формирование бизнес-среды. Так, в 1992-1996 гг. происходил процесс институционализации отношений предпринимателей и властей, кристаллизации корпуса наиболее крупных предпринимательских структур, формализации отношений легального бизнеса и криминальных структур. С 1997 года в бизнесе определились основные правила игры и перечень основных игроков.

Удивительной устойчивостью обладают проблемы, обозначенные в опросной анкете как "давление местных властей". Не претендуя на статус особо острых, они стабильно осложняли жизнь 9—15% предпринимателей в период их становления в этом качестве. При этом взаимоотношения предпринимателей с властями по мере развития бизнеса обостряются в сравнении с периодом организации дела.

Данные о взаимодействии фирм с властью и между собой в последние годы выявили интересные особенности. Во-первых, доля руководителей, не испытывавших проблем в течение 1996-1997 гг., практически не зависит от стажа предпринимательской деятельности и составляет порядка 1/3 (29—38%). Во-вторых, руководители значительно чаще сталкиваются с серьезными проблемами при организации предприятий, нежели в ходе их последующего функционирования. При этом чем позже датировано начало предпринимательской деятельности, тем заметнее это расхождение. Так, доли "беспроблемных" предпринимателей в начальной и текущей фазах деятельности составили соответственно 18 и 29% для начавших заниматься бизнесом в 1989-1991 гг., 11 и 37% для начавших заниматься бизнесом в 1992-1995 гг. и 7 и 38% для начавших заниматься бизнесом в 1996-1997 гг.

Можно сделать вывод, что, с учетом выявленных тенденций, в настоящее время потенциальные запасы отношенческого капитала бывшей советской номенклатуры и новых русских бизнесменов практически сравнялись.

6 Фирмы, которые формируют институциональную среду

Фирма выбирает модель поведения или, приспосабливаясь, создает новые организационные структуры для того, чтобы максимально использовать выгоды от действия в заданной экзогенно институциональной среде. Но, начиная играть по правилам, она активно влияет на них, изменяя максимально выгодным для себя образом⁴⁸. Постараемся дать характеристику этого процесса.

Из стороннего наблюдателя и игрока по чужим, спускаемым "сверху", правилам российская фирма в рыночной экономике становится полноправным и системообразующим элементом экономики. Она сама формулирует правила, по которым играет и формирует институциональную среду, в которой действует. В переходной же экономике фирма активно выступает как субъект институциональных изменений ("орудие", по Д. Норт).

Фирма как институциональный предприниматель ориентирована на извлечение выгод из использования существующих правил, а также поиска и формирования набора новых правил игры⁴⁹.

Чтобы в дальнейшем избежать путаницы, определим понятия институционального предпринимателя и актора. *Институциональный предприниматель* – субъект экономики, который ищет наиболее эффективные (выгодные) комбинации существующих в обществе прав (собственности) и свобод, или создает новые права и свободы с целью повышения эффективности своей деятельности и оптимального использования ресурсов, на которые он имеет права собственности. Речь идет о фирме как организационном и институциональном инноваторе, определяемом вслед за Й. Шумпетером как "лидер", разрушающий существующие комбинации и структуры и создающий на их базе новые⁵⁰. *Акторы фирмы* (те, кто составляют фирму, *действующие лица фирмы*) – это менеджеры, предпринимательские коллективы и объединения, работники, собственники.

Примером институционального предпринимательства фирм может быть, например, ситуация, когда фирмы, заинтересованные в определенности прав собственности на землю, инициируют разработку регионального законодательства о земле, допускающего ее куплю и продажу независимо от характеристик и перспектив принятия федеральных законодательных актов.

Конечно, *отдельные* мелкие и средние фирмы сами по себе не могут формировать институциональную среду и влиять на нее. Точнее, им принадлежит ключевая роль только в создании и изменении неформальных институтов, которые формируются в результате длительного взаимодействия между агентами. Но крупные фирмы-гиганты, а также объединения предпринимателей (союзы, ассоциации, гильдии) — это агенты рыночной экономики, которым принадлежит ключевая роль и первичная инициатива в формировании формальных правил. Итак, в отличие от неоклассической традиции мы рассматриваем фирму как агента, который является не только объектом влияния институциональной среды экономики и ее экзогенных изменений, но и главным *субъектом* институциональных изменений в переходной экономике.

Фирмы, объединяясь в разного рода ассоциации, составляют группы специальных интересов по изменению существующих правил, по которым они действуют. Они сами, через "финансируемых" ими депутатов и чиновников, активно формируют институциональную среду и наряду с государством являются

основными институциональными предпринимателями в переходной экономике. Таким образом, фирма сама может создавать предпосылки для своего выхода из кризиса.

О. Уильямсон выделяет две формы воздействия на институциональную среду — инструментальную и стратегическую. Если инструментальная носит чисто координационный характер, позволяющий улучшить положение всех участников обмена, иначе говоря, добиться Парето-улучшения за счет изменения в законодательстве, то стратегическая форма влияния⁵¹ означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ. Это обстоятельство отражает двойственность институтов с точки зрения окончательного размещения ресурсов в условиях положительных трансакционных издержек, что, в свою очередь, влияет на характер институциональных изменений.

Фирма как объект институциональных изменений выбирает между альтернативными моделями поведения, направлениями деятельности, которые в условиях сложившейся институциональной среды обеспечивают максимальную ожидаемую предельную (в краткосрочном периоде) и общую (в долгосрочном периоде) полезность. Например, организации с достаточным социально политическим влиянием (в России это само государство как "играющий судья", РАО "ЕЭС", РАО "Газпром", МПС и некоторые другие) используют сообщество для достижения своих целей, когда выгода от максимизации усилий в этом направлении превышает выгоду от инвестирования ресурсов в рамках существующих ограничений⁵².

Институциональная система определяет возможности максимизации для организации. Она делает предпочтительным (наиболее прибыльным) видом деятельности либо перераспределение дохода и рентоориентированное поведение, либо производство. Причем даже в самых производительных экономиках современного мира институциональная система генерирует смешанные сигналы, что видно даже при беглом взгляде на формальные правила и механизмы обеспечения закона в современных развитых экономиках⁵³. Есть институты, которые поощряют ограничения производства, забастовки и преступления, и наряду с этим есть институты, которые поощряют продуктивную экономическую деятельность. Соотношение в пользу последних не характерно сегодня для России.

Максимизирующее поведение фирм может принимать форму выбора в рамках существующего набора ограничений (здесь она выступает как объект институциональных изменений)⁵⁴ или принимать форму изменения ограничений. В последнем случае наряду со стратегией "принимать все как есть и адаптироваться к существующим ограничениям" у фирмы есть альтернативная стратегия – вложение ресурсов в изменение институциональных ограничений. На какой путь встанет фирма или экономическая организация – зависит от ее субъективной оценки экономической выгоды того или иного подхода. Очевидно, что в современной экономике России фирмы вкладывают ресурсы в реализацию обеих стратегий. Но как распределяются общие ресурсы между альтернативами, что определяет соотношение выгоды и какого рода институциональные изменения стремятся достичь организации через экономическую деятельность?

Развиваясь на основе использования открывшихся возможностей или адаптируясь к возникающим ограничениям, экономические организации становятся не только более эффективными (аллокативно и адаптивно), как это показал в своей работе "Видимая рука" А. Чандлер, но и сами постепенно изменяют институциональные рамки⁵⁵. Причем мы утверждаем, что такая деятельность по изменению в переходной экономике должна быть интенсивной ("лучшая защита – нападение"), чтобы предприятия могли сохраниться в изменяющейся среде.

Д. Норт выделяет два основных источника изменений: изменение относительных цен⁵⁶ и изменение предпочтений⁵⁷. Фундаментальные изменения в соотношении цен изменяют стимулы, испытываемые индивидом в процессе человеческих взаимоотношений. К указанным изменениям относятся изменения в пропорциях между ценами факторов производства; изменения в стоимости информации и изменения в технологии. Некоторые из этих изменений в соотношении цен экзогенны по отношению к деятельности фирмы, но большинство из них носят эндогенный характер и отражают результаты текущей максимизирующей деятельности индивидов (например, в экономике, в политике), которые изменяют соотношения цен и, вследствие этого, индуцируют институциональные изменения. Изменения в соотношении сил сторон, вступающих в контрактные отношения, приводят к тому, что одна из сторон начинает прилагать усилия к реструктурированию контракта – будь то политического или экономического.

Другим источником институциональных изменений выступают только изменения вкусов и предпочтений. Так, фундаментальные изменения в соотношении цен с течением времени приводят к изменению стереотипов поведения и рационализации (субъективное объяснение, оправдание, толкование) людьми того, что образует стандарты поведения. "Изменения относительных цен проходят сквозь фильтр предшествующих в нашем сознании ментальных конструкций, которые формируют наше толкование этих изменений"⁵⁸.

Итак, фирма играет активную роль в определении направления, скорости, интенсивности трансформации экономических институтов и в формировании институциональной среды рыночной экономики

в целом (в процессах институциональной трансформации экономики в переходный период). Это происходит, в частности, через создание фирмами так называемых частных институтов (ассоциаций, кодексов поведения в сообществах предпринимателей, частных третейских судов, внутренних комиссий по качеству и этике в рамках профессиональных организаций в сфере услуг)⁵⁹.

Здесь уместно упомянуть классификацию институциональных инноваций А. Олейника, который выделяет три их вида. Во-первых, организационные, которые производятся и существуют как частные блага, во-вторых, организационно-рыночные, которые являются клубными благами, и, наконец, имеющие характеристики чисто общественных благ⁶⁰. Фирма как предприниматель заинтересована в прибыли и поэтому будет производить только блага 1-го и 2-го вида. Выгода для фирмы-предпринимателя от инновации института не сравнима с издержками. Здесь налицо обычная ситуация "безбилетника". Поэтому для производства институтов, структурирующих взаимодействие агентов и снижающих неопределенность во всей экономике, необходимо государство⁶¹.

Мы полагаем, что при анализе институциональной динамики можно говорить об *институциональном кругообороте*. Введение или серьезное изменение формального правила (законодательного и подзаконного акта) приводит не просто к приспособлению хозяйственных агентов, которые подстраиваются под эти правила или уклоняются от их выполнения. С точки зрения формирования институциональной среды происходит нечто более важное.

Рис. 7.11. Фирма и процесс трансформации формального института

Введение формальных правил и вживание их в систему уже существующих формальных и неформальных норм происходит, как правило, по одной и той же схеме (рис. 7.11).

Столкнувшись с новым правилом, фирма начинает игру в соответствии с ним, и таким образом формируется новая хозяйственная практика. Однако, если следование правилу экономически невыгодно, то фирма через своих агентов влияния модифицирует правило в соответствии со своими потребностями. Таким образом, каждая формальная норма как бы отфильтровывается микроэкономической средой.

* * *

Для институциональной динамики характерен феномен "path dependency", который заключается в том, что "вчерашие институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в будущем"⁶². Это относится и к постсоветским фирмам — многие ростки современного бизнеса уже были в командной экономике. Причем часть из них развивалась вне рамок закона (теневая экономика и теневой рынок в СССР). Однако можно проследить зарождение рыночных отношений в легальной экономике.

ОТКУДА ПОШЕЛ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК ВОЗНИКЛА "ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ"

С чего начинался российский бизнес? Когда в России появляются фирмы как особый тип производственной организации? Можно ли обнаружить в экономике СССР предпринимательскую деятельность и организационные структуры, подобные фирме? Рассмотрим эти вопросы подробнее.

1 Бизнес в советской хозяйственной системе

Проблема масштабов и роли предпринимательской деятельности в советской экономике производна от более общей проблемы – характеристики сущности самой советской системы хозяйства. Ответ на вопрос, чем же была советская система хозяйства, зарубежные и отечественные обществоведы ищут не одно десятилетие, и хотя объект их исследования уже прекратил свое существование, дискуссии продолжаются.

С некоторой долей условности все концепции по поводу сущности советской командной экономики можно разделить на три группы (рис. 8.1).

СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИКА

– это хозяйственная система,

<p><i>более высокого уровня, чем рыночная (официальная советская идеология)</i></p>	<p>являвшаяся <i>разновидностью рыночной (концепции "экономики дефицита", скрытого дуализма)</i></p>	<p><i>более низкого уровня, чем рыночная (концепции "восточного деспотизма", административной системы)</i></p>
---	--	--

Рис. 8.1. Основные подходы к объяснению сущности советской экономики

Советская экономика как система более высокого уровня, чем рыночная. Официальная советская идеология последних лет существования СССР именовала экономику страны *"реальным социализмом"* (и даже *"развитым социализмом"*), подчеркивая тем самым, что социалистическая трансформация общества в основном завершена. Если соглашаться с *"пострыночной"* трактовкой советского общества, то искать в нем предпринимательство и фирмы бесполезно – их не может быть в принципе, поскольку они являются *"архаичными"* институтами рыночного хозяйства. Однако уже в 1980-е гг. этот тезис подвергался серьезной критике. В контексте марксистской теории социализм – это общество *более высокого уровня развития, чем капиталистическое*, причем главным его качественным отличием должно быть *экономическое освобождение*. В реальном же советском обществе эти признаки определенно отсутствовали.

Под экономическим освобождением понимают скачок *"из царства необходимости в царство свободы"*, освобождение индивида от давления материальных ограничений. В СССР противоречиво сочетались всеобщность простейших социальных гарантий с сохранением и даже постепенным усилением *отчуждения* работников. Всем был практически гарантирован определенный (не очень высокий) уровень жизни, который трудно было заметно повысить из-за тенденции к уравниловке в доходах. Поскольку советский человек не видел возможности качественно повышать свое благосостояние, он относился к огосударственному труду как к чему-то чуждому, принудительному. И называть это экономическим освобождением вряд ли целесообразно.

Таким образом, мало оснований считать советскую экономику чем-то более высоким, чем рыночная система хозяйства. Соответственно, нет оснований считать, что предпринимательство как институт было в СССР преодолено.

Советская экономика как система более низкая, чем рыночная. Поскольку тезис о *"реальном социализме"* в советской экономике оказывается весьма сомнительным, напрашивается предположение, что возникновение советской системы хозяйства на самом деле было неким регрессом, регенерацией отношений более низших, чем рыночные (подобно тому как в южных штатах США в XVIII – первой половине XIX вв. произошла регенерация рабовладельческих отношений).

Одним из первых с подобной концепцией выступил в 1950-е гг. американский обществовед **Карл Август Виттфогель**, назвавший советскую экономику индустриальным вариантом *"восточного деспотизма"*, т. е. *азиатского способа производства*. Действительно, тенденция к тотальному огосударствлению хозяйства имеет прямые аналогии в древних и средневековых *"азиатских"* обществах. Однако при классическом

азиатском способе производства государственная бюрократия является не только политически господствующей группой, но и коллективным эксплуататором подданных. Между тем советологам пока так и не удалось доказать, что доходы советской номенклатуры можно рассматривать как эксплуататорские, что разница доходов бюрократов и рядовых советских граждан превосходила различия в полезном эффекте от их деятельности.

Поэтому в российской литературе этот подход в 1980-е гг. распространился в ослабленной форме – как концепция *административной системы*, выдвинутая советским экономистом **Гавриилом Харитоновичем Поповым**. Согласно этой концепции, советская экономика есть система вертикальных связей, где горизонтальные связи практически отсутствуют, правящая верхушка обладает полнотой власти, но нет обратных сигналов "снизу вверх" (рис. 8.2). В сталинскую эпоху экономическая власть полностью концентрировалась в руках высшей партийной верхушки, в брежневскую же она постепенно "стекала" вниз, в руки номенклатуры среднего звена. Если в концепции азиатского способа производства советская номенклатура рассматривается как эксплуататор, присваивающий прибавочный продукт, то в концепции административной системы, своего рода "государственного способа производства", – скорее как угнетатель, присваивающий волю подданных. В таком случае предпринимательства в СССР тоже не могло быть, – но не потому, что советское общество "переросло" этот институт, а, наоборот, потому, что оно до него еще "не доросло".

Концепции "государственного способа производства" в конечном счете исходят из официальной картины советской экономики, которая якобы действовала как единый механизм. Однако реальная степень централизованной управляемости хозяйством определенно была ниже (особенно в последние десятилетия существования СССР).

Советская экономика как специфическая модификация рыночной системы. В последние годы исследователи все чаще высказывают сомнения о том, что различия между советской экономикой и рыночной системой хозяйства были настолько велики, как считалось ранее. Высказываются мнения, что де-факто советская экономика тоже была смешанной, хотя, конечно, с большим перевесом элементов государственного регулирования над рыночной саморегуляцией. При таком подходе поиск в СССР предпринимателей и фирм становится вполне оправданным и закономерным.

Рис. 8.2. Хозяйственные связи в командно-административной системе

Наиболее популярной из подобных теорий является концепция "экономики дефицита", выдвинутая венгерским экономистом **Яношем Корнаи**. В "социалистической" экономике, указывает он, есть цены, которые, однако, фальсифицированы и не отражают реальных издержек производства; финансовые ограничения для госпредприятий очень мягки, поскольку государство отпускает им средства практически независимо от результатов их деятельности. Этот государственный патернализм ведет к ускоренному экстенсивному росту при хроническом дефиците товаров и ресурсов. Фактически речь идет о том, что рыночные формы при "социализме" имели весьма поверхностный характер.

Несколько иначе освещают этот вопрос экономисты, изучающие развитие в СССР теневой экономики. По их мнению, при "социализме" существовал скрытый дуализм: если в легальном секторе господствовало плановое начало, то стремительно растущий в 1960 – 1980-е гг. теневой сектор покоился на рыночных принципах и до некоторой степени приглушал негативные последствия государственного администрирования.

Концепции "теневых рынков в СССР" известны, в отличие от теории Я. Корнаи, заметно слабее. Между тем в поисках первоисточков рыночных институтов следует обращать первостепенное внимание именно

на теневые, а не на официальные экономические отношения – по той хотя бы причине, что развитие рынка в легальной советской экономике шло вразрез с официальной социалистической доктриной, в то время как нелегальная экономика по определению всегда и везде оппозиционна по отношению к официальным доктринам.

Поскольку дать комплексное изложение эволюции теневых отношений в СССР при данном уровне знаний не представляется возможным, то формирование рыночных институтов в советской теневой экономике мы рассмотрим гносеологически – как развитие научных взглядов по этому вопросу. Что касается зарождения рыночных институтов в советской легальной экономике, то этот вопрос мы осветим онтологически, прослеживая основные стадии постепенной трансформации советских предприятий в некое подобие "нормальных" рыночных фирм.

2 Формирование рыночных институтов в советской теневой экономике

Изучение теневых экономических отношений в обществах советского типа имеет почти четвертьвековую историю. На протяжении этого периода в литературе сталкиваются два разных концептуальных подхода к осмыслению роли теневой экономики в СССР – с известной долей условности их можно назвать "пессимистическим" и "оптимистическим". В рамках первого из них нелегальная экономическая деятельность рассматривается как проявление известного несовершенства человеческой природы, постоянного разлада между индивидуальным и общественным, преодолеть который не смогло даже "общество светлого будущего". Странники второго, напротив, видят в советской теневой экономике "экономику здравого смысла", побеждающую абсурдную зарегулированность административной системы.

1 "Пессимистические" концепции теневых рынков в СССР

В 1977 г. практически одновременно в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: американского советолога Грегори Гроссмана "Вторая экономика в СССР" и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, **Арона Каценелинбойгена** "Цветные рынки в Советском Союзе". Они положили начало обширному потоку советологических исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной.

Оба "первооткрывателя" подчеркивали, что фактически действующие механизмы советской экономики заметно отличаются от формально провозглашенной модели, пропагандируемой в официальной прессе. Особенно любопытна статья А. Каценелинбойгена, в которой была представлена наиболее подробная классификация рыночных отношений в якобы тотально планируемом советском хозяйстве (таблица 8.1). В рамках предложенного им подхода теневые отношения выглядят не как аномалия, а как один из компонентов системы рыночных связей. "Советский опыт показал, в противовес марксистским ожиданиям, – писал автор статьи, – что плановая социалистическая система нуждается в элементах рынка. В самом деле, можно говорить о целом ряде [разновидностей] рынков, существующих в СССР".

По А. Каценелинбойгену, в советской экономике действовало шесть разновидностей рынков, отличающихся и по субъектам, и по объектам, и по степени легальности. Ровно половина из них – рынки теневые. Таким образом, предложенный А. Каценелинбойгеном подход к советской экономике предлагал рассматривать ее как своеобразный синтез официально-плановых отношений с рыночными – легальными, полулегальными и совершенно нелегальными. Тем самым по существу ставился вопрос о *скрытой многоукладности* советского хозяйственного строя.

Таблица 8.1

Цветные рынки в СССР, по А. Каценелинбойгену

Рынки	Степень законности		Участники товарных сделок	
	источники в товаров	методов продажи	продавцы	покупатели
1. <u>Легальные</u>				
<i>Красный</i>	Законны	Законны	Работники государ-ственных магазинов	Любые люди
<i>Розовый</i>	Законны	Законны	Любые люди	Любые люди
<i>Белый</i>	Законны	Законны	Колхозники	Любые люди
2. <u>Полулегальные</u>				
<i>Серый:</i>				

а) потребительские товары	Законны	Полузаконны	Любые люди	Любые люди
б) производительные товары	Полузаконны	Законны	Государственные менеджеры	Государственные менеджеры
3. Нелегальные				
<i>Коричневый:</i>				
а) потребительские товары	Полузаконны	Полузаконны	Работники государственных магазинов	Любые люди
б) производительные товары	Незаконны	Незаконны	Государственные рабочие	Колхозы
<i>Черный:</i>				
а) законные товары – законно произведенные, дефицитные	Полузаконны	Незаконны	Спекулянты	Любые люди
– законно произведенные, лимитируемые в продаже	Законны	Незаконны	Спекулянты	Любые люди
– незаконно приобретенные	Незаконны	Незаконны	Расхитители	Любые люди
б) незаконные товары	Незаконны	Незаконны	Скупщики валюты, проститутки	Любые люди

Составлено по: *Katsenelinboigen A. Op. cit. P. 63.*

В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности в СССР фактически скрывается экономическая система *смешанного типа*, где неформальное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное.

Развитие теневой экономики рассматривалось советологами как проявление ущербности советской модели, ее неспособности вырабатывать приемлемые для всех правила хозяйственной жизни. В то же время зарубежные исследователи отнюдь не были склонны преувеличивать различия между развитием теневых отношений на Востоке и на Западе. Подчеркивалось, что многие виды теневой экономической деятельности – уклонение от налогов, искажение официальной отчетности, вторичная занятость, коррупция – встречаются как при социализме, так и в развитой рыночной экономике. В целом при разных общественных системах, полагали они, люди мало различаются по своим основным недостаткам, которые и являются причиной стремления отдельных индивидов “играть” вопреки общим правилам. Все общественные системы, писал, например, П. Вилес, практически опираются на “бойскаутскую” (“пионерскую”) мораль: любовь к богу (или к Марксу), верность королю (или Политбюро), идеологическая лояльность, упорный труд, уплата налогов, экономия денег, законопослушность. Теневая экономическая деятельность нарушает эти универсальные моральные нормы, даже если приносит экономическую пользу.

Едва при Горбачеве был снят запрет на обсуждение пороков советской системы, советские исследователи довольно быстро включились в обсуждение роли и масштабов теневой экономики в СССР. Как правило, они разделяли общую методологическую установку зарубежных советологов, согласно которой теневая экономическая деятельность рассматривалась как отклонение от нормы, проявление “болезни” хозяйственного организма. Характерны сами заголовки публикаций того периода: “Теневые опухоли легальной экономики”, “Порок нации или...?” Соответственно, общепринятым на некоторое время стало убеждение, будто “излечиться” от этой “болезни” можно довольно быстро – путем либо “очищения” социалистического строя от “родимых пятен” и “пороков”, либо – более радикально – путем рыночных реформ, которые ликвидируют сам строй, что порождает вредоносную тень.

Новый подход к анализу теневой экономики связан с идеями перуанского экономиста **Эрнандо де Сото**, чья монография “Иной путь”, опубликованная в 1989 г., произвела буквально революцию в представлениях о роли и значении теневой экономики в современном рыночном хозяйстве. Именно концепция “Иного пути” определяет сейчас преобладающую в литературе парадигму теорий неформального сектора экономики, да и теневой экономики в целом.

Традиционный, господствовавший в 1970–1980-е гг. подход к проблеме теневой экономики в странах “третьего мира” трактовал открытую английским социологом К. Хартом неформальную занятость как порождение *бедности, нищеты и отсталости*. Экономическое подполье виделось маргинальной прослойкой: бывшие крестьяне уходят в поисках более высоких заработков в города, но не могут в силу своей низкой квалификации найти работу в современной промышленности и потому вынуждены перебиваться теневой деятельностью, с трудом обеспечивая себе прожиточный минимум. Неформальный сектор, с такой точки зрения, — экономическое гетто, не имеющее позитивных перспектив. Данные о бурном разрастании неформального сектора в городской экономике развивающихся стран истолковывались при таком подходе как показатель деградации периферийного капитализма.

Согласно же концепции Э. де Сото, теневая экономика есть закономерная форма генезиса массовых, “народных” форм капиталистического предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства. Главная причина ее разбухания – не бедность и слаборазвитость, а *бюрократическая зарегулированность*. Связанные с властями капиталисты-олигархи легко обходят бюрократические рогатки, которые в то же время становятся непреодолимым препятствием на пути небогатых людей, желающих заниматься обычным мелким бизнесом (возить пассажиров в личных машинах, торговать с лотка или в киоске, производить простые промышленные товары). В результате легальная экономика стран “третьего мира” становится заповедником для привилегированных крупных бизнесменов, а мелкий бизнес принудительно вытесняется в “тень”. В таком случае рост теневой экономики в “третьем мире” следует, по Э. де Сото, рассматривать как форму развития “нормального” конкурентного предпринимательства, которое прорывается сквозь сковывающие его пути насильственных меркантилистских ограничений. Неформалы, которые раньше рассматривались как жертвы империалистической эксплуатации, предстают при этом подходе победителями бюрократического угнетения.

Если теперь сравнить парадигму “десотинской революции” с исследованиями по советской теневой экономике, то трудно удержаться от ощущения, что Россия – на самом деле “родина слонов”. Почти за десятилетие до “Иного пути” Э. де Сото за рубежом получают распространение работы советского диссидента **Льва Михайловича Тимофеева**, самая известная из которых, “Технология черного рынка, или Крестьянское искусство голодать”, была написана им для “самиздата” еще в 1978 г. Именно в этой работе впервые сделан вывод, что советская теневая экономика образует “живую” альтернативу нежизнеспособной плановой экономике. “От “социалистического сектора экономики”, который вообще никогда не существовал в чистом виде, к началу 80-х ...мало что осталось: вся цепочка управления экономикой, ...и межотраслевые связи в том числе, были сверху донизу коррумпированы и пронизаны отношениями “черного рынка”, – пишет уже в наши дни Л. Тимофеев. – Но, как ни парадоксально, именно “черный рынок” и обеспечивал более или менее нормальный производственный процесс... Не для того ли и реформы, чтобы снять назревшее противоречие между оболочкой и содержанием, – именно в пользу здоровых рыночных отношений и частной собственности?”.

Впрочем, главная ценность “диссидентского обществоведения” – отнюдь не в предвосхищении идей Э. де Сото. В монографии перуанского экономиста главное внимание сосредоточено на том общем, что объединяет неформальную экономическую деятельность в различных странах. Л. Тимофеев обратил преимущественное внимание на те характеристики теневых экономических отношений, которые специфичны именно для советской хозяйственной системы и потому остались за рамками исследований “десотинцев”. В частности, в исследованиях теневой экономики в развитых и развивающихся странах сложилась устойчивая традиция рассматривать теневую и легальную экономическую деятельность как относительно самостоятельные, обособленные друг от друга сферы. Этот стереотип замечен и у Э. де Сото: он подробно анализирует механизмы самоорганизации “теневиков”, но вот их взаимоотношения с представителями официальных кругов остаются в лучшем случае где-то на периферии его внимания. Он констатирует наличие бюрократических рогаток, но не задается вопросами: кто и зачем их создал? кому они выгодны? почему они сохраняются? Зато у отечественных специалистов по теневой экономике именно эти проблемы оказались на переднем плане.

Для правильного понимания места теневых отношений в советской хозяйственной системе Л. Тимофеев использует понятие “*институци-ональная коррупция*”. В обычном рыночном хозяйстве, основанном на конкуренции и безличных горизонтальных связях, коррупция – налаживание личных отношений с принимающими ответственные решения должностными лицами – есть элемент, инородный основным принципам экономической жизни. В советском же хозяйстве, в условиях тотального запрета на частную собственность и “нормальные” рыночные обмены, сложился институт всеобъемлющих теневых рынков, где “стабильность каждого отдельного административного статуса, ...а значит, и человеческое благополучие его обладателя, обеспечивалось по мере и за счет коррупции всей системы в целом”. Иначе говоря, теневые отношения рассматриваются в концепции институциональной коррупции не как “болезнь”, а как нормальное, “здоровое” состояние советской хозяйственной системы. Знаменитая теория “экономики дефицита” Я. Корнаи, в которой государственные предприятия законопослушно трудятся над реализацией правительственных

программ, оказывается при таком подходе условной моделью, имеющей весьма отдаленное отношение к реальной жизни. *Советская экономика предстает перед нами как совокупность действий нормальных “экономических людей”, каждый из которых стремится максимизировать собственное благосостояние, используя казенные ресурсы.* Говорить о “злоупотреблении служебным положением” в рамках такой интерпретации просто бессмысленно: любое “служебное положение” ценится именно теми нелегальными возможностями, которые оно предоставляет занимающему его лицу, и “белой вороной” выглядел бы тот идеалист, который стал бы использовать это положение исключительно в рамках легальной нормы. И так, под покровом тотального планирования, как считает Л. Тимофеев, скрывается “*черный рынок*” – всеобъемлющая система экономических отношений, возникшая как компенсация “фундаментальных разрушений естественных экономических (рыночных) связей”.

Таблица 8.2

**Теневые права собственности в СССР (на примере лесного хозяйства),
по Л.М. Тимофееву**

Субъекты прав	Объекты прав	Рынок должностей и привилегий	Рынок административно-хозяйственных согласований	Рынок бартера	Черный рынок
Члены Политбюро	Сектора хозяйства СССР	XXXX	XXXX		
Министр лесного хозяйства	Все леса СССР	XXX	XXXX		
Региональные начальники	Леса регионов	XX	XXX		
Директора лесхозов	Леса района	X	XX	XXX	X
Лесничество	Лесничества		X	XX	XX
Лесники	Несколько кварталов леса			X	XXX

Количество значков X показывает сравнительный объем теневых прав собственности, находящихся в руках субъектов теневых рыночных отношений.

Источник: Тимофеев Л.М. Ук. соч. С. 128.

Тот феномен, который у Л. Тимофеева назван “институциональной коррупцией”, рассматривается также и другим представителем “диссидентского обществоведения” – **Симоном Кордонским**. Главный институт советского общества он именует “*административным рынком*” – “иерархизированной синкретичной системой (где экономический и политический компоненты даже аналитически не могли быть разделены), в которой социальные статусы и потребительские блага конвертируются друг в друга по определенным, отчасти неписанным правилам, меняющимся во времени”. На этом рынке можно было приобрести практически все, но не всем. Деньги сами по себе не играли в этой системе роль всеобщего эквивалента, гораздо важнее было наличие “блата”, властных привилегий. В результате “политический рынок” совпадал в СССР с рынком обычных потребительских благ. Если на Западе политики, согласно теории общественного выбора, максимизируют прежде всего свой политический рейтинг, то в Советском Союзе – скорее личный материальный достаток: дача, пищевое довольствие и медицинское обслуживание пропорциональны административному статусу, а потому повышение уровня жизни неотделимо от продвижения по служебной лестнице. При этом легальные привилегии и льготы органически дополнялись нелегальными, официально не признаваемыми, но всем известными.

Сравнивая оба подхода, следует констатировать, что они определенным образом взаимодополняют друг друга. С. Кордонский сосредоточил свое внимание преимущественно на взаимоотношениях внутри властно-коммерческой элиты (советская номенклатура, постсоветские элитные группы – от депутатов до “воров в законе”). Тем самым создается впечатление, будто “теневые игры” велись и ведутся только в “верхах”. Напротив, Л. Тимофеев последовательно подчеркивает тотальность теневых прав собственности, в которых участвовали все – от члена Политбюро, распределяющего по своему усмотрению должности, привилегии и плановые задания, до лесника, торгующего “налево” неучтенным лесом (таблица 8.2). Таким образом, согласно административно-рыночным концепциям, в советской системе участниками нелегальных рыночных отношений был буквально каждый, и именно эта тотальность теневых рыночных связей облегчила рыночную модернизацию 1990-х гг. – рыночные институты не рождались на пустом месте, а всего лишь трансформировались из теневых в легальные.

Работы Л. Тимофеева и С. Кордонского не только подводят итоги "оптимистического" подхода к анализу советской теневой экономики, но и позволяют наметить перспективы дальнейших ее исследований. Эта перспектива заметна, если обратить пристальное внимание на некоторые детали их концепций, которые кажутся уязвимыми для критики.

Концепция "административных рынков" С. Кордонского порождает острые вопросы уже по поводу самого своего названия. Можно ли называть *рынком* систему отношений, где субъекты торга неравноправны, где нет свободы выбора партнеров, где нет денег как всеобщего эквивалента и где главным объектом торга становятся не столько потребительские и капитальные блага, сколько объем властных полномочий? В концепции Л. Тимофеева "рыночные" мотивы несколько приглушены, но все же дают о себе знать. Само использование понятий "черный рынок", "рынок должностей и привилегий", "рынок административно-хозяйственных согласований", "рынок бартера" заставляет рассматривать его действующих лиц, как бы ни были они неприятны, в качестве главных претендентов на роль агентов "нормального" рынка. "Моралистов сегодня тревожит, – пишет Л. Тимофеев, – что вчерашние секретари райкомов сделали президентами банков и бирж и, как прежде, распоряжаются всеми материальными ценностями в стране, но только уже на правах частной собственности. Увы, таковы законы рынка, и какие бы программы приватизации ни были приняты, собственность все равно в конечном итоге осядет на руках наиболее наглых, наиболее бессовестных, наиболее нахрапистых дельцов. [...] Неизбежность [этого] процесса ...хорошо выразил политолог Андраник Мигранян: "То, что должно быть украдено, должно быть украдено как можно скорее. И это единственный способ прекратить грабеж"". Однако возникает законный вопрос: насколько навыки "грабителя" подходят для производительного управления награбленным?"

Таблица 8.3

Сравнение характеристик методов координации в общественном разделении труда

Редистрибутивный продуктообмен	Рыночный товарообмен
Преобладает в доиндустриальных обществах	Преобладает в индустриальном обществе
Носит вертикальный характер (подданные – правители), исключает конкуренцию	Носит горизонтальный характер (производитель № 1 – производитель № 2), основан на конкуренции
Централизованное регулирование	Саморегуляция (механизм "невидимой руки")
Деньги не используются (или играют второстепенную роль)	Используются деньги
Имеет принудительный характер	Имеет добровольный характер
Возмездность, но неэквивалентность	Эквивалентность при каждой купле-продаже

"Новые русские", в большинстве своем выходцы из "старой" хозяйственно-политической элиты, как известно, став легальными предпринимателями, отнюдь не высказывают горячего стремления совершенствовать производство, предпочитая этому различные способы рентоискательства. Их поведение – это не столько стремление к "честной прибыли" по Веберу и страсть к творческой самореализации по Шумпетеру, сколько готовность "попирать все человеческие законы" по Марксу, помноженная на престижное потребление, как у "праздного класса" Веблена. Аналогично, и рядовые работники отнюдь не проявляют радости по поводу ликвидации советских административных "рогатов" и появления возможности в открытую "играть" по рыночным правилам – получать доход в соответствии с реальным качеством и количеством труда, конкурировать за рабочие места, пробовать свои силы в качестве бизнесменов. Бывшие участники советского "административного рынка" – и менеджеры, и работники – слишком часто ведут себя в современной России как активные *враги* нормальной рыночной конкуренции. Подобное совершенно не-рыночное, анти-рыночное поведение заставляет предположить, что и в прошлом, будучи субъектами теневых отношений в СССР, они участвовали не в рыночной системе, а в какой-то совсем другой.

Исследователей теневых отношений в СССР, видимо, подводит представление, что рынок существует всюду, где есть обмен. На самом же деле еще в 1940-е гг. американский историк-экономист **Карл Поланьи** выделил три принципиально различных метода координации действий участников общественного производства через обмен: реципрокность (взаимообмен дарами), редистрибуцию (централизованное перераспределение) и рынок. Либералы любят называть рынок "естественной" хозяйственной системой – на самом деле каждый из этих типов отношений обмена по-своему "естественен", выполняя свои специфические функции в системе общественных отношений. То, что в "диссидентском обществоведении" называют административными рынками, на самом деле является скорее системой отношений редистрибуции (таблица 8.3).

Редистрибутивный продуктообмен, который был основой доиндустриальных цивилизаций, является натуральным (без использования денег), он осуществляется по вертикали – государство принудительно изымает у своих подданных часть произведенных ими продуктов для последующего перераспределения. Этот метод

координации характерен прежде всего для обществ азиатского способа производства, с характерными для него отношениями власти-собственности (это и есть то, что С. Кордонский называет “административным рынком”). *Рыночный же товарообмен* активно использует денежные соизмерители, он осуществляется по горизонтали, между равноправными производителями, каждый из которых имеет полную свободу выбора партнеров по купле-продаже. Если при редистрибутивном продуктообмене эквивалентность (соразмерность отдаваемого и получаемого при обмене) наблюдается только в долгосрочном периоде либо не наблюдается вообще, то при рыночном товарообмене при каждой купле-продаже нормой является именно эквивалентность.

Таблица 8.4

Двойной дуализм советской экономики

	<i>Командная экономика (редистрибутивный продуктообмен)</i>	<i>Рыночная экономика (рыночный товарообмен)</i>
<i>Легальная экономика</i>	1) Плановое хозяйство	2) Колхозные рынки и др.
<i>Нелегальная экономика</i>	4) “Клановый социализм”	3) Неформальный сектор

Если попытаться теперь взглянуть на советскую экономику сквозь призму концепции К. Поланьи, то окажется, что для нее характерен *двойной дуализм*, сегменты которого образовывали не отдельные самостоятельные уклады, а единую систему (таблица 8.4).

С точки зрения теории экономических систем, в экономике СССР как системе институциональной коррупции противостояли друг другу и взаимодополняли друг друга четыре сектора:

1) *легальная командная экономика* (именно это плановое хозяйство описывалось Г.Х. Поповым как “административная система” и Я. Корнай как “экономика дефицита”);

2) *легальная рыночная экономика* (колхозные рынки, рынки потребительских товаров – словом, все то, что в классификации А. Каценелинбойгена называется красным, розовым и белым рынками);

3) *нелегальная рыночная экономика* (неформальный сектор – все то, что в классификации А. Каценелинбойгена называется серым, коричневым и черным рынками, а в теории Л. Тимофеева – собственно “черным рынком”);

4) *нелегальная командная экономика* (“клановый социализм” – отношения, описываемые Л. Тимофеевым как рынки должностей и привилегий, административно-хозяйственных согласований и бартера, а С. Кордовским – как административные рынки).

Таким образом, в советской хозяйственной системе существовала не одна, а две параллельные командные экономики – легальная (выполнение плановых заданий) и нелегальная (получение нелегальных личных благ и привилегий благодаря личным связям). Общим правилом было совмещение ролей: каждый государственный служащий участвовал не только в формировании плановых заданий и их выполнении, но и в обеспечении себя и “своих людей” дефицитными жизненными благами в обход официальных норм.

4 *Роль советских теневых институтов в постсоветский период*

Предложенная интерпретация советской экономики позволяет несколько по-иному взглянуть и на постсоветское общество.

Наивные либералы замечали в советской теневой экономике только нелегальный рыночный сектор, а потому полагали, что достаточно освободить людей от жестких административных запретов и ограничений, стесняющих хозяйственную гибкость (избавить его от давления легального командного сектора), как Россия немедленно с радостью начнет дышать воздухом экономической свободы и заживет “полной чашей”. Концепция двойного дуализма позволяет сформулировать более полный ответ на вопрос о том, в какой степени теневую экономику советских времен можно считать “инкубатором” рыночных институтов. *С одной стороны, существование теневого рынка обычных товаров и услуг прививало “простому советскому человеку” некоторые элементарные представления о рыночных отношениях:* надо строить с людьми отношения взаимовыгодно, по принципу “ты – мне, я – тебе”; деньги – великий соизмеритель; купля-продажа должна осуществляться в ситуации выбора и по взаимному согласию сторон. *С другой стороны, теневые отношения патернализма и клиентализма приучали всех и каждого глядеть на официальные правила и законы как на*

пустые формальности, вкладывать свой человеческий капитал не в совершенствование трудовой квалификации, а в налаживание личных отношений с "нужными людьми". *Поэтому советская теневая экономика одновременно и ускоряла, и тормозила формирование рыночных институтов.*

Суммирующее влияние советских теневых институтов на готовящиеся в начале 1990-х гг. рыночные реформы изначально было неясным. Какое именно влияние – ускоряющее или тормозящее – сыграет более важную роль в предстоящей рыночной модернизации, зависело от решения вопроса, из каких социальных групп будет рекрутироваться новая бизнес-элита. "Верхи", как видно из таблицы 8.2, обладали лучшим опытом в нелегальных командных связях, и меньшим – в нелегальных рыночных; "низы" – наоборот. От того, кто возглавит отечественный бизнес, зависело, какой же опыт окажется более значимым.

Если рассматривать реформы 1990-х гг. в контексте противоборства нелегальных командных и нелегальных рыночных институтов, становится понятным качественное различие путей реформирования стран Восточной Европы и постсоветских республик.

Рис. 8.3. Пути формирования предпринимательства в постсоциалистических обществах

При формировании класса предпринимателей в экономиках переходного типа возможны три варианта (рис. 8.3): *"путь снизу"* (в бизнес идут бывшие рядовые работники), *"путь сбоку"* (осуществляется легализация ранее существовавшего теневого бизнеса) и *"путь сверху"* (происходит коммерциализация "социалистической" административной и хозяйственной элиты). В странах Восточной Европы общим правилом было введение люстрации – политической и экономической дискриминации бывших номенклатурщиков. В результате произошло полное обновление хозяйственной элиты – бывшие "верхи" лишились сколько-нибудь существенной экономической власти, которая перешла в руки выходцев из "низов". Когда преобладают "путь снизу" и "путь сбоку", то институты нелегальной командной экономики оказываются сильно ослабленными, а нелегальные рыночные институты, напротив, играют роль катализатора реформ.

Совсем иная ситуация сложилась в бывших республиках СССР, где произошла не "диссидентская революция", а, скорее, "революция вторых секретарей против первых". Здесь главным каналом формирования легального бизнеса определенно стал "путь сверху". В результате экономическая власть перешла в руки агентов нелегального командного сектора, которых избавили от контроля со стороны легального командного сектора. Когда советским номенклатурщикам предоставили возможность брать "столько власти, сколько смогут удержать", они стали создавать такие квази-предпринимательские структуры, в которых главную роль играли клановые связи, клиентализм и патернализм, а отнюдь не экономическая свобода и конкуренция. *В результате мы наблюдаем имитацию рыночного хозяйства при реальном сохранении основ командной экономики – но уже не централизованной* (по типу обществ азиатского способа производства), *а децентрализованной* (по типу феодальных обществ). Формируется своеобразный *антирыночный клановый капитализм* – социально-экономическая система, в которой противоборствующие кланы осуществляют погоню за прибылью рентоискательскими методами. "Нормальные" институты бизнеса, связанные с предпринимательством честным и производительным, остаются если и не маргинальными, то, по крайней мере, не главенствующими.

Таким образом, у советского "общества светлого будущего" оказалась длинная тень: *легальная командная экономика исчезла, но ее теневой двойник*, как в сказке Г.-Х. Андерсона, *перезжил своего "хозяина" и продолжает тормозить рыночную модернизацию.* Российскому обществу предстоит еще долго "по капле" выдавливать это тяжелое наследие.

3 Формирование рыночных институтов в советской легальной экономике

В 1930-е годы в период формирования в СССР жестко централизованной системы управления экономикой в советской экономической теории и практике сложилось и укрепилось представление о том, что основным производственным звеном народного хозяйства, единицей, "кирпичиком" советской экономики

является предприятие (объединение). Формально это представление вполне соответствовало складывающейся парадигме социалистической теории управления. Самостоятельность предприятия (объединения) обосновывалась приданием ему юридической самостоятельности (в трех ипостасях – как обладателя статуса юридического лица, как владельца самостоятельного расчетного и текущего счетов в банке, как обладателя самостоятельного баланса), а также его способностью к самофинансированию и самокупаемости, т.е. к самостоятельному развитию со всей полнотой материальной ответственности по своим обязательствам. Реально, однако, во главу угла ставилась реализация государственных интересов и допускалось рассогласование в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между нижним и верхним эшелонами управления. В жестко централизованной командно-административной экономике предприятию отводилась сугубо подчиненная роль, не сопряженная ни с его реальными правами в управлении, ни с его серьезной ответственностью. Поэтому возникло **противоречие между формальным статусом и реальным положением советского предприятия.**

Действовавший в СССР до перестройки хозяйственный механизм управления характеризовался следующими принципиальными чертами: директивное планирование существенного числа показателей (в том числе натуральных) производства, жестко централизованная система ценообразования, материально-технического снабжения, инвестиций (капитальных вложений), отсутствие полноценной налоговой системы и замена ее суррогатом – системой нормативного распределения прибыли и т.п. Все это не давало оснований в полной мере квалифицировать советское предприятие в качестве основного хозрасчетного звена процесса общественного воспроизводства.

Советская система управления экономикой, действовавшая в СССР до середины 1980-х годов, включала два основных уровня: централизованное управление общественным воспроизводством (реализация государственных интересов) и управление единичным воспроизводством (реализация коллективных и личных интересов субъектов производства). Нижний уровень, уровень предприятия – это и есть основное хозяйственное звено. Однако экономическая практика показывает, что предприятие до тех пор не является основным звеном, пока не достигнуто равновесие в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между верхним и нижним уровнями управления.

В чем же проявлялось это неравновесие? Возможно ли было в принципе в рамках сформировавшейся социалистической парадигмы управления сбалансировать систему? Какие попытки в этом направлении предпринимались и привели ли они к ожидаемым результатам? Вот тот круг вопросов, ответы на которые, с одной стороны, позволят оценить изменение места и роли предприятия в советской экономике, а с другой – проследить метаморфозу самой парадигмы управления.

Таблица 8.5

Эволюция хозяйственного механизма СССР и России, по Г.Б. Клейнеру

Периоды	Ключевые события	Основные экономические агенты
Начало 1940-х – конец 1950-х гг.: "экономика государства"	Реформа управления 1940 – 1941 гг.	Государство
Конец 1950-х – середина 1960-х гг.: "экономика регионов"	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы
Середина 1960-х – середина 1970-х гг.: "экономика отраслей"	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х – середина 1980-х гг.: "экономика подотраслей"	Реформа управления промышленностью 1973 г. Генеральные схемы управления промышленностью	Главные управления министерств, всесоюзные промышленные объединения
Середина 1980-х гг. – 1992 г.: "экономика крупных предприятий"	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992 – 1993 гг.: "экономика малых предприятий"	Приватизация 1991 г.	Малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993 – 1995 гг.: "экономика физических"	Чековая, послечековая	Руководители предприятий, их

лиц"	приватизация	подразделений, физические лица
------	--------------	-----------------------------------

Составлено по: Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С. 48.

В отечественной литературе ранее уже предпринимались попытки системно проследить эволюцию советского хозяйственного механизма с точки зрения повышения степени самостоятельности низовых звеньев. В этом отношении спорной, но интересной представляется периодизация развития экономики СССР и России по критерию выделения основных самостоятельных субъектов экономических взаимоотношений с начала 1940-х до середины 1990-х гг., приведенная в работах Г.Б. Клейнера (см. таблицу 8.5). По его мнению, уровень и размеры основных экономических агентов постепенно снижаются от "экономики государства" и "экономики регионов" к "экономике отраслей, подотраслей, крупных предприятий" и к "экономике малых предприятий и физических лиц". К середине 1990-х годов, как считает Г. Клейнер, российские предприятия утратили черты основного звена экономики. Однако на смену предприятиям пришли не фирмы, как можно было ожидать, а физические лица – руководители предприятий и их подразделений – со своим "тоталитарным стилем внутрифирменного управления". Интересы руководителей в значительной мере вытесняют из пространства их целей интересы руководимых ими предприятий. Наше исследование направлено на то, чтобы уточнить и расширить эту концепцию.

1 "Первый блин – комом" (реформа 1965 г.)

Первой попыткой привести в равновесие права и ответственность хозяйствующих субъектов в двух-, а в некоторых случаях трех- и даже четырехуровневой системе управления советской экономикой была хозяйственная реформа 1965 г. Цель реформы была обозначена как совершенствование важнейшей составляющей хозяйственного механизма — экономических рычагов управления. Идея заключалась в том, чтобы полнее учитывать экономические интересы предприятий, состоящие в получении доходов, источником которых служит произведенный продукт. В отсутствие нормальной системы налогообложения предприятий заинтересованность в результатах производства определялась порядком их распределения. Экономические же рычаги и призваны были служить механизмом распределения (регулирования) доходов предприятий, чтобы стимулировать повышение эффективности производства. Таким образом, центральная идея реформы – активизация экономических рычагов управления промышленностью, опирающаяся на расширение самостоятельности предприятий.

Для активизации экономических рычагов и методов управления предусматривалось следующее: расширить самостоятельность предприятий в выборе хозяйственных решений (сократить круг обязательных плановых заданий); усилить ответственность предприятий-поставщиков за доведение продукции до потребителя, ее качество и вообще соответствие нуждам народного хозяйства (перейти от показателя валовой продукции к показателю объема реализации); стимулировать эффективную работу предприятий в целом (повысить роль показателя прибыли и уровень рентабельности).

В 1968 и 1972 гг. для оценки эффективности мероприятий реформы коллективом сотрудников ИЭиОПП СО РАН под руководством профессора Р.Г. Карагедова был проведен анкетный опрос директоров промышленных предприятий Сибири и Дальнего Востока. Анализ намечавшихся хозяйственной реформой мероприятий и степени их практической реализации привел к выводу об отсутствии заметного и устойчивого воздействия этих мероприятий на темпы развития производства. Этот вывод, несомненно, имел большое значение, но более важной задачей, которую поставили исследователи, была задача проанализировать причины, вызвавшие такой результат. Исследование подтвердило, что главные причины кроются в области принципиальных черт схемы управления экономикой, а именно, в несбалансированности прав и ответственности звеньев системы управления.

Так, опрос руководителей выявил их стремление к значительно большей самостоятельности. Интересно, что в начале перехода на новые условия хозяйствования – это показал опрос 1968 г. – права руководителей действительно были несколько расширены, но постепенно – к моменту опроса 1972 г. – эти права урезались до исходного уровня. Отсутствие действительной, реальной самостоятельности предприятий проявлялось, по мнению участвовавших в опросе директоров, в первую очередь в недостаточности прав их руководителей – в области труда и заработной платы, финансов, капитальных вложений, выбора номенклатуры выпускаемой продукции, ценообразования. По-прежнему самой острой проблемой предприятий оставалось материально-техническое снабжение.

Попытка изменить роль и место предприятия в системе управления народным хозяйством не привела к ожидаемым результатам, более того, на долгие годы – до середины 1983 г. – были "законсервированы" урезанные права предприятий и их сугубо подчиненное положение в иерархической системе управления советской экономикой. Укрепившийся за этот период хозяйственный механизм не только ориентировал

управление на принятие неэффективных экономических решений, но и вел к накоплению перекосов и проблем, систематический характер которых позволял говорить о закономерности негативных явлений, следовавших именно из условий хозяйствования. **Наиболее острой проблемой советской экономики в этот период стало отсутствие прямой зависимости между доходами предприятий и результатами его деятельности – оборотная сторона проблемы рассогласования прав и ответственности.** Основные причины этому, укоренившиеся в хозяйственном механизме, состояли в следующем.

1. Централизованное перераспределение финансовых ресурсов (фондов амортизации, оборотных средств, свободного остатка прибыли, недоиспользованных остатков фондов и т.п.) между предприятием, отраслью и государством. Такой порядок перераспределения приводил к тому, что выделение отраслевых средств зачастую не зависело от главного – от объективной потребности в развитии конкретного производства и от конечных результатов деятельности коллектива, а потому воспитывало отношение к этим средствам как к "даровым деньгам", что снижало эффективность их использования. Это привело не только к общему снижению стимулирующей роли прибыли, но и к изъятию вышестоящими органами большей части амортизационных отчислений предприятий, к концентрации в министерствах средств, предназначенных на цели расширенного воспроизводства, но расходуемых на финансирование тех единовременных затрат, которые вполне могли бы быть объектом самофинансирования как предприятия, так и министерства. (Это – средства на оказание финансовой помощи, т.е. на покрытие убытков в части финансирования текущих издержек производства, планово-убыточным предприятиям; для облегчения расчетов с бюджетом по первоочередным платежам; для материального поощрения работников низкорентабельных предприятий).

2. Целевое финансирование затрат предприятия. Действовавший порядок распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, предусматривал как направления использования (фонды экономического стимулирования и другие фонды предприятия), так и размеры финансирования (определяемые и нормативно, и в абсолютных размерах). Отсутствие маневренности (конвертируемости) использования финансовых средств предприятия в части перераспределения между фондами экономического стимулирования и другими фондами, а также маневренности во времени их использования привело к широкому распространению практики изъятия недоиспользованной части фондов. Невозможность их накопления была причиной нерационального расходования этих средств, поскольку самым важным оказывался тот факт, что деньги потрачены, и этим гарантировался неснижаемый их размер в будущем.

3. Бесплатный характер части потребляемых предприятиями финансовых ресурсов. Величина этой бесплатной части зависела от финансового положения предприятия: чем менее производительно оно работало, тем большую часть его доходов составляли дотации из госбюджета, из отраслевых средств, списания долгов банку и т.п. **Неопределенность порядка перераспределения порождала возможность под видом оказания финансовой помощи покрывать бесхозяйственность одних предприятий за счет хорошей работы других. Это усугубляло и без того пассивную роль предприятий в формировании своих доходов.**

2

Вторая попытка реформ (реформа 1983 г.)

К середине 1983 г. руководство страны осознало необходимость серьезного изменения роли и места предприятия в экономике, неизбежность значительного повышения самостоятельности предприятий: требовать от них реальной ответственности за конечные результаты можно только существенно расширив их права в ключевых сферах деятельности. Это нашло отражение в Постановлении ЦК КПСС и СМ СССР № 659 от 14 июля 1983 г. "О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы", положившем начало так называемому "широкомасштабному эксперименту". Он проводился в 1984 г. пятью министерствами (двумя союзными и тремя республиканскими), с 1.01.1985 г. его условия распространились еще на 20 министерств, а с 1.01.1986 г. практически все отрасли народного хозяйства стали работать в "новых условиях хозяйствования". Суть эксперимента состояла в том, чтобы реально и существенно расширить права предприятий (объединений) в области планирования, труда и заработной платы, а также техническом перевооружении за счет собственных средств; главный оценочный показатель конечных результатов – реализация продукции с учетом соблюдения договорных обязательств. Анализ итогов эксперимента в 1984 – 1985 гг. на 22-х сибирских предприятиях, выполненный тем же коллективом под руководством проф. Р.Г. Карагедова²⁷, показал следующее:

- в области планирования – условиями эксперимента предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке планов. Таких изменений не наблюдается ни в процедуре разработки, ни в согласовании годового плана; несколько сократилось число директивных показателей плана, но министерства и ведомства по-прежнему требуют предоставления отчетности по всему кругу показателей, не разделяя их на директивные и расчетные;
- в области труда и заработной платы – главная идея эксперимента здесь состояла в том, чтобы размеры средств на оплату труда, социальное развитие и инвестиции зависели от конечных результатов работы

предприятия, поэтому установленные министерством нормативы образования фонда заработной платы не должны были меняться в течение пятилетки. Однако в действительности принцип стабильности нормативов, в том числе и нормативов отчислений от прибыли, нарушался министерствами повсеместно;

- в области технического перевооружения – не реализованы права предприятий на использование дополнительных (собственных) средств на техническое перевооружение за счет амортизационных отчислений, части средств единого фонда развития науки и техники, не усилилась самостоятельность предприятий в использовании средств фонда развития производства.

В целом реализация возможностей, заложенных условиями эксперимента, сдерживалась стилем и методами работы отраслевых органов управления – средним звеном. В сущности, именно этим в первую очередь объясняется то, что неглубокие изменения хозяйственного механизма затронули лишь нижнее звено управления, не задев среднего, а потому экономика не получила ожидаемого эффекта. Условиями широкомасштабного эксперимента не были затронуты основы действовавшего хозяйственного механизма управления, сущностными характеристиками которого были: детализированное директивное планирование на всех уровнях управления, включающее установление обязательных заданий, в т.ч. и по натуральным показателям; жестко централизованные системы ценообразования и материально-технического снабжения; оценка эффективности, качества работы по степени выполнения обязательных плановых заданий; отраслевой принцип планирования и управления. Но, не затрагивая эти принципы, нельзя изменить сложившуюся систему распределения управленческих функций между разными уровнями и звеньями управления, а стало быть, систему распределения между ними прав и ответственности.

По мнению специалистов, оценивавших в начале 1987 г. *итоги широкомасштабного эксперимента*, он был *задуман в правильном направлении, но сдвиг*, происшедший в результате принятых мер, *не был радикальным, поскольку не произошла реальная переориентация хозяйственного механизма на экономические методы управления.*

3 Первые результаты (реформа 1987 г.)

Следующей попыткой изменить роль и место предприятия стала «горбачевская» экономическая реформа, центральной осью которой явилось принятие в 1987 г. (в рамках целого пакета постановлений по совершенствованию хозяйственного механизма²⁸) Закона СССР "О государственном предприятии (объединении)". Разработчики этого закона полагали, что с вступлением его в силу с 1.01.1988 г. в стране произойдет радикальная реформа системы управления экономикой и предприятия, перейдя на полный хозрасчет, действительно станут основным звеном народного хозяйства, т.е. распределение прав и ответственности между нижним (основным) и верхним уровнями управления наконец-то сбалансируется.

Действительно, Закон о госпредприятии, задуманный как механизм формирования новых условий хозяйствования, серьезно расширил возможности производителей в разных сферах деятельности. Важнейшим моментом объявлялся переход к экономическим методам *планирования* деятельности предприятия на основе контрольных цифр, государственных заказов, долговременных стабильных экономических нормативов и лимитов (фонды в материально-вещественной форме – прокат, трубы, цветные металлы и пр., необходимые для выполнения производственной программы). Тем самым должен был обеспечиваться отказ от директивного плана и замена его направляющим, индикативным планом. Законом вводилось еще одно новшество – прямые заказы потребителей и органов материально-технического снабжения на продукцию. Таким образом, предприятия впервые получали возможность самостоятельного выбора номенклатуры, объемов и параметров качества выпускаемой продукции.

В управлении *материально-техническим снабжением, сбытом и ценами* сложившийся экономический механизм характеризовался дефицитом ресурсов в самых различных формах, погоней за валом и завышенными запасами, соединившимися в единый саморегулирующийся процесс. Основным фактором воспроизводства этого процесса оказывалось централизованное (фондовое) материально-техническое снабжение, приводившее к асимметрии во взаимоотношениях продавца и покупателя (диктат производителя-продавца), падению качества производства, снижению стимулирующей роли цен, психологическим и моральным издержкам (спекуляция, дефицит и при этом огромные запасы). Новый Закон существенно расширил права предприятия в области снабжения и сбыта: они впервые получили возможность самостоятельно реализовывать, в т.ч. импортировать свою продукцию, в полной мере самостоятельно управлять своим имуществом; создавать кооперативы и совместные предприятия; участвовать во внешнеэкономической деятельности²⁹.

Новые условия хозяйствования существенно меняли роль *договоров*. Хозяйственный договор оказывался теперь в центре отношений предприятия, им определялось содержание и условия внешних связей, права и обязанности договаривающихся сторон. Новый смысл получило понятие экономической ответственности сторон. Поистине революционный шаг был сделан в области *ценообразования*: Закон допустил применение трех видов цен – централизованных, договорных и свободных.

В области *инвестиционной деятельности* к 1987 г. сложилась так называемая "нормативная" концепция, предусматривавшая лимитирование капитальных вложений, мощностей проектных и строительных организаций, материально-технического обеспечения, контроль инвестиционной деятельности по показателям выполнения плановых заданий. На практике реализация этой концепции привела к устойчиво пассивной роли в выработке своей инвестиционной политики предприятий, отдавших "бразды правления" центральным органам управления. Основным направлением инвестирования в результате стало наращивание производственных мощностей (в основном за счет нового строительства) в ущерб работам по их поддержанию, техническому перевооружению и реконструкции. Финансирование инвестиционной деятельности шло из разных источников, в т.ч. за счет бюджетных ассигнований (в среднем от всей суммы инвестиций) – 40%, отраслевых средств (в т.ч. части фондов амортизации, прибыли и т.п.) – 20%, собственных средств предприятий — 30%, заемных средств (долгосрочных банковских кредитов) – 10%. Однако оценка инвестиционных решений осуществлялась не по критерию экономического эффекта, а по показателям числа осуществленных мероприятий и суммы затрат на них.

Насколько же новый Закон изменил условия хозяйствования в инвестиционной сфере? Наряду с централизованно проводимой инвестиционной политикой предприятию предоставлялось право самостоятельно формировать натуральный разрез своей инвестиционной деятельности (в части поддержания производственных мощностей, их технического перевооружения, реконструкции и расширения), разрабатывать проектно-сметную документацию на осуществление инвестиционных работ, титульные списки на объекты строительства, осуществляемого за счет собственных и заемных средств предприятия. Повысились требования к оценке фактической эффективности инвестиционной деятельности: установлена зависимость объема средств, направляемых на научно-производственное и социальное развитие, от размера так называемого хозрасчетного дохода.

К началу 1988 г. сложившийся хозяйственный механизм в *финансово-кредитной сфере* определялся централизованным и неэффективным перераспределением финансовых ресурсов между предприятиями, отраслью и государством; целевым характером финансирования затрат предприятий (предприятиям устанавливались "сверху" как направления использования прибыли, остающейся в их распоряжении, так и размеры финансирования); бесплатностью для предприятий части финансовых ресурсов (дотации из госбюджета, из министерства, списание долгов банку и т.п.). Это вело к дефициту финансовых ресурсов; отсутствию связи между остающимися в распоряжении предприятия доходами и результатами его деятельности; существованию убыточных предприятий и дотаций; примитивности форм финансово-кредитной деятельности предприятий; "неконвертируемости" денег на их счетах; автоматизму банковского кредитования.

Основные положения нового хозяйственного механизма, сформулированные в Законе о госпредприятии и касающиеся финансово-кредитной сферы, были направлены, во-первых, на установление прямой зависимости между валовым доходом предприятия (как результатом деятельности) и размером остающейся в его распоряжении прибыли (дохода); во-вторых, на обоснование порядка формирования собственных финансовых средств предприятия и в-третьих, на активизацию роли предприятия в финансировании всех видов затрат³⁰.

Почти незамеченными ввиду краткосрочности периода действия Закона о госпредприятии остались попытки его разработчиков заложить основы отечественного корпоративного права и корпоративной культуры, предоставив Советам трудовых коллективов (СТК) – новым демократическим структурам на предприятиях – определенные возможности противовеса и ограничения некоторых полномочий руководителей.

Как же были реализованы идеи, положенные в основу нового хозяйственного механизма? В *планировании* новые условия, регламентирующие процесс формирования на предприятии производственной программы, оценивались как умеренно-радикальные. Главными причинами этой умеренности явилось то, что за рамками Закона оказались важнейшие характеристики госзаказа: льготные, приоритетные условия, конкурсная основа его размещения, гарантированные сбыт и обеспечение ресурсами; масштабы госзаказа. На практике госзаказ остался тем же самым старым адресным заданием, разверсткой плана сверху. Он по-прежнему не подкреплялся ни экономическими стимулами, ни механизмом взаимной ответственности сторон, включал не только поставку готовой продукции, но и производство её для внутреннего потребления, сбыт произведенной по госзаказу продукции не гарантировался, повсеместно нарушался принцип преимущественного обеспечения госзаказа материально-техническими ресурсами. В этих условиях госзаказ, безусловно, оставался элементом административного централизованного планирования со старой системой прав и ответственности: предприятие "отвечало" лишь за процент выполнения директивного задания, оно по-прежнему "прикреплялось" к централизованно предписанным поставщикам и потребителям, практически ничего не изменилось в ценообразовании.

В управлении *материально-техническим снабжением, сбытом и ценами* центральной проблемой с введением новых условий хозяйствования оказалось отсутствие у хозяйственных руководителей умений, навыков, практического и теоретического опыта коммерческой работы. Это вело к неконтролируемому росту

свободных и договорных цен на продукцию, перепроизводству и дефициту продукции одновременно, низкой надежности формирующейся оптовой торговли, резкому росту запасов товарно-материальных ценностей у предприятий, сложностям выхода на внешний рынок. По-прежнему имело место вмешательство министерств и ведомств, территориальных органов Госнаба в снабженческо-сбытовую деятельность предприятий, поскольку основными для них оставались традиционные снабженческо-сбытовые каналы по фондам и нарядам, доля оптовой торговли составляла всего несколько процентов.

При кажущейся прогрессивности намеченных Законом преобразований в *инвестиционной сфере*, их можно оценить лишь как умеренно-радикальные: в них явно прослеживался компромисс между директивным и индикативным экономическим регулированием. Предприятиям так и не были открыты все пути быстрого накопления финансовых ресурсов для инвестиционных целей, по-прежнему выделение централизованных капитальных вложений не носило конкурсного характера, не была устранена фактическая дискриминация хозяйственного способа строительства (самострой) в части обеспечения его материально-техническими ресурсами и мощностями проектных организаций.

Что касается *финансово-кредитной сферы*, то установление прямой зависимости между результатами деятельности предприятия и размерами его дохода (собственных средств, прибыли) путем перевода финансовых взаимоотношений на нормативный принцип, несомненно, является шагом вперед по сравнению с директивным планированием направлений использования дохода в абсолютной сумме. Однако при этом не решается главная, коренная проблема – ограждение предприятия от административного вмешательства вышестоящих органов, в ведении которых как раз и находится установление конкретных значений нормативов (распределения прибыли, отчислений в фонды экономического стимулирования, в фонд амортизации). С другой стороны, наряду с каналами изъятия заработанных средств у предприятий, оставалось достаточно много возможностей получения ими незаработанных средств в виде помощи "сверху"³¹. Каналы административного регулирования сохранились и во взаимоотношении предприятий с кредитными учреждениями³².

Таким образом, очередная попытка уравновесить права и ответственность между верхним и нижним звеньями управления к заметным результатам не привела: диктаторские полномочия министерств и ведомств практически не сократились, практика так называемого *нормативного распределения прибыли* предприятий (в пользу вышестоящих инстанций и плохо работающих предприятий) сохранилась, принцип стабильности и предсказуемости размера этих нормативов нарушался. ***Верхние уровни управления по-прежнему "владели" промышленностью – имуществом государственных предприятий, отдавая самим предприятиям лишь распорядительские функции.***

4 Реанимация легального бизнеса (реформы 1987 – 1989 гг.)

Серьезным, прорывным шагом в перераспределении полномочий владения и распоряжения стали ***аренда предприятий***, а чуть позже – возрождение и становление различных форм ***кооперации***.

Заключать договор аренды с вышестоящим органом управления предприятиям "разрешили" еще во второй половине 1987 г., но массовый характер она приняла после опубликования в ноябре 1989 г. "Основ законодательства СССР об аренде". Дело в том, что договор аренды, заключаемый трудовым коллективом с вышестоящим органом (и серьезно повышающий статус самого коллектива³³), давал предприятию ряд очевидных преимуществ:

- право выхода из состава министерства (ведомства) и вообще право работы без опеки "сверху";
- право собственности коллектива арендаторов на прибыль от реализации продукции и на имущество, приобретенное за счет этой прибыли;
- право наращивать долю собственности коллектива арендаторов в имущественном комплексе предприятия;
- право выкупа (если оно предусмотрено договором аренды) предприятия за счет собственных и заемных средств;
- право трудовых коллективов самостоятельно выбирать, назначать или нанимать руководителей; нанимать и увольнять работников;
- право принять или отказаться от госзаказа;
- право свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа.

С такими возможностями аренда предприятия оказалась очень близка к американским корпорациям с собственностью наемного персонала (система ESOP) и действительно могла стать главным экономическим инструментом разгосударствления и разрушения командно-административной системы. Это вполне могло реализоваться, если бы *декларированное право собственности* коллектива арендаторов на прибыль действительно давало предприятию еще и *полную свободу выбора номенклатуры, объемов производства, потребителей и цен реализации*. Полную свободу арендные предприятия получить не могли (не были созданы необходимые для этого институты, т.е. не создана институциональная среда), но тем не менее масштабы перехода предприятий на аренду оказались беспрецедентны: к середине 1990 г. договоры аренды заключили 2000 предприятий с числом занятых свыше 1,2 млн. чел. Это значит, что ***главным фактором при выборе***

формы предпринимательской деятельности на тот момент представлялась самостоятельность в единстве двух ее сторон: свободы (идеологической, предполагающей свободу принятия управленческих решений, – освобождение от опеки вышестоящих органов; экономической – право полного владения и распоряжения коллективной собственностью) и **ответственности** (производственной, экономической, социальной).

Закон "О кооперации в СССР" был принят в мае 1988 г., когда промышленность уже работала на условиях закона "О госпредприятии". Цель этого закона формулировалась так – обеспечить равноправное взаимодействие государственного и кооперативного секторов социалистической экономики, "развитие экономического соревнования, конкуренции на рынке товаров, работ, услуг как между кооперативами, так и кооперативов с государственными предприятиями и организациями". Победа в этом соревновании досталась кооперативам. И это не удивительно – закон о кооперации давал объединившимся для совместного труда членам кооператива гораздо большую по сравнению с госпредприятиями самостоятельность, которая проявлялась:

- в добровольности объединения членов кооператива;
- в полноценном праве собственности на имущество кооператива (владение, пользование, распоряжение);
- в самостоятельном определении номенклатуры и объемов выпуска;
- в самостоятельном выборе партнеров (покупателей и поставщиков – на договорной основе) и продаже (приобретении) продукции по договорным ценам;
- в самостоятельном определении форм организации труда и его оплаты;
- в налоговой форме взаимоотношений с государством (бюджетами разного уровня).

Результаты не заставили себя ждать: за первый год число действующих кооперативов выросло более чем в 4 раза, быстро росли и объемы продаж. В 1990 г. объем выручки кооперативов от реализации товаров и услуг составил 70 млрд. руб., или 8,7% национального дохода страны. Такой бурный старт и высокие темпы развития вызвали недовольство руководителей государственных структур (предприятий, министерств, местных и центральных органов управления) и значительной части населения (из-за роста цен). Все это способствовало активному законодательству, направленному на "искоренение негативных явлений в хозяйственной практике, связанных с кооперацией". Результатом этих мер стало сужение самостоятельности кооперативов до уровня госпредприятий и даже ниже этого уровня:

- запрещение или ограничение на некоторые виды деятельности для кооперативов;
- установление местными органами власти предельных уровней цен (тарифов) на основные потребительские товары (услуги), производимые и реализуемые кооперативами;
- дифференцирование налогообложения доходов кооперативов по видам деятельности (по некоторым видам облагалось до 60% дохода);
- уравнивание кооперативов с госпредприятиями по ставке налога (с 1.01.91) при разных налогооблагаемых базах (дохода и прибыли, соответственно);
- тройное налогообложение заработной платы кооператоров — в составе дохода кооператива, в виде отчислений в фонд социального страхования и через личный подоходный налог;
- введение ограничения на прирост фонда заработной платы (3%), введение платы за трудовые ресурсы и более высокой, чем в госсекторе, – за управленческий персонал;
- введение повышающих коэффициентов на сырье, материалы и одновременное ограничение цены на продукцию, произведенную из этого сырья;
- вассальная зависимость производственных кооперативов, работающих по договору с госпредприятием, от своих предприятий-гарантов.

Очевидно, что эти меры были направлены на то, чтобы встроить кооперацию в административную систему хозяйствования, тогда как изначально Закон "О кооперации" был нацелен на создание сектора экономики, альтернативного государственному и способного расшатать административную систему, обеспечить переход от плановой экономики к рыночной.

Таким образом, **аренда предприятий и кооперативы стали первыми**, возникшими еще в недрах командно-административной системы управления, **генераторами** так называемого **"нового" российского бизнеса**³⁴. Именно они пробили брешь в монолитной, единой и неделимой, государственной собственности на имущество предприятий, благодаря заложенным в них механизмам создания и наращивания коллективной собственности арендаторов и кооператоров. А от коллективной собственности до частной – один шаг, который, правда, так и не был сделан. Тем не менее невиданная до тех пор самостоятельность и независимость арендных предприятий и кооперативов позволили им накопить некоторый позитивный опыт и значительно облегчили подготовку к условиям рыночной экономики.

Попытки уравновесить права и ответственность верхнего и нижнего звеньев управления в рамках жестко централизованной модели управления продолжались, но упирались они в проблему перераспределения прав и полномочий собственности: в рамках государственного предприятия это

оказалось невозможно, все более очевидной становилась неизбежность глубокой ломки сложившейся системы отношений собственности.

5 *Последний клапан (реформы 1990 г.)*

Весной 1990 г. в центральных газетах был опубликован принятый Верховным Советом СССР "Закон о собственности в СССР", в котором была сделана еще одна робкая попытка разгосударствления производства через собственность трудового коллектива – альтернативную государственной форме собственности. По сути, в Законе лишь обозначены, но не конкретизированы три возможных канала формирования и пополнения собственности трудового коллектива: за счет части прибыли от хозяйственной деятельности, за счет приобретенного коллективом или переданного ему другими лицами имущества, а также за счет добровольных взносов членов коллектива. Закон вступил в силу с 1.06.1990 г., но слабую заинтересованность госпредприятий в реализации предоставленных им возможностей в реструктуризации имущества можно было предугадать заранее: слишком незначительными представлялись им результаты.

Одновременно со вступлением в силу Закона о собственности Верховным Советом принимался "Закон о предприятиях в СССР". Его новизна состояла в признании правовыми и равными перед законом весьма широкого спектра организационных форм функционирования предприятий – индивидуальных, семейных, коллективных, принадлежащих кооперативу, акционерных (товарищества), производственных кооперативов, государственных всех уровней (от союзного подчинения до городского), совместных, малых, арендных. В отличие от предыдущей версии закона ("О госпредприятии") новый Закон действительно расширил права предприятий в планировании (полная самостоятельность планирования, исходящего из спроса на продукцию), в ценообразовании (резко снижена доля продукции, продаваемой по государственным ценам), нормативное распределение прибыли было, наконец, заменено ее налогообложением. Это и понятно: кому как не госпредприятиям можно указывать сверху, что и как производить, кому и почему продавать и как поступать с заработанной прибылью.

Изменение роли и места предприятия в экономике страны, как видим, становится все заметнее, причем эти изменения, действительные и существенные, идут уже со значительным ускорением. Но самое главное – *происходит смена парадигмы управления, т.е. постепенное осознание ущербности прежней системы управления, необходимости ее коренной ломки* с тем, чтобы в основание экономики поставить именно предприятие. Важно, однако, отметить, что законодательного признания частной собственности еще не произошло.

6 *Завершение возрождения легального бизнеса (реформы 1991 г.)*

Первой, обогнав союзных законодателей, частную собственность "узаконила" Россия. В 1991 г. были приняты законы "О собственности в РФ" и "О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР", ставшие конкурентами союзным аналогам и оказавшиеся, вообще говоря, более проработанными и логичными. Именно эта "конкуренция" осталась в новейшей истории страны интереснейшим эпизодом — так называемым "парадом суверенитетов", в результате которого расположенные на территории России предприятия в массовом порядке переходили из союзного подчинения в республиканское. Это стало очевидным подтверждением не только изменения роли и места предприятий в экономике, но и того важного факта, что сами предприятия теперь осознали значимость своей роли и стали *активными* субъектами экономики.

Закон "О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР" характеризовался рядом весьма существенных правовых новаций. В нем впервые введено понятие "предпринимательство" и определены "организационно-правовые формы" (ОПФ) его проявления, признано равенство всех ОПФ, включая предприятие в частной собственности, в их составе наведен относительный порядок, а их число сведено до 7³⁵. Частную собственность впервые честно признали, не пытаясь спрятать за суррогатами типа "индивидуальная и семейная собственность" или "собственность советских граждан". Этот закон предоставил предприятиям невиданную до сих пор свободу в планировании, производстве и реализации продукции, ценообразовании, финансово-кредитной и внешней экономической деятельности. Порядок учреждения предприятий из разрешительного стал регистрационным. Однако предоставленная свобода не освободила предприятия от всей полноты ответственности. Российские предприятия, освободившись от "крепостной" зависимости от министерств и прочих "вышестоящих" органов, впервые за полвека стали равноправными партнерами государства (в системе бюджетных взаимоотношений), финансово-кредитных институтов (в отношениях с банками, фондами и компаниями), снабженческо-сбытовых организаций, разделив с ними ответственность поровну.

Впервые предприятия заняли достойное место – основного звена, или основного хозяйствующего субъекта – в российской системе управления экономикой. Важно отметить, что нарастание институциональных изменений в советской, а потом и в российской экономике постоянно ускорялось, достигнув в начале 1990-х

годов, в ходе подготовки к радикальной экономической реформе, критических темпов, но внутренние изменения (организационной структуры и внутрихозяйственного механизма) самих предприятий шли значительно медленнее. По сути, очистившись от идеологической шелухи, заняв свое законное место в системе экономических институтов, российское предприятие, казалось бы, почти вплотную приблизилось к "нормальной" фирме.

Дело, казалось, оставалось теперь за "малым": нужно было завершить создание в России новой (рыночной) институциональной среды и "вдохнуть жизнь" в сконструированное "дитя" – предприятие, "оживить" его, чтобы оно *не только* выплыло и *выжило* в бурном океане рыночной экономики – океане совершенно новых реалий (институтов) и жесткой конкуренции, *но устойчиво* и стабильно *развивалось* дальше. **Формирование новой институциональной среды в России началось с либерализации цен** (с 1 января 1992 г.) **и приватизации. Либерализация цен привела к тому, что к началу широкомасштабной приватизации** (середина 1992 г.) **предприятия практически остались без оборотных средств.**

Методы, технологии и способы приватизации определили не только механизм трансформации сложившихся в России институтов собственности, но и полученные в результате *состав собственников и структур собственности* приватизированных предприятий. Спектр методов приватизации, практиковавшихся в России, включал акционирование предприятий (выставление их акций на продажу), выкупы работниками (менеджерами и служащими), разовые прямые продажи (продажи на аукционе, по конкурсу, на инвестиционных торгах), а также массовую приватизацию. *Технологией*, или *способом ускорения* массовой приватизации в России, стал ваучер, обеспечивший *формально равное участие* населения в приватизации.

К способам приватизации в России принято относить так называемые варианты льгот, которые обеспечивали участникам приватизации (в первую очередь администрации предприятий и их трудовым коллективам) фиксированные размеры пакетов акций. К этим вариантам необходимо добавлять еще один – аренду с выкупом, позволявшую инсайдерам получить до 100 % акций. Доля предприятий, приватизированных последним способом, довольно значительна, особенно среди предприятий строительства (некрупных) и промышленности строительных материалов, а также пищевой и легкой промышленности (более 50%). По данным Мирового Банка, на 1996 г.³⁶ (когда широкомасштабная приватизация в России в основном была завершена) 55% активов государственных предприятий оказались выкуплены работниками предприятий (менеджерами и служащими), 11% – населением через ваучеры, 34% оставались в собственности государства.

Ответив на вопросы, кто и чем в результате приватизации стал владеть, попытаемся понять, чем стали, во что превратились госпредприятия, пройдя через приватизацию, приблизились ли они к рыночной фирме.

Состав, тип и потенциал корпоративных собственников определяют конфигурацию прав собственности, которая, в свою очередь, определяет поведение корпорации (АО). **По составу среди новых российских собственников выделяют три группы: физические, юридические лица, а также институциональные собственники.** Каждая из указанных групп внутри себя также подразделяется на *типы*. Группа физических лиц, например, может включать следующие типы – инсайдеры (все работники-акционеры приватизированного предприятия, в том числе менеджеры — представители администрации), аутсайдеры, иностранные инвесторы и т.п. Группа юридических лиц (организаций) по типам подразделяется на акционеров-партнеров (поставщиков и прямых потребителей), посредников, других членов финансово-промышленной группы, в которую входит данное предприятие и т.п. Институциональные собственники также образуют несколько типов – государство в лице федерального, областного, муниципального Фонда имущества, банки, инвестиционные компании, финансово-промышленные группы и т.п.

В качестве иллюстрации³⁷ по результатам летнего 1996 г. обследования приватизированных предприятий Западно-Сибирского региона³⁸ в таблицах 8.6 и 8.7 приведены состав корпоративных собственников и структура акционерного капитала.

Однако *потенциал собственника* (инвестора) *измеряется не только размером капитала, но и его конечной эффективностью (ценностью для корпорации), т.е. способностью поддерживать оптимальный объем капитала, быть стратегическим инвестором* (расширять временной горизонт планирования), *диверсифицировать риск, преодолевать рыночные барьеры, снимать конфликты интересов* и т.п. Очевидно, что эффективным собственником способен быть далеко не всякий акционер. Например, не только трудовой коллектив (инсайдеры) не способны к этому, но и менеджеры, обладающие зачастую весьма солидным пакетом акций, далеко не всегда оказываются в состоянии олицетворять эффективных собственников. Поэтому весьма существенными при оценке постприватизационного состояния предприятия (с позиций приближения их к рыночной фирме) оказываются следующие факторы:

- соотношение власти служащих, менеджеров и внешних собственников;
- отделение собственности от контроля (отстранение собственников от процесса принятия решения);
- действенность механизмов контроля по защите участников корпоративных отношений от произвола менеджеров (полнота, надежная защита и достаточная спецификация прав собственности);
- возможности развития на предприятии корпоративной культуры (возможности участия акционеров в управлении, доверие и финансовая прозрачность внутри предприятия).

Оценка по этим критериям российских приватизированных предприятий пока не позволяет говорить об их превращении в рыночные фирмы. Интересным в этом отношении представляется взгляд Г.Клейнера³⁹ на "нормотворческую" роль современных российских предприятий, формирующих новые социально-экономические институты — традиции, обычаи хозяйственного оборота и поведения. Рассмотренное с этой точки зрения предприятие, с одной стороны, подразумевает внутреннюю целостность, а с другой, сопряжено с признанием значимости внешней институциональной роли предприятия в обществе, позволяющей ему концентрировать и эффективно использовать интересы и возможности своих деловых партнеров, работников, инвесторов, банков, представителей муниципальной и федеральной администрации, жителей прилегающих к предприятию территорий и множества других организаций и физических лиц, так или иначе связанных с предприятием (*stakeholders* — заинтересованных лиц). Именно институциональность рассматривается автором как внешний и внутренний потенциальный источник средств и ресурсов выживания и развития предприятия.

Следуя этой логике, автор выстраивает функционально-управленческую конфигурацию предприятия как многоугольник, вершины которого соответствуют экономическим агентам, наиболее тесно связанным с предприятием в рамках системы взаимных ожиданий, а стороны и диагонали — отношениям взаимодействия, взаимного или одностороннего влияния этих субъектов друг на друга. Полученный в итоге контур оказался для российских предприятий шестиугольным, т.е. включающим шесть главных типов потенциальных "действующих лиц" (на нечетных местах — физические лица, на четных — относительно устойчивые коллективные субъекты) с присущими им сферами *интересов, полномочий и ответственности*:

- 1) руководитель предприятия (генеральный директор);
- 2) администрация предприятия;
- 3) работники предприятия как физические лица;
- 4) трудовой коллектив предприятия;
- 5) акционеры (собственники) предприятия как физические или юридические лица;
- 6) собрание акционеров предприятия как управленческий орган.

Традиционное для западной теории корпоративного управления описание функционально-управленческой конфигурации в виде классического треугольника "менеджеры — акционеры — работники" для российских условий, по мнению Г.Клейнера, принципиально неполно, т.к. не учитывает весьма важных для отечественных предприятий реалий — роль коллективов, склонность лидеров к пренебрежению мнением и интересами подчиненных, недостаточную степень законопослушания, исключительную роль "первого лица" предприятия.

Шестиугольный контур начал складываться с середины 80-х годов и устойчиво оформился к середине 90-х, пройдя несколько стадий метаморфозы, уже отмеченных в предыдущем историческом очерке — исключение из функционально-управленческой конфигурации представителей вышестоящих организаций и включение (ненадолго) Совета трудового коллектива, исчезновение партийных органов и снижение роли профсоюзных организаций (например, подмена их Советами арендных коллективов на арендных предприятиях). Однако процесс формирования на этом не закончился, поскольку сложившийся контур не является сбалансированным по интересам, полномочиям и ответственности для каждого из участников системы взаимодействия, и это, являясь основной проблемой корпоративных предприятий в переходном периоде, напрямую связано с неэффективностью функционирования предприятий.

Наиболее разбалансированным с позиций соответствия полномочий и ответственности с учетом долгосрочных интересов, как показывает Г.Клейнер, является статус трудового коллектива, а наиболее сбалансированным — статус администрации предприятия. На нынешнем этапе развития корпоративного сектора российской экономики мера ответственности в целом оказывается заниженной, в перспективе она должна быть распределена между руководством предприятия и его трудовым коллективом. Автор приходит к выводу, что для успешной работы предприятия необходимо (а в некоторых случаях и достаточно), чтобы институциональный баланс интересов, сил и возможностей основных участников деятельности предприятия был сбалансирован, т.е. его функционально-управленческая конфигурация была консолидированной, образовывала гармонически согласованную структуру, а объемы власти и ответственности каждого из участников конфигурации были соразмерными. Он называет это принципом *институционального разделения и функционального взаимодействия властей*.

отрасли	в групп е	т ра-бот .	собст- сти	собст- сти	собст- сти		и ком-пан ии	члены ФПГ	пред-пр -я	пр-я и банки	ни ки АО	те ли АО	(бывшие) предпр-я	дер-ж ат.
1. Машиностроение	8	757	9.5	-	-	2.2	5.4	-	13.0	-	3.3	13.4	52.7	0.5
2. Отрасли ТЭК	5	1251	20.3	4.6	0.1	-	0.3	7.6	3.2	-	8.5	9.6	43.4	2.4
3. Связь	1	153	20.0	-	-	-	10.6	-	36.0	-	19.3	6.8	<u>7.3</u>	-
4. Химия и нефтехим.	2	2440	5.6	-	-	0.8	16.3	-	10.6	-	32.5	<u>4.5</u>	29.8	-
5. Строительство	4	1357	-	-	-	-	-	-	6.3	-	15.0	20.7	58.1	-
6. Дерево- и лесопереработка	3	479	13.0	-	-	-	8.3	-	-	-	10.0	14.2	51.1	3.3
7. Пром-ть строительных материалов	16	479	1.9	7.3	-	-	3.0	2.5	13.4	-	8.2	12.4	48.8	2.4
8. Речной транспорт	1	984	25.5	-	-	-	1.6	-	-	-	-	14.0	35.0	23.9
9. Медицинская пр-ть	2	900	10.0	-	-	-	19.3	-	-	-	11.3	18.0	41.5	-
10. Автотранспорт	2	497	10.0	-	-	-	1.5	-	8.5	-	0.5	20.5	59.0	-
11. Пищевая пр-ть	9	589	7.3	2.2	1.1	1.7	0.2	0.8	8.1	-	3.8	18.5	52.2	4.1
12. Легкая пром-ть	5	1136	-	-	-	1.5	0.2	-	8.4	-	2.0	19.0	67.4	1.5
13. Снабжение	3	212	-	14.8	-	0.03	0.3	-	6.9	-	23.8	14.1	40.0	-
14. Мебельное пр-во	2	263	-	-	-	6.0	6.0	-	6.0	-	2.3	46.9	32.9	-
15. Металлургия	3	1114	-	-	-	0.002*	14.5	-	15.8	6.2	14.0	35.0	14.5	-
16. Электронная пр-ть	2	2064	-	-	-	-	-	-	-	-	11.0	8.0	81.0	-
17. Электротехничес-кая пром-ть	1	1436	-	-	-	-	2.9	-	44.0	-	9.6	13.6	29.9	-
18. Пр-во металло-конструкций	2	274	-	-	-	-	8.0	25.5	-	-	2.0	37.6	27.0	-

* — "Золотая акция";

Жирный шрифт — наибольший пакет акций по каждому из держателей

Подчеркивание — наименьший пакет акций у руководителей и у настоящих и бывших работников предприятий

Взгляд на российский корпоративный сектор экономики с позиций неинституционального подхода, изложенный Г.Клейнером, позволяет обнаружить множество элементов иррационального (противоречащего логике рыночного) поведения адаптирующихся предприятий, начиная от упомянутого выше "парада суверенитетов", объединений предприятий (руководителей) в разного рода неформальные союзы разных отраслей и видов деятельности (Международный клуб директоров, Союз молодых руководителей предприятий, объединения предприятий малого бизнеса и т.п.) и кончая беспредельной диверсификацией, когда, например, фирма (в г. Новосибирске), представляющая собой сеть аптек, осваивает сборку и реализацию мягкой мебели, включает в сферу своей деятельности реализацию оргтехники, чтобы занять свои свободные складские помещения и автотранспорт. Этот пример относится к так называемому *дуализму экономики*, когда ее традиционные элементы сочетаются с продвинутой отдельными фирмами или видами деятельности (в данном случае диверсификация видов деятельности) в направлении к рыночной экономике.

В качестве рекомендаций, т.е. "нормативного позитива", представляется целесообразным в первую очередь повышение уровня доверия, как значимого и основного элемента (нормы) формирующейся институциональной среды. Президент РФ В.В.Путин в своем Послании Федеральному Собранию в июле 2000 года обозначил следующие шесть задач в области социально-экономического развития России, которые, как представляется, должны серьезно способствовать формированию нормальной рыночной институциональной среды в России :

- обеспечение защиты прав собственности;
- обеспечение равенства условий конкуренции;
- освобождение предпринимателей от административного гнета;
- снижение налогового бремени, упрощение таможенной системы;
- развитие финансовой инфраструктуры — банковской системы и финансового рынка;
- реалистическая социальная политика — приоритет здравоохранения, образования и культуры, адресная социальная поддержка бедных.

Одним из механизмов реализации поставленных целей должны стать постепенный, по мере увеличения доходов граждан, переход на оплату жилья, формирование персональных накопительных пенсий, личной страховки здоровья, развитие ипотеки, улучшение жилищных условий. Эти процессы в конце концов через ряд лет приведут к тому, что в структуре расходов населения удельный вес покупки обычных товаров и услуг сократится с 70-75% в настоящее время до 40% (в США — 25%, в Европе — 30%), но зато резко возрастут, например, расходы на жилье и коммунальные услуги — до 20-25% , на пенсии — до 5-10%, на поддержание здоровья — до 5%. Такая структура доходов и расходов резко стимулирует и сами предприятия и организации, поскольку связанный с этим высокий уровень заработка делает крайне эффективным повышение производительности труда, и самих работников, которые хотя бы больше заработать и иметь большую свободу выбора в улучшении жилищных условий, отдыха, потребления⁴⁰. Уже в ближайшие год-два намечено провести реформу заработной платы с поэтапным ее повышением и переходом к полной платности жилья и коммунальных услуг, персональной пенсионной системе и страховке здоровья при коренном изменении существующей сегодня системы социальных льгот в направлении адресной поддержки бедных.

Другим механизмом, способствующим повышению уровня доверия как неформальной нормы, определяющей институциональную среду в России, могло бы стать законодательное поощрение организационно-правовых форм предприятий (фирм), основанных на высоком уровне доверия (полные хозяйственные товарищества и товарищества на вере), путем либо предоставления им налоговых льгот, либо запрета иных организационно-правовых форм организации в некоторых сферах коммерческой деятельности (аудит, консалтинг, юридические услуги, финансово-кредитная область и т.п.), как это делается в ряде стран с развитой рыночной экономикой, либо ужесточения законодательных норм антимонопольного характера.

Таким образом, *формирование рыночной среды в России еще не завершилось и продолжается: далеко не все необходимые институты рынка созданы и функционируют, система управления продолжает носить черты "экономики физических лиц" — слишком многое в предпринимательской деятельности носит характер персонифицированного обмена, чрезмерно высоки барьеры входа (выхода) на рынок, правовые основы предпринимательства носят незавершенный характер*. Все это свидетельствует о том, что страна продолжает находиться в процессе трансформации.

Оценивая ситуацию с позиции фирм (предприятий), можно констатировать, что, оторвавшись от *стадии "советского предприятия"* с присущими ему подчиненной ролью, отсутствием экономической и юридической самостоятельности, низкой степенью ответственности, они еще не достигли (и пока еще не ясно, какова доля тех предприятий, которая способна достичь) *стадии "рыночной фирмы"* (полноценная самостоятельность и ответственность, "прозрачность" перед государством и акционерами, классическая треугольная функционально-управленческая конфигурация) и находятся сейчас в *"переходной" стадии*. Она характеризуется состоянием *полу-* или *недо-* права есть, но правовых возможностей развития почти нет, диктат директоров сочетается с бесправием акционеров, значительная часть финансовых и материальных потоков

уходит в теневой сектор, функционально-управленческая конфигурация многоугольная и продолжает формироваться. Однако параллельно с развитием корпоративного сектора российской экономики на базе приватизированных социалистических предприятий в стране довольно успешно развивается сектор *de novo*, т.е. создаются и успешно функционируют фирмы, созданные не на базе госпредприятий, которые смело можно назвать рыночными. Видимо, особенность нынешней стадии развития российской экономики и состоит в сосуществовании двух секторов, один из которых постепенно сокращается, а другой — крепнет и развивается. Хотя это не означает, что сектор приватизированных предприятий обречен на угасание и в перспективе будет поглощен сектором *de novo*: и в том и другом секторе представлены как сильные предприятия, так и слабые фирмы.

* * *

Понятие "экономика физических лиц" характеризует внешнюю форму постсоветских фирм — чрезмерную персонализацию бизнеса, незавершенность формирования фирм как анонимных организаций. Рассмотрим теперь процессы, протекающие внутри этих фирм, то есть взаимоотношения предпринимателей и наемных работников.

9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ: КОНФЛИКТЫ И КОНСЕНСУСЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ФИРМЕ

Анализ постсоветской фирмы мы начнем с исследования отношений, сложившихся между предпринимателями и наемными работниками. При таком подходе в центре внимания оказывается мотивация труда наемных работников, проблемы занятости и заработной платы. Их исследование позволяет обнажить конфликты и показать пути их решения в постсоветской экономике.

1 Мотивация труда наемных работников

Проведение ряда социологических исследований (1993, 1996 и 1999 гг.) позволило сделать вывод, что успешная деятельность (завоевание и удержание рынков сбыта, высокий уровень заработной платы работников и т.п.) нового частного предприятия может опираться во внутрифирменной политике на использование институциональных норм “советского” типа (авторитарный стиль управления в совокупности с коллективистскими и патерналистскими ориентациями рабочих).

Тот факт, что традиционные советские нормы культуры труда, воспроизведенные в 90-е гг. на новом частном предприятии, не только не препятствуют достижению успеха, но и могут конструктивно использоваться менеджментом для повышения экономической эффективности и формирования организационной культуры, предполагает проведение сравнительного анализа состояния и специфики функционирования норм трудовых взаимодействий в рабочей среде и между работниками и менеджерами на предприятиях, различающихся по формам собственности, успешности деятельности, составу наемных работников и др. Это позволит выявить характер и особенности взаимосвязи традиционных и рыночных элементов в мотивации труда, трудовых отношениях, определить относительные величины транзакционных издержек, связанных с функционированием неформальных ограничений в трудовом поведении наемных работников и в их взаимоотношениях с менеджментом.

Достижение данной цели требует ответа на ряд содержательных вопросов: каковы возможности неоинституционального анализа мотивации труда? Какие типы мотивации труда стали доминирующими и какова их эффективность? Каков характер и особенности трудовых взаимоотношений между рабочими и менеджерами? Как проявляется взаимосвязь традиционного и нового в трудовом поведении рабочих предприятий различного типа? Какова степень институциональной устойчивости (изменчивости) норм трудовых взаимодействий под влиянием разного рода факторов (успешности предприятия, заработной платы, взаимоотношений с руководством, социально-демографических и социокультурных характеристик рабочих и др.)? Какие новые институциональные образования возникают на стыке старых и новых неформальных норм и правил трудового взаимодействия?

В процессе поисков ответа на эти концептуальные вопросы объектами исследования стали рабочие и менеджеры предприятий промышленности Москвы разных форм собственности:

- 1) нового частного (швейная фабрика), объем выборки — 239 человек, время исследования — март-июнь 1999 г.;
- 2) акционерного общества (кондитерская фабрика), объем выборки — 245 человек, время исследования — февраль-март 2000 г.;
- 3) государственного (ВПК — самолетостроение), объем выборки — 123 человека, время исследования — июль 1999 г.

Частное и акционерное предприятия успешно функционируют на протяжении всего наблюдаемого периода (90-е гг.), государственное — постоянно на грани закрытия.

1 Структура и характер основных проблем и мотивов труда рабочих

Основными проблемами труда рабочих как успешных предприятий (частного и акционерного), так и неуспешного (государственного) являются малый заработок и страх потери работы (табл. 9.1).

Проблема малого заработка вызывает у рабочих наибольшую тревогу. Как и следовало ожидать, в наибольшей мере она присуща рабочим государственного предприятия (98%). Однако и на других обследованных предприятиях, где зарплата выше в 3 раза, от 2/3 до 3/4 опрошенных обеспокоены недостаточным для жизни уровнем заработной платы.

Таблица 9.1

Соотношение основных проблем и мотивов труда у рабочих обследованных предприятий

Проблемы труда:	Частное	Акционерное	Государственное

	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг
Малый заработок	76	1	67	1	98	1
Боязнь потерять работу	56	2	39	2	59	2
Плохие санитарно-гигиенические условия труда	17	3	10	5	3	4
Слабая социальная защита со стороны профсоюзов	-		19	3	28	3
Напряженные взаимоотношения между рабочими и руководством	12	4	18	4	2	5
<i>Мотивы труда:</i>						
Зарботок	91	1	89	1	97	1
Гарантии занятости	41	2	36	2	58	2
Возможность общения с людьми	32	3	24	4	15	5
Отношения с руководством и коллегами по работе	26	4	29	3	25	3
Реализация способностей	21	5	16	5	24	4

Второй из наиболее значимых для рабочих всех обследованных предприятий проблемой является страх потери работы. Причем на непривлекательном для удовлетворения проблемы малого заработка государственном предприятии страх потери работы оказался существенно выше, чем на других. Однако выяснилось, что в целом страх потери работы способствует снижению актуализации проблемы малого заработка, т.е. под влиянием страха потери работы притязания к размеру оплаты труда снижаются (табл. 9.2).

Другие проблемы, связанные с работой на предприятии (санитарно-гигиенические условия труда, напряженные отношения между рабочими и руководством), имеют для рабочих существенно меньшее значение.

Таблица 9.2

Взаимосвязь проблем малого заработка и страха потери работы (%)

Потерять работу:	Проблема малого заработка:		
	волнует	не волнует	Всего
боятся (n=292)	68	32	100
не боятся (n=315)	80	20	100

Практически не оказались значимыми и не вошли в анализ такие вопросы, как конкуренция между рабочими, отсутствие условий для повышения квалификации и возможности вносить свои предложения по улучшению дел на предприятии. Отсутствие данных проблем в притязаниях рабочих результат скорее не их решенности, а неразвитости или вытеснения под влиянием более значимых. Ведь хорошо известно, что институт повышения квалификации на производстве, по сути, “канул в лету”, участие рабочих в собственности даже на акционерном предприятии является чисто формальным. Сложившаяся структура проблем труда рабочих, имеющая примерно идентичное выражение для предприятий разного типа, свидетельствует об отсутствии на сегодняшний день объективных предпосылок для формирования современного работника рыночного типа, ориентированного на решение многообразных потребностей, не ограничивающихся размерами заработка и стремлением сохранить работу.

Структуре основных проблем соответствует и структура основных мотивов-суждений о наиболее значимых сторонах труда. Мотивы заработка и гарантий занятости примерно равнозначны для всех рабочих независимо от типа предприятия (см. табл. 9.1). Другие мотивы существенно им уступают и не могут рассматриваться как действующие самостоятельно. Это связано с тем, что так или иначе они сопрягаются абсолютным большинством рабочих с мотивом заработка. Явное преобладание в труде рабочих проблем малого заработка и страха потери работы и соответствующих им мотивов труда характерно не только для

исследований последних лет. Устойчивость данных факторов труда отмечалась и ранее, следовательно, их можно рассматривать в качестве основополагающих факторов, прямо либо косвенно определяющих все остальные процессы в сфере трудовых отношений на предприятиях, независимо от их формы собственности, успешности деятельности и др.

В какой мере сложившиеся основания мотивации могут способствовать формированию побудительных мотивов к труду, проявлению качеств экономического человека? Возможно ли с учетом сложившейся ситуации в сфере труда применение неинституционального подхода к анализу мотивации? Ответить на эти вопросы можно, лишь разобравшись в специфике данного подхода в отличие от общепринятых (психологического, социологического, экономического).

2

Основные подходы к исследованию мотивации

Мотивация труда – довольно редкий предмет исследований экономистов, значительно чаще она привлекает внимание психологов и социологов. Поэтому прежде чем рассмотреть данную проблему с позиций неинституциональной экономической теории, необходимо выявить сущность и соотношение основных исследовательских подходов, раскрыть предпосылки и направления неинституционального анализа мотивации труда на основе социологических исследований.

Психологический подход, в рамках которого основным предметом анализа является индивидуальный мир человека и его психика (а социальные вопросы, история, культура и экономика не учитываются), дал наибольшее число работ по мотивации. Эта проблема затрагивается во всех основных теориях общей психологии. В теории отношений (В.Н. Мясичев) мотивация рассматривается как один из элементов системы отношений личности к действительности, в теории установки (Д.Н. Узнадзе) — как элемент целостного субъекта, определенным образом установленного к действительности, в теории деятельности (А.Н. Леонтьев) — как элемент в структуре предметной деятельности. Теоретические положения и выводы этих и других ученых-психологов стали хорошими конструктивными основаниями для социологического изучения проблем мотивации, особенно таких, как отношение к труду, удовлетворенность трудом, соотношение основных мотивов труда у различных социальных групп и др. В этом плане психологический подход можно рассматривать как составляющую социологического.

С развитием конкретно-социологических исследований мотивация труда стала традиционной темой отечественной социологии. Больше всего исследований проводилось в 60–80-е годы. Среди наиболее известных — исследования в Ленинграде, в Горьком и Горьковской области.

Преобладающий вывод до начала 80-х гг. о содержании труда как наиболее значимом мотиве трудовой деятельности находил наибольшую поддержку среди ученых и удачно вписывался в социальные идеологемы, ведущей из которых являлось положение о превращении труда из жизненной необходимости в первую жизненную потребность. Зарботок, как правило, оказывался на втором месте в иерархии мотивов. Однако уже тогда отмечалось, что в менее квалифицированных группах работников в структуре мотивов на первое место выдвигаются заработная плата и условия труда. Отражаемые в исследованиях 70–80-х годов изменения в структуре мотивов проявлялись лишь в перестановке двух факторов: заработка и “работы по душе”. В остальном же структура остается стабильной.

В 90-е годы характер и структура мотивов труда рабочих существенно меняются. Первое и бесспорное место занимают мотивы заработка, появляется и начинает играть заметную роль мотив гарантированной занятости. Содержание труда вытесняется из мотивационного ядра и отодвигается на задний план, практически исчезли общественно значимые мотивы труда. Многие исследователи восприняли данный факт как кризис труда.

Однако, согласно неоклассической экономической теории, явное преобладание в труде материальных интересов и забвение духовных свидетельствовало бы скорее не о кризисе труда, а об усилении модели экономического человека. С точки зрения экономиста, любое хозяйственное действие мотивировано индивидуальным стремлением к максимизации полезности. Предполагается, что при возникновении стимула человек просчитывает возможные последствия будущего поведения, оценивая при этом два важных фактора: относительную полезность получаемого блага с учетом актуальности потребности в ней и величину издержек, необходимых для его получения. Также предполагается, что люди добиваются осуществления своих целей, действуя достаточно разумно и в значительной мере не связывая себя никакими принципами (не придерживаются никаких моральных норм, игнорируют любые правила, если в этом видят выгоду для себя).

Неинституциональный подход, рассматривая индивида не в одномерности экономического человека, а в свете многообразия потребностей, определяющих его деятельность, предполагает учет таких факторов эффективности мотивации, как сложившиеся в данной среде типы отношения к труду, неформальные правила и нормы социального взаимодействия и основанные на них формы оппортунистического или корпоративного поведения. В таком аспекте теория неинституционализма весьма близка к социологической. Однако ведущий

принцип неoinституциональной теории — принцип методологического индивидуализма — не позволяет их объединить. Если, согласно этому принципу, только индивиды могут делать выбор и рациональное поведение можно содержательно рассматривать лишь сквозь призму индивидуальных действий, то в социологической теории ведущее место отводится социальной группе. Поэтому, чтобы вести себя рационально, человек должен учитывать действия других.

Таким образом, неoinституциональный анализ мотивации вбирает в себя элементы экономического (экономический рационализм индивидуальных действий) и социологического (преобладающие социальные типы и нормы) подходов и направлен на выявление соотношения экономического и социального как факторов снижения (повышения) транзакционных издержек.

Может ли высокий уровень актуализации рабочими проблемы малого заработка свидетельствовать о конструктивных предпосылках для формирования модели рационального поведения работника, ее интернализации в соответствующих мотивах труда, а значит, способствовать снижению транзакционных издержек, связанных с обеспечением стимулов и контроля за достижением договоренностей?

Ответом на эти вопросы может быть выявление основных типов мотивации труда рабочих, возможностей для их насыщения в данной производственной ситуации, их силы и конструктивности в целях повышения экономической эффективности предприятия.

3 Типы мотивации

Типологический анализ мотивации труда позволяет сгруппировать рабочих по характеру взаимосвязи значимых сторон труда в индивидуальных стратегиях поведения, поэтому его можно рассматривать как более адекватный неoinституциональному подходу по сравнению с традиционным социологическим анализом, направленным, как правило, на выявление распространенности тех или иных мотивов труда среди различных социальных групп.

Фоновое значение мотива заработка не позволяет выделить статистически значимые типологические группы рабочих, для которых данный мотив не играл бы никакой роли. Поэтому типология строилась по основаниям пересечения мотива заработка с другими мотивами.

Построение типов мотивации рабочих основывалось на выделении групп работников, которым присущи идентичные наборы мотивов-суждений. Были выделены группы рабочих, указавшие только на один значимый для них мотив-зарботок и проигнорировавшие все остальные. Полярной к ней является группа рабочих, вовсе не указавшая на мотив заработка. Эта группа является собирательной, т.к. в ней представлены рабочие, выбравшие любые другие мотивы труда, кроме заработка (гарантии занятости, реализация способностей, самостоятельность, повышение квалификации, общественное признание труда и др.). Кроме того, были выделены группы рабочих, отметившие помимо заработка еще какой-то один мотив труда. Статистически значимыми оказались группы, у которых зарботок дополнялся мотивами гарантий занятости, возможностью общаться с людьми, близкими по духу, важностью хороших отношений с руководством и коллегами. И, наконец, были выделены группы рабочих, которые указали на три значимых для своего труда мотива. Такие рабочие, помимо заработка и гарантий занятости, отмечали еще какой-либо мотив труда (табл. 9.3).

На распределение типов мотивации существенное влияние оказали социально-демографические характеристики рабочих, экономическое положение предприятий. Так, на частном предприятии, где абсолютное большинство рабочих — женщины, мотив заработка и общения имеет большую распространенность, чем на других. Типологическая группа рабочих, указавшая помимо заработка и гарантий занятости еще и на стремление реализовать свои способности, вполне закономерно преобладает на государственном предприятии, где абсолютное большинство рабочих — мужчины с высокой квалификацией. Здесь же наименьшее выражение получил тип мотивации, основанный на исключении мотива заработка, что можно объяснить крайне тяжелым экономическим положением предприятия.

Таблица 9.3

Распределение рабочих обследованных предприятий по типам мотивации труда (% от числа по каждой группе)*

Рабочие, считающие главным в работе:	Частное	Акционерное	Государственное	Всего
1. Только зарботок (N=61)	39	39	22	100
<i>Два мотива:</i>				
2. Зарботок и гарантии занятости (N=85)	27	35	38	100

3. Заработок и возможность общения с людьми (N=48)	46	38	16	100
3. Заработок и отношения с руководством (N=31)	29	45	26	100
<i>Три мотива:</i>				
4. Заработок, гарантии занятости и отношения с руководством (N=42)	38	36	26	100
5. Заработок, гарантии занятости и возможность общения (N=36)	61	28	11	100
6. Заработок, гарантии занятости и реализация способностей (N=39)	28	18	54	100
7. Любые мотивы кроме заработка (реализация способностей, самостоятельность, повышение квалификации, общественное признание труда и др.) (N=56)	45	48	7	100

* Группы рабочих по мотивации труда с численностью менее 30 человек не были включены в анализ.

Однако не меньший интерес представляет анализ типов мотивации труда без привязки к конкретному предприятию с целью выявления их сильных и слабых сторон применительно к возможности насыщения и отражения в трудовом поведении.

Только незначительная часть рабочих вовсе не указала на мотив заработка в числе главных сторон труда (9% от числа всех опрошенных). Для остальных он – неотъемлемый атрибут мотивации. Весьма незначительными по численности (и потому не включенными в анализ) оказались группы рабочих, у которых мотив заработка соединялся бы с такими, как повышение квалификации (6%), общественное признание труда (4%), самостоятельность в труде (2%).

Таким образом, набор мотивов труда для абсолютного большинства рабочих ограничился реальным выбором не из восьми, а из четырех предложенных сторон труда. Это отражает реальные, а не идеальные стремления рабочих, их прагматизм, во многом продиктованный объективными условиями современной ситуации занятости.

Далее выяснилось, что нет существенных различий между рабочими, указавшими на два или три мотива, если в основе мотивации лежат заработная плата и гарантии занятости. Включение в число значимых сторон труда третьего мотива оказалось у таких групп рабочих несущественным довеском, никак не меняющим оценки других элементов трудовой ситуации. Данный факт можно объяснить тем, что **заработок и гарантии занятости, являясь основополагающими мотивами труда, подавляют стремления к содержательным сторонам труда**. Так, выяснилось, что все группы рабочих, включившие в состав мотивов труда гарантии занятости, в абсолютном большинстве (от 84 до 92%) боятся потерять работу, существенно менее притязательны к условиям труда, более зависимы от предприятия и от своих руководителей. Кроме этого, не обнаружилось различий в оценках трудового поведения между группами рабочих, ориентированными помимо заработка на общение и на отношения с руководством и коллегами. И те и другие можно отнести к отношенческим мотивам труда. Таким образом, в дальнейший анализ будут включены четыре основные группы рабочих, различающиеся по мотивам труда: ориентированные 1) исключительно на заработок, 2) на заработок и гарантии занятости, 3) на заработок и общение с коллегами, 4) на любые другие стороны труда, кроме заработка.

Относятся ли сложившиеся на предприятиях типы мотивации к побудительным? О чем может свидетельствовать выбор только мотива заработка: о силе или слабости мотивации? Кто игнорирует в современных условиях мотив заработка: рабочие, ориентированные на содержательные стороны труда, уже решившие для себя материальные проблемы, или, может быть, рабочие с крайне низкими притязаниями к материальной стороне труда?

Эти и другие вопросы требуют анализа силы мотивации, т.е. отражения интенсивности стремлений удовлетворить значимые потребности в трудовом поведении.

4 *Сила мотивации*

В качестве первого шага, направленного на выявление силы мотивации разных типов, может быть их соотнесение с ресурсным потенциалом работника. Эмпирическими критериями индивидуального ресурсного потенциала рабочих являются, на наш взгляд, уровень образования, здоровья, а также оценки профессиональных знаний и умений. К типу рабочих с сильным ресурсом были отнесены те, кто имеет среднее профессиональное и высшее образование, оценивает свое здоровье как хорошее и отличное, а профессиональные знания и умения – соответствующими выполняемой работе или выше, Противоположным данному типу является тип работника с низким ресурсным потенциалом (табл. 9.4).

Таблица 9.4

Соотношение рабочих по ресурсному потенциалу
Работники

С сильным ресурсом			N=69			Со слабым ресурсом			N=172		
Образование:											
Среднее профессиональное или высшее			или			Неполное среднее или общее					
Оценка состояния здоровья:											
Хорошее или отличное						Плохое или удовлетворительное					
Профессиональные знания и умения:											
Оцениваются выше или соответствуют выполняемой работе			или			Оцениваются ниже или соответствуют работе			или выполняемой работе		

Типологическая группа рабочих, имеющих сильный ресурсный потенциал, оказалась в 2,5 раза меньше по численности, чем группа рабочих со слабым потенциалом, и составила чуть больше десятой части от всех опрошенных. Тем не менее обращение к данным индикаторам позволит выяснить, как соотносятся различные типы мотивации рабочих с их ресурсным потенциалом, руководствуется ли ресурсно-сильный работник одним или несколькими мотивами труда (табл. 9.5).

Наиболее слабыми по ресурсному потенциалу оказались группы рабочих, мотивированные исключительно на заработок и гарантии занятости (типы 1 и 2), наиболее сильными – рабочие, не включившие в число мотивов заработок (тип 4). Промежуточное положение занимает тип мотивации, где помимо заработка значимыми являются социальные потребности (в данном случае это означает принадлежность к референтной социальной группе).

Таким образом, более сильные по ресурсному потенциалу— это те рабочие, у которых экономические потребности уступают по значимости социальным и творческим. Конечно, как и следовало ожидать, ресурсный потенциал работника коррелирует с такими социально-демографическими характеристиками, как возраст и семейное положение. Большинство рабочих (52%), составляющих тип ресурсно-сильного работника, находятся в возрасте до 30 лет и не состоят в браке, тогда как в противоположной группе молодые рабочие составляют лишь пятую часть, а несемейные 1/3.

Таблица 9.5

Типы мотивации и ресурсный потенциал работника
(% от численности по каждой группе)

Считают главным в работе:	Ресурсно-сильные	Ресурсно-слабые	Всего
1. Только заработок	9	91	100
2. Заработок и гарантии занятости	8	92	100
3. Заработок и возможность общения с людьми	26	74	100
4. Любые мотивы, кроме заработка	41	59	100

Вторым шагом анализа может быть выявления характера соотношения типов мотивации с объективными критериями их силы по результатам трудовых усилий. Такими критериями являются прежде всего размеры получаемой и ожидаемой зарплаты.

Выяснилось, что отсутствие указания на заработок в числе главных мотивов труда вовсе не означает его непризнания или непритязательности к размеру. Напротив, размер получаемого и ожидаемого заработка, а также степень удовлетворенности им у рабочих с данным типом мотивации существенно выше, чем у тех, для кого заработок является единственным мотивом труда (табл. 9.6).

Таблица 9.6

Типы мотивации и размеры получаемого и ожидаемого заработка

Считают главным в работе:	Средний заработок (руб.)	Удовлетворенность размером заработка (индексы)*	Ожидаемый заработок** (руб.)
1. Только заработок	2220	1,9	4480
2. Заработок и гарантии занятости	1800	2,0	4120
3. Заработок и возможность общения с людьми	2360	2,1	5900
4. Любые мотивы, кроме заработка	3170	3,1	5760

* Минимальное значение индекса –1, максимальное –5.

** Ожидаемый размер заработка выяснялся на основе вопроса: "Если Вы считаете, что получаемый заработок не соответствует величине Вашего трудового вклада, то какую величину зарплаток Вы считаете "нормальной"?"

Из таблицы 9.6 видно, что наиболее слабыми по силе оказались мотивы, основанные на удовлетворении потребности в заработке и гарантиях занятости. Рабочие с данным типом мотивации имеют не только меньший по размеру заработок, но и меньшую степень удовлетворенности им, а также притязаний к его ожидаемому размеру. **Чем сильнее работник мотивирован на заработок, тем меньше степень насыщения данного мотива.**

Более высокий уровень материального положения рабочих и удовлетворенности им приводит к росту значимости социальных потребностей и способствует вытеснению из числа артикулируемых — материальных. Выяснилось, что помимо более высокой получаемой зарплаты рабочие, не указавшие на мотив заработка, имеют более высокие семейный доход и оценки материального положения семьи.

Таким образом, можно утверждать, что "освобождение" от мотива заработка происходит при условии его относительного насыщения, что в целом подтверждает известную концепцию А. Маслоу об иерархии удовлетворения потребностей.

Заключительным шагом анализа силы мотивации различных типов может быть изучение их взаимосвязи с показателями отношения к труду.

Таблица 9.7

Отношение рабочих к участию в принятии решений по производственной деятельности у различных типологических групп рабочих (%)

Максимизаторы:	Считают для себя важным участвовать в решении вопросов, которые касаются работы:		
	Участка, цеха, предприятия	Только лично работника	Всего
Полезности и личной выгоды	30	70	100
Содержательности в труде	65	35	100

Для упрощения анализа рассмотрим два основных типа мотивации, явно противоположных друг другу. Рабочих, руководствующихся исключительно мотивом заработка, условно можно рассматривать как *максимизаторов полезности и личной выгоды*, а противоположную группу рабочих, вовсе не включивших

заработок в число мотивов труда и заменивших его на творчески-содержательные мотивы, — *максимизаторами* содержательности труда.

Анализ взаимосвязей между выделенными типами и характером отношения к труду показал, что рабочие, ориентированные на максимизацию содержательных сторон труда, более желательный для мотивационного менеджмента тип работника. Такие рабочие в значительной большей мере стремятся участвовать в принятии решений, касающихся работы участка и цеха, а также всего предприятия в целом (табл. 9.7).

Однако оценки стремления добиваться лучших результатов в работе оказались более высокими у рабочих, ориентированных на максимизацию личной выгоды (табл. 9.8). Данная взаимосвязь отражает господство индивидуалистических ориентаций у рабочих, максимизирующих значение заработка и исключающих другие мотивы труда. И все же ярко выраженное стремление добиваться лучших результатов в своей работе не является продуктивным, поскольку, как отмечалось выше, реальный заработок и удовлетворенность им у данной типологической группы существенно ниже, чем в противоположной группе.

Таблица 9.8

**Стремление добиваться лучших результатов в своей работе
у различных типологических групп рабочих (%)**

Максимизаторы:	Стремятся добиваться лучших результатов в работе:		
	часто	иногда, либо вовсе не стремятся	Всего
полезности и личной выгоды	77	23	100
содержательности в труде	59	41	100

Повышенная склонность рабочих, руководствующихся однофакторной мотивацией, к демонстрации индивидуалистических стратегий поведения проявляется и в оценках прожективных ситуаций (табл. 9.9).

Таблица 9.9

Возможные стратегии поведения различных типологических групп рабочих в сложной для предприятия ситуации (%)

Максимизаторы:	Предпочитают в сложной для предприятия ситуации:		
	Согласиться на сокращение и задержки зарплаты	Уволиться в случае сокращения и задержек зарплаты	Всего
полезности и личной выгоды	36	64	100
содержательности в труде	72	28	100

Максимизаторы полезности и личной выгоды в отличие от тех, кто стремится максимизировать содержательность своего труда, в два раза реже предпочитают соглашаться на сокращения и задержки заработной платы в случае, если предприятие окажется в трудной ситуации.

5

Что может быть лучше хорошей зарплаты?

В результате анализа социологических данных выяснилось, что вне зависимости от формы собственности предприятия, степени успешности его деятельности структура основных мотивов труда рабочих идентична и ограничивается для абсолютного большинства двумя важнейшими: заработком и гарантиями занятости.

Данные мотивы – отражение актуальных проблем труда российских рабочих – недостаточной для жизни заработной платы и страха потерять работу – и предполагают преимущественно экономическую направленность в их поведении. Это одновременно облегчает и усложняет анализ мотивации труда. Облегчает, если руководствоваться моделью экономического человека, когда всякого рода социальным условиям отводится роль внешних факторов, или же они становятся объектом отсылок при объяснении неудач. Усложняет, если учитывать, что работнику присущи многообразные потребности и, при созревании определенных предпосылок, он стремится их удовлетворить, при условии, что социальные нормы нельзя вынести “за скобки”. Они составляют пространство реальных взаимодействий в трудовых отношениях.

Неоинституциональный подход основывается на учете взаимодействия экономического рационализма в индивидуальных действиях с преобладающими в данной социальной среде типами мотивации и социальными нормами. Наиболее адекватным неоинституциональному подходу к анализу мотивации труда является построение типологий, позволяющих сгруппировать рабочих по характеру взаимосвязи значимых сторон труда в индивидуальных стратегиях поведения.

Построение типологии мотивации труда по основаниям взаимосвязи мотива заработка с другими значимыми для рабочих сторонами труда позволило выявить семь основных типов мотивации. Данную типологию отличает то, что в ее основе не идеальные, а актуальные стремления, в той или иной мере реализующиеся в реальном поведении.

Анализ силы мотивации у выделенных типологических групп рабочих позволил сделать выводы о существенности и несущественности их различий. Основными способами выявления силы мотивации являлись: соотнесение выделенных типов с ресурсным потенциалом работника, с объективными и субъективными показателями трудового поведения и отношения к труду (размер реальной и ожидаемой зарплаты, удовлетворенность ее размером, оценки различных элементов производственной ситуации). В результате анализа выяснилось, что наиболее слабыми по силе оказались мотивы, основанные на удовлетворении потребности в зарплатке и гарантиях занятости. Мотивацию труда, основанную на страхе потерять работу, нельзя назвать побудительной, поэтому усилия менеджмента, делающие акцент на обусловленные безработицей мотивы труда, вряд ли можно считать продуктивными.

Яркая выраженность мотива заработка и невозможность его насыщения в реальной производственной ситуации являются скорее свидетельством не силы мотивации данного типа, а ее слабости. Мотивы подобного рода отражают не столько устремленность работника на хороший заработок или, говоря экономическим языком, максимизацию полезности, сколько оценочные суждения и объяснения по поводу своего экономического положения. ***Высокий уровень мотивированности на заработок и невозможность его насыщения провоцирует более оппортунистический характер поведения работников. Он проявляется в большей готовности покинуть предприятие при возможном ухудшении его положения, меньшей степени идентификации с корпоративными целями.***

Наиболее сильным типом мотивации оказался тот, который в современных условиях отклоняется от модальных. ***Рабочие, не включившие в число главных мотивов труда заработок, оказались не только более оплачиваемыми и материально обеспеченными, но и более конструктивно настроенными на участие в делах своего коллектива и предприятия в целом.*** В основе их мотивации — содержательные стороны труда (стремление к самореализации, самостоятельности и повышению квалификации).

Незначительная доля данного типа мотивации (9% от числа всех опрошенных) не позволяет говорить о формировании в рабочей среде определенной тенденции. Однако увеличение их числа в практике мотивационного менеджмента, несомненно, наиболее прогрессивный путь повышения эффективности производства в целом.

2 Особенности национальной заработной платы

1 Заработная плата в России: формальная цена рабочей силы или неформальное социальное пособие в России?

Социально-экономические преобразования в России коренным образом изменили отношения собственности и привели к существенным переменам в организации заработной платы.

В условиях административно-командной системы фонд заработной платы был частью национального дохода, ежегодно предусматриваемой в бюджете отдельной строкой. У государства находились все рычаги управления заработной платой: тарифная система, дифференцированная по отраслям экономики; правила выплаты премий, различных доплат и надбавок за особые условия труда; лимит штатной численности персонала на предприятиях. За отступление от правительственного типового положения об оплате труда, нарушение сроков выплат заработной платы, перерасход денежных средств руководитель предприятия нес персональную ответственность. Действовавшее трудовое законодательство и механизм рассмотрения на предприятиях трудовых споров обеспечивали трудящимся определенный уровень социальной защиты. Однако, как справедливо отмечают А. Никифоров и А. Лубков, "...сплошное огосударствление воспроизводства трудовых ресурсов к концу 70-х гг. стало тормозом для развития производительных сил. Централизованная организация заработной платы с элементами ее уравнительности перестала выполнять свою стимулирующую роль, а отечественная экономика по многим экономическим показателям отставала от развитых стран Запада"¹⁵. В начале 90-х гг. централизованное регулирование оплаты труда практически было упразднено, предприятия самостоятельно стали решать вопросы организации заработной платы, численности персонала, организации и нормирования труда. Предоставление предприятиям права самостоятельно устанавливать системы и размеры оплаты труда было, на наш взгляд, вполне оправданным решением.

Известно, что в условиях рыночной экономики работодатели полностью отвечают за социальную защиту своих сотрудников. Исходя из принципа цены рабочей силы, предприниматель обязан оплатить работнику, выполнившему норму труда или трудовые обязанности, не столько, сколько он хочет или может, а столько, сколько необходимо, чтобы обеспечить работнику необходимый уровень потребления за счет доходов предприятия; если же они недостаточны, то в его обязанность входит принять меры к повышению рентабельности производства. Если он не сможет этого сделать, то должен будет признать свою

неплатежеспособность и банкротство. Возможности непосредственного государственного регулирования заработной платы ограничены и фактически сводятся к установлению минимального размера оплаты труда, ниже которого предприниматели не имеют права платить наемному работнику. Основным механизмом регулирования оплаты труда является социальное партнерство. Вопрос о том, когда и насколько повышать заработную плату наемным работникам в тех или в иных отраслях или предприятиях, решается на переговорах между профсоюзами и работодателями. Результаты договоренности фиксируются в соглашениях и обязательны для работодателей. Такова схема трудовых отношений на предприятиях стран с развитой рыночной экономикой.

Как известно, в России прямое государственное регулирование оплаты труда ограничилось установлением ее минимального размера и определением ставок заработной платы работников бюджетной сферы. Государство, следуя "нормам рыночной экономики", фактически устранилось от функции регулирования оплаты труда, формально делегировав ее еще только зарождающемуся институту социального партнерства. Таким образом, в условиях неограниченной хозяйственной самостоятельности, зачастую граничащей с хаосом, после многолетней стратегии следования общим (единым для всех) "правилам игры", предприятия (наконец-то!) получили (как формально, так и неформально) право вырабатывать собственные. К сожалению, ситуация, сложившаяся за годы государственного "невмешательства" в вопросы организации и регулирования оплаты труда, свидетельствует о том, что многие предприятия не выдержали "испытания свободой".

Во избежание разночтений в трактовке представленного ниже материала представляется целесообразным, на наш взгляд, определиться с базовыми категориями: "заработная плата", "номинальная заработная плата", "реальная заработная плата".

В учебнике "Курс микроэкономики", в частности, указывается: *"Под заработной платой в современной экономической науке понимается цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника. В зависимости от метода оценки трудовых затрат используют повременные (почасовую, дневную, недельную, месячную), сдельные, аккордные и другие виды оплаты. Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальной заработной платой называют сумму денег, полученную наемным работником, реальной – совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги с учетом их покупательской способности. Для большинства населения развитых стран заработная плата представляет основной источник существования, она составляет, как правило, 2/3 – 3/4 национального дохода"*.¹⁶

Как справедливо отмечает Р. Яковлев, "...в централизованной экономике государственное регулирование в различных своих формах пронизывало все элементы организации заработной платы. Самоустранение же государства из сферы организации оплаты труда, ничем не компенсированное, не могло не привести к самым отрицательным последствиям".¹⁷ В контексте указанного необходимо подчеркнуть, что как считает О. Меньшикова: "Основная проблема в том, что получаемая заработная плата все больше отрывается от стоимости и цены рабочей силы. Чтобы правильно оценить этот процесс, достаточно сопоставить реальный размер заработной платы с ее основным предназначением, определение которому в свое время дал академик С.Г. Струмилин: "Заработная плата по своему назначению – служить источником средств для воспроизводства рабочей силы – должна обеспечить по крайней мере следующие элементы: 1) производство сырой рабочей силы работника, т.е., говоря проще, его личное содержание, 2) обработку этой сырой силы в более квалифицированную, т.е. школьное и профессиональное обучение рабочего, 3) текущий и капитальный ремонт его рабочей силы, т.е. нормальный отдых и лечебную помощь, 4) "амортизацию" нормального износа, т.е. содержание семьи и подготовку себе смены в лице детей и 5) "страхование" от преждевременного износа, например ранней инвалидности во вредных производствах и всякого рода иных несчастных случаев – в форме некоторых сбережений "на черный день". А если иметь в виду расширенное воспроизводство рабочей силы, то в тех областях труда, где оно требуется, заработная плата во всяком случае должна покрыть и дополнительный расход по воспитанию добавочной рабочей силы". Понятно, что с нынешней средней заработной платой не только капитальный, то и текущий ремонт рабочей силы невозможен, не говоря уже об амортизации и сбережениях"¹⁸.

Низкий уровень заработной платы и связанная с этим неудовлетворительная структура расходов населения тормозят проведение реформ в социальной сфере, так как основная часть заработка (до 70-80%) расходуется на питание и покупку товаров первой необходимости, а оставшаяся часть недостаточна для оплаты жилья, медицинских услуг, которые раньше в значительной мере оплачивались за счет общественных фондов потребления. Так, по данным Госкомстата, среднестатистическая российская семья в 1999 г. имела следующую структуру распределения доходов: 56,2 % — продукты, 30,8% — непродовольственные товары и 13,0% — услуги¹⁹. В свою очередь, доходы, предназначенные для покупки продуктов питания, распределились следующим образом (в % от дохода): 8,6% — хлеб; 1,2% — картофель; 3,0% — овощи; 2,3% — фрукты; 13,6% — мясо; 2,7% — рыба; 7,0% — молоко и молочные продукты; 6,6% — сахар и кондитерские изделия; 1,4% — яйца; 2,3% — масло; 3,3% — чай, кофе и безалкогольные напитки; 1,7% — питание вне дома; 2,5% —

алкоголь. О недопустимо низком уровне заработной платы свидетельствуют данные, представленные в таблице 9.10.

В целом по Российской Федерации (табл. 9.10) соотношение минимального размера оплаты труда к прожиточному минимуму снизилось с 31,3% в 1992 г. до 15,0% — в 1998 г., а к среднемесячной заработной плате — с 11,1 до 7,6%. В мае 2000 г. минимальный размер оплаты труда составлял всего 4,0 % от средней начисленной заработной платы, равной 2101,3 руб.²⁰ По мнению большинства ученых, главная причина отмеченного — отставание темпов роста минимального размера оплаты труда от темпов роста потребительских цен. Напомним, что с 1997 г. (до июля 2000 г.) минимальная заработная плата не повышалась. Очевидно, что, составляя 83,49 деноминированного рубля, она не могла выполнять функцию социальной гарантии для трудящихся. Более того, она стала нормативом при определении размеров стипендий, пенсий, различных выплат, налогов, штрафов. Если во внебюджетной сфере законодательно установленный уровень минимальной оплаты труда не оказывает существенного влияния на уровень заработной

Таблица 9.10

Динамика соотношения минимального размера оплаты труда к прожиточному минимуму и среднемесячной заработной плате в 1992-1998 гг.²¹

Год	Минимальный размер оплаты труда, руб.*	Прожиточный минимум трудоспособного населения, руб. в месяц	Среднемесячная заработная плата, руб.	Соотношение минимального размера оплаты труда, в % к:	
				прожиточному минимуму	среднемесячной заработной плате
1992	667,5	2132	5995	31,3	11,1
1993	6075	23094	58663	23,1	10,3
1994	17560	97375	220351	18,0	8,0
1995	45975	297184	472392	15,4	9,7
1996	72738	415632	790210	17,5	9,2
1997	83490	462400	964507	18,0	8,7
1998	83,49	555	1100	15,0	7,6

* Минимальный размер оплаты труда рассчитан как среднезвешенная величина с учетом сроков его введения.

платы, то в социальной сфере (здравоохранение, образование, культура, академическая и вузовская наука и др.), где работает около 25% трудоспособного занятого населения, этот показатель — один из решающих факторов, определяющих потенциальный размер заработной платы. По оценкам специалистов, 80-90% работников бюджетных организаций находятся за чертой бедности, то есть их заработная плата "не дотягивает" даже до прожиточного минимума. Следует подчеркнуть, **что результатом чрезмерно низкой заработной платы является деградация трудового потенциала не только отдельных работников, но и целых отраслей и регионов.** Как показали результаты мониторинга²², в 37 регионах среднемесячная заработная плата ниже прожиточного минимума, в 14 — близка к нему и лишь в 37 (42% от общего числа) — выше прожиточного минимума. В июне 2000 г. средняя начисленная заработная плата по РФ равнялась 2,9 минимальным наборам продуктов питания²³, в Центральном федеральном округе — 2,8, в Северо-Западном округе — 3,2, в Южном — 2,1, в Приволжском — 2,5, в Уральском — 4,2, в Сибирском — 3,0, в Дальневосточном федеральном округе — 3,2.

В подтверждение того, что "мы зарабатываем позорно мало (даже те, кто вполне добросовестно трудится и обладает высокой профессиональной квалификацией)" И. Невинная приводит следующие цифры: "Средняя зарплата в стране в прошлом году (в 1999 г. — Авторы) составила чуть больше 60 долларов. Мы до сих пор не дотянули до предкризисного уровня — реально сегодня наши заработки составляют лишь 73,6% от того, что было в 1998 году, и не более трети от уровня 1990 года"²⁴. Для того, чтобы лучше "оценить отечественные размеры", отметим, что по данным РАН (ИА "Финмаркет") величина среднемесячной заработной платы составляет: в США — 3000 \$, в Японии — 2700 \$, в Канаде — 2650 \$, в Германии — 2050 \$, во Франции — 2350\$, в Великобритании — 2250 \$, в Италии — 2150 \$. В данном контексте нелишне указать, что ВВП на душу населения (в долл.) в России (1,410), к примеру, в 24 раза меньше, чем в США (33,946)²⁵. В своей статье И. Невинная задает актуальнейший, на наш взгляд, вопрос (и сама же на него отвечает): "Сколько все-таки наши руководители «должны» нам платить? На нормально работающих предприятиях труд по-прежнему нормируют, рассчитывают и себестоимость продукции, и долю в ней расходов на заработную плату. Величина эта в нашей стране по сравнению с развитыми государствами тоже смехотворно мала. У нас, как правило, — менее 10 процентов от себестоимости, в «прочих Швециях» — 50-60. А что если и у нас попытаться обязать предприятия поднять удельный вес зарплаты в структуре себестоимости своей продукции? Такие предложения есть. Но

Александр Починок (министр труда и социального развития – Авторы) считает, что в этом случае продукция может вздоржать и стать неконкурентоспособной²⁶. Комментарии, как говорится, излишни.

Либерализация цен и ликвидация государственного регулирования заработной платы привели к резкому возрастанию дифференциации ее между отраслями промышленности и народного хозяйства, между предприятиями, принадлежащими к одной отрасли. Усиление дифференциации носит устойчивый характер и мало связано с эффективностью труда и объективными условиями производства. За период экономических реформ соотношение в уровнях оплаты возросло с 1:4 в начале 90-х гг. до 1:26 в конце²⁷. Особенно огромна дифференциация соотношения заработной платы рядовых работников предприятий и их директоров. Во многих случаях разница доходит до 100 и более раз. Следует подчеркнуть, что по результатам мониторинга был сделан вывод об отсутствии связи между уровнем финансовой устойчивости предприятий и темпами роста заработной платы их руководителей. С отмеченным полностью совпадают результаты прочих мониторингов социально-трудовой сферы, а также выводы, сделанные учеными и специалистами на основании "собственных (независимых) исследований". В частности, И. Невинная отмечает, что "... «ножницы» между доходами руководителей и владельцев предприятий и их подчиненных могут достигать многих десятков раз... По всей стране директора и главбухи мало-мальски держащихся на плаву предприятий возводят особняки, а работники годами сосут лапу. На 82 тысячах негосударственных предприятий до сих пор не получают заработанное вовремя 13 миллионов человек, а долги равны 30 миллиардам рублей"²⁸. Однако не следует забывать, что "богатые тоже плачут", — то есть о том, что у руководителей различных уровней могут быть "свои" проблемы с оплатой труда.

В данном контексте отметим, что результаты трех социологических опросов, проведенных Н. Волгиным в 1998 г. в различных регионах страны, показали, что "благополучие в сфере оплаты труда российских чиновников, во всяком случае на субфедеральном уровне, иллюзорно и особенно завидовать им не стоит"²⁹.

Респонденты (почти 400 человек) были разбиты на три группы. Первую составили госслужащие из тридцати субъектов РФ – Москвы, Московской, Свердловской, Иркутской, Владимирской, Курской областей, Бурятии, Калмыкии, Башкортостана и других регионов. Во вторую группу вошли руководители и специалисты Республики Саха (Якутия) – главы администраций улусов, их заместители, госслужащие, специалисты исполнительных и законодательных органов власти; в третью группу – государственные служащие структур управления Правительства Москвы. Результаты анонимного анкетирования выявили, что "оплата труда не очень, мягко говоря, заинтересовывает госслужащих работать более производительнее и качественно – в силу прежде всего отсутствия зависимости их заработной платы от квалификации, профессионализма и фактических результатов работы. Именно по этой причине 45,9% (первая группа), 75,0% (вторая) и 30,32% (третья группа) респондентов честно признаются, что не в полной мере реализуют на государственной службе свои способности". В целом, по мнению автора, на основании проведенного исследования можно сделать минимум три заключения: "Первое: госслужащие сами предпочли бы "плавающие оклады" (в зависимости от результатов их ежемесячного труда), а не гарантированную заработную плату. Второе: они подтвердили реальность выделения конкретных показателей, которые могли бы быть "зарплатообразующими" в новой модели организации и оплаты их труда. Третье: объективнее и точнее реальный вклад госслужащего (который затем будет существенно влиять на формирование окончательного размера его вознаграждения) могут определить прежде всего непосредственный начальник, а затем коллеги по работе, при этом не исключается и использование метода самооценки"³⁰. Подчеркнем, что по результатам социологического опроса был сделан вывод о необходимости повышения размеров оплаты труда госслужащих. Однако "внимания заслуживает" не сам вывод, а его мотивировка: "Тогда появится больше неподкупных чиновников, они будут реже "бескорыстно" помогать "знакомым" предпринимателям решать финансово-хозяйственные проблемы, лоббировать сомнительные с юридической стороны вопросы; коррумпированность тем самым лишится одной из наиболее значимых своих основ"³¹. Таким образом, получается, что повышать зарплату нужно всем: и "простым работягам", и чиновничьей элите. Только первым для того, чтобы "выжить", а последним – чтобы меньше "воровали"!

Авторы работы, написанной по результатам мониторинга социально-трудовой сферы, отмечают: "Из исследований тенденций и проблем заработной платы был впервые сделан вывод о том, что зарплата как экономическая категория практически перестала выполнять свои основные функции – воспроизводства рабочей силы и стимулирования труда. Она превратилась фактически в вариант социального пособия, не связанный с результатом трудовой деятельности. В результате управление экономикой лишается одного из мощнейших рычагов повышения эффективности производства, преодоления возникшего социально-экономического кризиса и полноправного выхода на мировой рынок"³². Удельный вес заработной платы в доходах населения сократился с 74,7% (в 1990 г.) до 42,4% (в 1998 г.), хотя в ведущих капиталистических странах он не опускается ниже 60%³³. Это еще более снижает мотивационный потенциал заработной платы. Неплатежи заработной

платы превратились в крайне обостренную социально-политическую проблему страны. По мнению Е. Антосенкова и О. Петрова, "...решение проблемы неплатежей заработной платы посредством усиления административного давления, налоговых служб – дело практически бесперспективное. Она является проявлением коренных недостатков проводимой экономической реформы, и ее можно решить лишь при помощи кардинального изменения экономической политики"³⁴. Неплатежи заработной платы резко повысили значимость других источников доходов для населения. По данным проведенных социологических обследований, в среднем 60% работающих по найму не имеют других источников, кроме заработной платы. А среди 40% имеющих другие источники доходов, на первом месте стоят доходы от личного подсобного хозяйства, на втором – доходы от постоянной работы по совместительству.

Еще одна проблема, требующая немедленного решения, – разбалансированность структуры заработной платы: на многих предприятиях надтарифная часть в несколько раз превышает базовую, тарифную. Кроме того, в оценку качества и сложности труда нередко привнесен субъективизм – одна из причин перекосов в оплате труда различных категорий и профессиональных групп работников предприятий.

Анализируя фактически ставшие нормами "особенности российской системы оплаты труда" (крайне низкий уровень заработной платы, многомесячная задолженность по ее выплате или/и выплата в натурально-вещественной форме), специалисты отмечают, что зачастую невозможно распознать, где кончается "вынужденная необходимость" и начинается "экономический разврат", когда работодатель заплатить уже может, но привык не платить, а потому не хочет. Не секрет, что действующая фискальная система отчислений в государственные внебюджетные фонды и с доходов физических лиц фактически "спровоцировала" менеджеров и руководителей предприятий на выработку "неформальных правил игры с государством", нацеленных на то, чтобы заплатить как можно меньше налогов. Как известно, "в арсенале" у предприимчивых российских работодателей немало способов того, "как обмануть государство" (от различных "серых" схем до "примитивного" бартера). В данном контексте необходимо особо подчеркнуть возросшую значимость элементов "теневой" экономики, сопряженных с использованием в целях сокращения налоговых платежей и отчислений в социальные фонды так называемых "скрытых", не фиксируемых статистикой, форм оплаты труда. По расчетам А. Никифорова и А. Лубкова, а также О. Меньшиковой³⁵, они достигают 25-30% от всей начисленной заработной платы; по оценкам Г. Лещинской, "доля такого заработка в общей сумме полученного работником заработка составляет 39,5%, в том числе у мужчин – 41,2% и у женщин – 36,5 %".³⁶ По данным Госкомстата, размеры не фиксируемых статистикой "скрытых" форм оплаты труда достигают 12% от ВВП. В работе И. Невинной, в частности, отмечается, что сегодня "легальная" часть зарплаты составляет лишь три четверти заработанного³⁷.

Как ни печально, но в России стало нормой, когда даже на успешно работающем производстве персонал не получает денег по нескольку месяцев. Так можно ли заставить работодателей платить положенное, отказаться от "теневых заработков" или хотя бы сократить их долю? К сожалению, на этот вопрос активно обсуждаемая сейчас Концепция государственной политики в сфере заработной платы пока убедительного ответа не дает. Зато ясно другое: государство стремится выработать такие "правила игры", чтобы работодатель был вынужден платить, даже если ему этого очень не хочется.

Как известно, только "кнутом" – "обязать", "запретить", "не пуцать" – действовать не получается. На каждый запрет хитрые предпринимательские умы тут же придумают обходной бухгалтерский маневр... Необходимо, чтобы помимо угрозы "кнута" перед работодателем маячил в досягаемой близости и некий экономически осязаемый "пряник". "Пряников", которые смогут "откусать" работодатели в начале нового тысячелетия, пока два (табл. 9.11):

- единая ставка подоходного налога (13%);
- регрессивная шкала единого социального налога.

Данные, представленные в таблице 9.11, свидетельствуют о том, что с 2001 года всех работающих соотечественников решено уравнивать в глазах мытарей: вместо привычных трех ставок подоходного налога будет всего одна – 13%. Однако, как отмечают специалисты³⁸, "большого урона бюджету от этого не будет: по такой ставке платило 86% россиян". Снизив подоходный налог, законодатели решили ударить и по конвертным зарплатам. Как отмечалось ранее, причиной увода зарплат по разным депозитным и страховым схемам был высокий налог на фонд оплаты труда. **Выгоды единого (регрессивного) социального налога представляются очевидными: чем выше будет на предприятии "легальная" зарплата, тем меньше оно заплатит налогов.** Своеобразным "кнутом" за "сокрытие" зарплаты выступит возросшая с 15 до 30% ставка налога на депозитные выплаты.

Таблица 9.11

Сопоставление действующих и вводимых с 2001 года ставок подоходного налога и налогов с фонда заработной платы³⁹

Подоходный налог	Налоги с фонда зарплаты
------------------	-------------------------

До 2001 г.	С 2001 г.	До 2001 г.	С 2001 г.
– до 50 тыс. 12%	13% с любой суммы (льготы на образование и медобслуживание в размере 25 тыс. руб. в год)	38,5 % с любой суммы	– до 100 тыс. 35,6%
– от 50 до 150 тыс. 20%			– со 100 до 300 тыс. 20%
– свыше 150 тыс. 30%			– от 300 до 600 тыс. 10%
			– Свыше 600 тыс. 2%

Итак, налоговые послабления – это уже в активе. Что дальше? В "Плане действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000-2001 годы" в разделе "Трудовые отношения и занятость населения" указывается: "Правительство Российской Федерации продолжит курс на повышение минимального размера оплаты труда, развитие коллективных трудовых отношений с участием профессиональных союзов, включая содействие формированию добровольных объединений работодателей, развитие эффективных институтов и механизмов, обеспечивающих выполнение индивидуальных и коллективных трудовых споров. В рамках реформирования трудового законодательства Правительство Российской Федерации предпримет необходимые усилия по принятию Трудового кодекса Российской Федерации, а также подготовит законопроекты о трудовых договорах, формировании институтов досудебного урегулирования трудовых споров, о добровольных объединениях работодателей и ряд других"⁴⁰. Из сказанного следует, что в ближайших планах Правительства РФ центральное место отводится усилению действенности институтов социального партнерства. Время, как говорится, покажет...

2 Основная цель реформирования оплаты труда

Не секрет, что сложившийся в стране уровень заработной платы (в 1999 г. – в среднем менее 60 долл. США) ни по каким параметрам не соответствует требованиям рыночной экономики. В этой связи целесообразно привести мнение одного из ведущих отечественных исследователей Р. Капелюшника, согласно которому "главное своеобразие российского пути в сфере занятости заключается в том, что приспособление рынка труда к происходящим изменениям происходит не столько путем сокращения численности занятых, сколько за счет гибкого подхода к оплате труда, а также его продолжительности и интенсивности. Конкретные формы проявления этой специфической гибкости (по мнению некоторых авторов, чрезмерной) многообразны: низкий уровень заработной платы, высокая степень ее дифференциации, систематические задержки в выплате, широкое распространение административных отпусков и переводов на неполное рабочее время, развитие вторичной занятости, высокая текучесть кадров и т.д. **Можно сказать, что эта та цена, которую российская экономика платит за поддержание относительно невысокой открытой безработицы**".⁴¹ Таким образом, низкая цена труда в России – следствие высокой "компромиссной" цены за достигнутое равновесие между крупномасштабной "скрытой" и "социально допустимой" открытой безработицей.

Обобщая результаты многочисленных исследований так называемых "последствий ничем не компенсированного самоустранения государства из сферы организации оплаты труда"⁴², можно утверждать, что за годы экономических реформ:

Первое. Произошло небывалое падение реальной заработной платы.

Второе. Невероятных размеров достигла отраслевая, региональная и профессионально-категорийная дифференциация в оплате труда.

Третье. Усилилась "разбалансированность" структуры заработной платы: на многих предприятиях надтарифная часть в несколько раз превышает базовую, тарифную.

Четвертое. Неплатежи заработной платы превратились в крайне обостренную социально-политическую проблему страны.

Пятое. Возросли размеры и значимость так называемых "скрытых", не фиксируемых статистикой, форм оплаты труда.

В настоящее время ни в одной из развитых промышленных стран мира нет такой низкой заработной платы, как в России. Даже во многих развивающихся странах она значительно выше. Это напрямую способствует экономической, социальной и нравственной деградации страны⁴³, поскольку резкое падение цены труда ведет:

- к сокращению спроса прежде всего на качественные продукты и услуги. Происходит примитивизация образа жизни миллионов людей⁴⁴, что вызывает снижение производства товаров и услуг;
- к свертыванию всех наукоемких производств, ликвидации стимулов для повышения технического уровня производства, внедрения новой техники и технологии;

- к деградации системы общего и профессионального образования, поскольку резко снижается престиж квалифицированного труда;
- к ухудшению профессионально-квалификационной структуры кадров, в том числе из-за массового оттока квалифицированной рабочей силы в другие страны;
- к утрате заработной платой функции мотивационного стимула к труду.

Таким образом, из анализа тенденций и проблем заработной платы следует вывод о том, что **зарплата как экономическая категория практически перестала выполнять свои основные функции (воспроизводства рабочей силы и стимулирования труда), превратившись в вариант социального пособия, не связанный с результатами трудовой деятельности.**

В соответствии с отмеченным представляется очевидным, что "главная цель реформирования оплаты труда – определение размера заработной платы на уровне цены рабочей силы, позволяющей работнику и его семье удовлетворять необходимые материальные и духовные потребности и создавать денежные накопления для наращивания инвестиционного потенциала"⁴⁵ По мнению большинства ученых, достичь указанной цели невозможно в отрыве от создания макроэкономических условий. Отмеченное, на наш взгляд, разъясняет некоторые "стратегические моменты": в частности, почему при выработке концептуальных подходов к решению проблемы восстановления основных функций заработной платы преимущественно учитывается потенциал государственного регулирования, социального партнерства и рыночной самонастройки.

Так, по экспертным оценкам специалистов ВЦУЖ, "достижению социально обоснованного уровня оплаты труда могло бы способствовать повышение минимальной оплаты труда до одного и более прожиточного минимума (ПМ) трудоспособного человека; увеличение средней оплаты труда до трех и более ПМ, при условии, что соотношение оплаты труда 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных граждан будет не более, 5-7 раз"⁴⁶. Поскольку масштабы предлагаемого сдвига столь значительны, специалисты ВЦУЖ считают целесообразным выделить "промежуточный этап восстановления экономически обоснованного уровня покупательной способности оплаты труда". В Минтруде также убеждены, что только постепенное, осторожное повышение минимального размера оплаты труда может дать экономический эффект и улучшить социальное положение трудящихся. Сделать это можно, приравняв ее размер к ставке 1-го разряда ЕТС. По истечении же времени оба эти показателя должны сравняться с величиной прожиточного минимума. Правда, если действовать не спеша, на это потребуются по меньшей мере десять лет. Наверно, принимая во внимание указанные сроки, а также то, что, по высказыванию Ю. Лужкова, "сегодняшний уровень заработной платы иначе как нищенским не назовешь", Москва бросила вызов Центру: московская трехсторонняя комиссия приняла столичный закон "О городском минимуме заработной плате"⁴⁷.

Резюмируя изложенное, можно констатировать, что происходит деградация трудового потенциала не только отдельных работников, но и целых отраслей экономики и регионов России. Поэтому актуальность и обоснованность проблемы, переросшей рамки социально-трудовой сферы, не вызывает сомнений. Следует особо подчеркнуть два момента в ее изучении: явно недостаточную активность и крайне неравномерное внимание к различным аспектам. В связи с последним обстоятельством отметим, что, сконцентрировав внимание на "макроэкономических пропорциях", исследователи недопустимо редко обращались к "микроэкономическим корням" данного явления. На наш взгляд, вектор приоритетов в исследовании проблемы "позорно низкой зарплаты" в самое ближайшее время должен сместиться в сторону микроуровня. Подчеркнем, что основным аргументом в пользу отмеченного является не "теоретическое рассуждение на заданную тему", и даже не "накопленный мировой опыт", а "примеры из реальной жизни" отечественных предприятий, раньше других осознавших важность объективной стоимостной оценки ресурса "рабочая сила": АО "Стройполимер"⁴⁸, АК "Алмазы России – Саха"⁴⁹, ОАО "ЛОМО"⁵⁰, АО "КамАЗ" и фирма "Профиль" (г. Набережные Челны)⁵¹, АО "Электромаш" (г. Тирасполь)⁵², ГП "Бийский олеумный завод"⁵³ и т.д.

3 Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей

1 Конфликты и консенсусы

В 90-е годы преобладающим направлением в изучении трудовых отношений, безусловно, являлся конфликтологический подход. Согласно нему, в качестве основного предмета анализа выступают трудовые конфликты, которые могут носить явный либо латентный характер, быть конструктивными либо деструктивными для организации, иметь локальный или общеорганизационный характер. Классификаций трудовых конфликтов по различным основаниям может быть множество, но главным при таком подходе является их признание и институционализация, а не игнорирование и подавление⁵⁴.

Помимо объективных экономических условий, способствовавших развитию конфликтологического подхода (противоречия в процессах перераспределения собственности, рост забастовочной активности,

особенно среди шахтеров), в не меньшей мере на его становление повлияли новые политические условия. Демократия неминуемо активизирует конфликты, поэтому они должны стать такой же нормой цивилизованного общества, как свобода слова, выборность, голосование и прочие процедуры⁵⁵. К числу основных теорий, составивших методологическую базу конфликтологии, относится концепция Р. Дарендорфа, согласно которой успешное регулирование конфликтов требует их признания как неизбежных, оправданных и целесообразных⁵⁶. Влияние конфликтологического подхода сказалось и на определении трудовых отношений, которые в последнее время все чаще стали рассматриваться как отношения между группами работников предприятия, различающихся наличием специфических интересов⁵⁷.

Конкретно изучение трудовых отношений сводилось к выявлению противостоящих друг другу социальных субъектов: 1) рабочих против руководителей всех уровней, специалистов и конторских работников, 2) работников производственных подразделений против работников заводууправления, 3) всех работников основного производства против всех работников вспомогательных и обслуживающих подразделений⁵⁸.

Стремление априорно поставить основных действующих субъектов по разные стороны баррикад не учитывает одну существенную деталь: не всегда объективные противоречия становятся субъективно осмысленными как таковые, тогда как конфликт – всегда сознательное противостояние и именно этим он отличается от противоречия⁵⁹. И все же главным для нас становится выявление не теоретических проблем в использовании конфликтологического подхода, а его конструктивных возможностей в понимании и объяснении происходящих изменений в трудовых отношениях.

Уже в начале 90-х гг. предполагалось, что с окончанием массовой приватизации предприятий начнется и массовое противостояние предпринимателей, с одной стороны, и работников, объединенных профсоюзами, с другой⁶⁰. Однако уже в динамике первых лет 90-х гг. выявилась тенденция к снижению забастовочного накала⁶¹. В последующие годы отмечалось продолжение снижения конфликтности. Доля заявивших о конфликтах, по данным ВЦИОМ, снизилась с 41% апреле 1993 г. до 28% в марте 1995 г.⁶².

Исследования второй половины 90-х годов подтвердили указанную тенденцию. Отмечается ограниченность ресурса конфликтных действий рабочих из-за неразвитости рынка труда и усиления административного, экономического и государственно-правового аппарата принуждения, находящегося на стороне работодателя, в результате чего выбор у наемных работников невелик: либо уход (для мобильных, сильных), либо подчинение⁶³. Помимо указанных причин слабость конфликтного потенциала как инструмента регулирования трудовых отношений кроется в самих поводах для конфликтов. Основные причины трудовых конфликтов чаще всего – либо задолженность по зарплате, либо ее несправедливость⁶⁴. Сами конфликты возникают в основном на рабочем месте. В исследовании 1996 г. на частном промышленном предприятии выяснилось, что лишь примерно у каждого десятого рабочего часто возникают конфликтные ситуации с непосредственным руководителем. Основными поводами для конфликтов послужили вопросы распределения работы: из-за распределения выгодных и невыгодных заданий, обеспечения работой вообще. Помимо этого была выявлена связь между ростом зависимости размера оплаты труда рабочих от неформальных взаимоотношений с руководством и неудовлетворенностью ею со стороны наиболее высокооплачиваемых и квалифицированных работников⁶⁵.

Однако главный, на наш взгляд, недостаток в использовании конфликтологического подхода при изучении трудовых отношений кроется в недостаточном учете противоположной по отношению к конфликтам составляющей — возможного консенсуса.

Уже при начальном развитии фундаментальных проблем социологии конфликта отмечалось, что в постперестроечной России линия приспособления не менее значима, чем линия противостояния⁶⁶. Ориентация на стабильность, сохранение своего сообщества ведет к поиску компромиссных вариантов⁶⁷. Линия приспособления получила в 90-е годы более заметное развитие, чем линия противостояния. Ее основные проявления – использование новых возможностей для открытия своего дела, самозанятости, дополнительной занятости – стали характерными почти для половины занятых, в том числе примерно для четверти рабочих промышленных предприятий⁶⁸.

Второй основной причиной преобладания консенсуальной направленности в поведении наемных работников является преобладание консервативно рутинного хода работ в трудовых организациях. Рутинно осуществляемые действия по контролю за процессом труда – сильный механизм принуждения к соблюдению правил⁶⁹. Какая-то часть рабочих может включаться в различные формы протестного поведения, однако конфликты, возникающие на этой почве (недовольство организацией и размером зарплаты) не носят разрушительного характера. В основе таких конфликтов лежат преимущественно эгоистические интересы. Результатом согласования частично совпадающих, частично конфликтующих экономических интересов становится состояние равновесия, которое во многих трудовых организациях носит институциональный

характер, т.е. представляет собой такую ситуацию соотношения сил “игроков, когда при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений”⁷⁰.

Таким образом, в большинстве случаев конфликты редко представляют угрозу для организации, поскольку укладываются в ее рутинное функционирование и могут регулироваться механизмом принуждения к соблюдению правил, а страх перед нарушением консенсуса (пусть даже на неравных условиях) представляется более мощной силой, чем желание пойти на риск открытого конфликта.

И, наконец, третьей основной причиной усиления консенсуальной направленности в поведении российских рабочих продолжают оставаться социокультурные традиции, ведущей из которых является ориентация на патерналистские отношения.

Итак, в основе консенсуальной линии поведения рабочих, которую мы рассматриваем как более распространенную по сравнению с конфликтной, могут лежать ориентации как на активные формы приспособления к новым условиям занятости и трудовых отношений, так и на пассивные. Последние проявляются в ориентациях на отношения зависимости и подчинения от руководства, неформально-личные и контактные взаимоотношения с ним, ожиданиях попечительства и заботы взамен на послушность и лояльность. Наиболее подходящим термином для определения таких отношений является **патернализм**.

Какое распространение получают нормы патерналистских отношений на различного типа предприятиях, у различных социальных и типологических групп рабочих, как эти нормы влияют на трудовое поведение, эффективность трудовых взаимодействий для предприятия в целом? Как совмещаются патерналистские нормы в трудовых отношениях с партнерскими? Какие из них наиболее эффективны для российского менеджмента?

2 *Факторы усиления патернализма и предпосылки развития партнерства в трудовых отношениях*

Источники силы патерналистских ориентаций имеют, на наш взгляд, глубинные социокультурные основания. Основу неподвластности времени создала тысячелетняя история крепостничества в России. Крепостничество, основываясь на жестком порядке принуждения и зависимости, не только не позволяло людям защищать свой специфический, независимый от государства и помещиков интерес, но и подавляло всякие попытки к его формированию. Вместе с тем община как основная форма хозяйственной организации при крепостничестве рассматривалась как естественный способ существования⁷¹.

В советском обществе произошло дальнейшее укрепление патерналистских норм трудовых отношений. Преемниками общины в сфере труда стали колхозы и бригадные формы организации труда. Советский патернализм был адекватен преобладающим в менталитете работников установкам на исполнение предписанных трудовых функций, отражал неразвитость самостоятельных начал и в целом являлся самодостаточной сущностью социальных отношений в обществе, естественно воспринимаемых большинством его граждан.

Зависимость, являющаяся неотъемлемым атрибутом патерналистских отношений в трудовом взаимодействии работника и руководителя, в советское время носила обоюдный характер. Работник примерно в той же мере зависел от руководства, в какой и оно от него. Такое положение сложилось благодаря постоянству дефицита рабочей силы на предприятиях, высокой текучести, плановости и экстенсивности развития экономики в целом. На предприятиях имелась разветвленная сеть общественных организаций, защищавших интересы трудящихся (партийные и профсоюзные организации, комиссии по трудовым спорам, по контролю за деятельностью администрации и др.). Высококвалифицированный, знающий себе цену рабочий мог через угрозу увольнения по собственному желанию добиться решения многих проблем.

Начиная с 1992 г. происходило последовательное разрушение практически всех основных форм патернализма: государственного, общественных и профсоюзных организаций, трудовых коллективов. Работник остался один на один с администрацией, хозяевами предприятий.

На предприятиях фактически была “свернута” социальная инфраструктура. В постсоветском обществе зависимость в отношениях рабочих и руководства стала носить преимущественно односторонний характер. Диктат со стороны рабочего ограничивался, т.к. нет плана, нет организаций, способных поддержать рабочих, зато есть постоянная угроза потери занятости. Принцип “не нравится — уходи” стал преобладающим во взаимоотношениях между рабочими и администрацией. Тем не менее ориентация на патерналистские нормы отношений не перестала быть значимой для существенной части наемных работников. По данным наших исследований, выяснилось, что к числу наиболее распространенных в трудовых взаимоотношениях между рабочими и менеджерами относятся: нормы дружеских и доверительных отношений с руководством (46% от числа опрошенных), неоспариваемое выполнение любых заданий непосредственного руководителя (44%), зависимость размера зарплаты от взаимоотношений с руководством (48%), непротивление любому

вмешательству руководителя в выполняемые профессиональные обязанности (25%), ориентация на получение помощи от руководства в трудных житейских ситуациях (13%). В целом эти и другие нормы образуют определенную структуру зависимости рабочего от руководства и администрации предприятий, однако их распространенность имеет существенные отличия в зависимости от типа предприятия по форме собственности, успешности его деятельности (табл. 9.12).

Наибольшее распространение патерналистские нормы в трудовых отношениях получили на частном предприятии, к тому же и самом успешном среди обследованных. Как можно объяснить этот, казалось бы, парадоксальный факт? На данном предприятии нет объективных предпосылок для формирования патерналистских отношений: предприятие не помогает рабочим в решении личных бытовых проблем, абсолютное большинство опрошенных менеджеров (85%) ориентируются на административно-директивные методы руководства. Конечно, определенное влияние на характер трудовых отношений оказывают социально-демографические характеристики рабочих. В частности, выяснилось, что мужчины менее терпимо, чем женщины, относятся к вмешательству руководства в выполнение профессиональных обязанностей (19 и 28%) и к выполнению любого порученного задания (38 и 49%). Также выяснилось, что патерналистские нормы укрепляются с увеличением возраста и стажа работы на предприятии. Фактор пола имеет существенное отношение к обследованному частному предприятию, поскольку абсолютное большинство рабочих — женщины, однако небольшие различия в ответах мужчин и женщин (в среднем 10%) не позволяют рассматривать его как определяющий.

Таблица 9.12

Распространенность патерналистских норм отношений с руководством у рабочих обследованных предприятий (%)

Нормы патерналистских отношений	Частное	Акционерное	Государственное
Ориентация на дружеские и доверительные отношения с руководством (N=274)	54	34	12
Ориентация на неоспариваемое выполнение любых заданий руководителя (N=259)	42	38	20
Зависимость размера зарплаты от взаимоотношений с руководством (N=192)	48	36	25
Непротивление любому вмешательству руководителя в выполнение профессиональных обязанностей (N=149)	48	34	17
Ориентация на получение помощи от руководства в трудных житейских ситуациях (N=77)	23	49	27

Социальные предпосылки к укреплению патерналистских отношений являются, на наш взгляд, более значимыми, чем демографические. В отличие от акционерного и государственного предприятия, где продолжают действовать профсоюзы (подробнее см. раздел 9.4), сохранились остатки социальной инфраструктуры и традиций заботы администрации о нуждах трудящихся, на частном предприятии каждый вынужден решать свои проблемы индивидуально. Это ослабляет потенциал возможной оппозиции произволу руководства. Ответы рабочих частного предприятия на вопросы о приемлемых и неприемлемых нормах в трудовых отношениях отражают их более зависимое положение и свидетельствуют не столько о готовности к его изменению, сколько о желании его закрепить в том случае, если бы менеджмент взял на себя функции патронажа. Однако обратная сторона патерналистских отношений — опека рабочих со стороны руководства — не находит на частном предприятии существенного развития. Отчетливее она проявляется на обследованных акционерном и государственных предприятиях, где ориентация на получение помощи от руководства выглядит более зримо (см. табл. 9.13).

Существует мнение, что контракт между работодателем и наемным работником следует рассматривать как заведомо имплицитный, который никогда не может быть оговорен до конца⁷². Вместе с тем выяснилось, что рабочим нужны такие нормы взаимодействия с менеджерами, которые позволили бы снизить неопределенность в отношениях с ними и, следовательно, достичь своих рационально поставленных целей. Такие нормы могут быть патерналистски ориентированными (готовность со стороны рабочих пожертвовать своими правами в обмен на попечительство со стороны хозяина), либо партнерскими (основанными на поиске гарантий в выполнении взаимных обязательств), — главное, чтобы они были “прозрачными”.

Патерналистские нормы в трудовых отношениях по-прежнему остаются более приемлемыми как для рабочих, так и для менеджеров. Произошла лишь мимикрия патернализма, внешнее усвоение некоторых

рыночных институтов, но одновременно еще большее укрепление власти непосредственного начальника и готовности ей подчиняться.

Исследование показало, что существуют определенные условия, при которых рабочие готовы отказаться от собственного контроля над своими действиями, препоручив его менеджменту. Любые элементарные формы патерналистских отношений усиливают эту готовность (табл. 9.13).

Однако с позиций повышения эффективности в деятельности предприятия готовность рабочих, ощутивших заботу свыше, “затянуть пояса” может рассматриваться как один из принципов антикризисной стратегии управления. Помимо посильной помощи в решении личных бытовых проблем, патерналистский стиль управления проявляется в индивидуальном подходе к увольнению. Выявлено, что зависимость поведения рабочих от взаимоотношений с руководством в одних ситуациях способствует укреплению такого рода зависимости в других (табл. 9.14).

Таблица 9.13

**Отношение рабочих к временным задержкам и сокращению зарплаты в зависимости от получения помощи от предприятия
(% от числа опрошенных)***

Формы помощи со стороны предприятия	С возможными задержками и сокращениями зарплаты:	
	согласны	не согласны
В получении (покупке) жилья:		
оказало	77	23
не оказало	44	56
В приобретении продуктов и других товаров по льготным ценам:		
оказало	61	39
не оказало	38	62
В материальной помощи в трудных случаях:		
оказало	74	26
не оказало	30	70

* В таблице представлены данные по рабочим акционерного и государственного предприятий. Рабочим частного предприятия вопрос о помощи не задавался, т.к. заведомо было известно об ее отсутствии.

Итак, наиболее ярким отражением патернализма в трудовых отношениях является зависимость трудового поведения рабочих от взаимоотношений с менеджерами. Однако, в отличие от подобной зависимости во времена крепостничества и сталинской эпохи, в современных условиях она носит преимущественно экономический характер. От нее можно уйти, поменяв предприятие или профессию, но в условиях неразвитости рынка труда и стагнирующей экономики сделать это удастся далеко не всем. Большинство рабочих смиряется со своим зависимым положением и даже старается его закрепить через усиление ориентаций на патерналистские отношения с руководством, меньшинство ищет различные пути укрепления своих позиций, одним из которых является ориентация на партнерские нормы в трудовых отношениях.

Таблица 9.14

**Взаимосвязь зависимостей размера оплаты труда и гарантий занятости от взаимоотношений с руководством
(% от числа опрошенных)**

Размер зарплаты от взаимоотношений с руководством:	Гарантии занятости от взаимоотношений с руководством:	
	зависят	не зависят
зависит	97	3
не зависит	65	35

Основными предпосылками для формирования партнерских норм в трудовых взаимодействиях являются: формализация трудовых отношений (срочные трудовые контракты, жесткие дисциплинарные

стандарты), опора на профессиональную компетентность и специализированные знания наемных работников, готовность менеджмента к равноправному сотрудничеству с ними (делегирование полномочий и ответственности, привлечение к участию в принятии решений, невмешательство в дела и жизнь работника).

Многие из данных предпосылок находят значимое отражение на обследованных предприятиях. Абсолютное большинство опрошенных рабочих (97%) профессионально компетентны для выполнения порученной им работы, значительная часть из них (от 34% на государственном до 61% на акционерном предприятии) готовы участвовать в принятии решений, касающихся работы цеха и всего предприятия.

Таблица 9.15

Распространенность партнерских норм отношений с руководством у рабочих обследованных предприятий (%)

<i>Нормы партнерских отношений</i>	<i>Частные</i>	<i>Акционерное</i>	<i>Государственное</i>
Ориентация на чисто деловые отношения с руководством (N=326)	28	47	25
Независимость размера зарплаты от взаимоотношений с руководством (N=216)	37	45	18
Отсутствие расчета на получение помощи от руководства в трудных житейских ситуациях (N=70)	27	34	39
Неприятие вмешательства руководителя в выполнение профессиональных обязанностей (N=35)	26	54	20
Отказ от выполнения несогласованных заданий (N=27)	42	38	20

В целом партнерские нормы взаимодействия с менеджерами можно рассматривать как противоположные патерналистским. В исследовании была сделана попытка их выявления с помощью ряда эмпирических показателей, которые отражают независимость рабочих от руководства, опору на собственные силы. К ним относятся: формирование ориентаций на укрепление чисто деловых отношений, необходимых для выполнения профессиональных обязанностей (54 % от числа всех опрошенных), на независимость оплаты труда от взаимоотношений с руководством (53%), отсутствие расчета на помощь руководства в трудных житейских ситуациях (12%), неприятие вмешательства руководства в выполняемые профессиональные обязанности (6%), отказ от выполнения несогласованных заданий (5%). Как и нормы патернализма, партнерство неодинаково представлено на различного типа предприятиях (табл. 9.15).

Анализ соотношения патернализма и партнерства показывает, что по некоторым позициям (приемлемые для рабочих нормы отношений с руководством и отношение к зависимости зарплаты от взаимоотношений с ним) партнерские ориентации даже несколько преобладают (соответственно 54 и 46% и 53 и 48%). Однако другие, характерные для партнерства ориентации еще крайне неразвиты. Так, по отношению к выполнению несогласованных с руководителями заданий и их возможному вмешательству в выполнение профессиональных обязанностей явно преобладают патерналистские ориентации (соответственно 44 и 5% и 25 и 6%).

В какой мере различия в типах ориентации рабочих на отношения с руководством сказываются на трудовом поведении?

Для более четкого разграничения между данными типами ориентаций были сконструированы две основные типологические группы рабочих. Типология основана на признаках, которые позволили сделать данные группы статистически наполняемыми и позволяющими провести сравнительный анализ.

По характеру отношения рабочих к феномену зависимости – независимости размера их оплаты труда от взаимоотношений с руководством были названы патерналистами те, у которых зарплата зависит от взаимоотношений с руководством и при этом они удовлетворены такими взаимоотношениями. Соответственно к типу партнеров были отнесены рабочие, у которых размер зарплаты не зависит от взаимоотношений с руководством и они удовлетворены такими взаимоотношениями. Таким же способом была сформирована и другая типологическая пара рабочих (табл. 9.16).

Таблица 9.16

Типология норм патернализма-партнерства в трудовых отношениях

Нормы принятия зависимости размера зарплаты от взаимоотношений с руководством

Патерналисты	N	Партнеры	N
Зарплата зависит от взаимоотношений с руководством и удовлетворены такими взаимоотношениями	106	Зарплата не зависит от взаимоотношений с руководством и удовлетворены такими взаимоотношениями	141
Приемлемые нормы отношений с руководством			
Патерналисты	N	Партнеры	N
Дружеские, доверительные отношения с руководством и удовлетворенность ими	178	Чисто деловые отношения с руководством и удовлетворенность ими	180

Сравнительный анализ данных групп не выявил каких-либо существенных различий по показателям трудового поведения. И “патерналисты” и “партнеры” в равной мере оценивают интенсивность своего труда и стремление работать лучше, их ответственность за работу предприятия и цеха также не имеет существенных различий (табл. 9.17).

Данные распределения отражают оценки рабочих по всем обследованным предприятиям. При анализе их расхождений в зависимости от типа предприятия выяснилось, что на частном патерналисты демонстрируют более высокие оценки интенсивности своего труда и стремления работать лучше, а на акционерном — ответственности за работу предприятия и цеха. Завышенность самооценок труда патерналистов частного предприятия можно объяснить их более слабым ресурсным потенциалом, неуверенностью в своих силах, большей зависимостью от руководства и предприятия в целом. На акционерном предприятии более высокие показатели коллективной ответственности патерналистов объясняются силой традиций трудового коллективизма. Большинство рабочих-патерналистов данного предприятия работали на нем и до приватизации.

Таким образом, преобразования 90-х годов на предприятиях фактически не затронули патерналистских норм взаимодействия в трудовых отношениях. Произошло лишь замещение государственного патернализма хозяйским и административным на уровне предприятий.

Таблица 9.17

Показатели коллективной ответственности и отношения к труду рабочих в зависимости от типа взаимодействия с руководством, индексы* (N=607)

Типы взаимодействий	Ответственность:			Оценки:	
	За работу предприятия	За работу цеха	За использование рабочего времени	Интенсивности труда	Стремления работать лучше
По отношению к зависимости зарплаты от взаимоотношений с руководством					
“патерналисты”	2,8	3,9	3,7	4,4	4,4
“партнеры”	2,9	4,2	3,5	4,4	4,4
По отношению к приемлемым нормам взаимодействия с руководством					
“патерналисты”	2,7	4,1	3,7	4,5	4,4
“партнеры”	2,8	4,1	3,5	4,5	4,5

* Минимальное значение индексов — 1, максимальное — 5.

Для всех предприятий независимо от формы собственности патерналистские нормы в трудовых отношениях оказывают существенное влияние на процессы взаимодействия, трудовое поведение и

эффективность работы в целом. На частном предприятии, где нет объективных предпосылок для их формирования, патерналистские ожидания являются значимыми для большинства рабочих, несмотря на крайне мизерную возможность их удовлетворения. Патерналистские нормы взаимодействия в трудовых отношениях не ухудшают показателей трудового поведения рабочих и могут быть эффективно задействованы менеджментом для построения корпоративной культуры предприятия, снижения транзакционных издержек, связанных с решением тактических задач.

Несомненно, что в стратегическом плане развития рыночного хозяйствования партнерские нормы взаимодействия более эффективны. Однако в настоящее время их усвоение затруднительно как для рабочих, так и для менеджеров. Основными препятствиями на пути формирования партнерских ориентаций у рабочих являются: крайне низкая оплата труда, неразвитость рынка труда и в силу этого высокая степень зависимости экономического положения не от их профессиональных качеств и трудового потенциала в целом, а от положения предприятия, взаимоотношений с руководством. Неготовность большинства менеджеров к усвоению партнерских норм взаимодействия с рабочими объясняется прежде всего большей сложностью процесса управления посредством делегирования полномочий, привлечения рабочих к участию в принятии решений, формализации трудовых отношений, и лишь во вторую очередь усилением контроля над их поведением и укреплением личной зависимости.

В целом и для патернализма, и для партнерства в большей мере характерны отношения сотрудничества, чем конфликтности. Только при первом — это отношения неравноправного сотрудничества и лояльной зависимости, а при втором они тяготеют к равноправию в сотрудничестве и относительной независимости. Сбалансированность этих двух противоположных норм трудовых отношений может стать основой для разработки стратегий эффективного менеджмента, а при игнорировании одной стороны и укреплении другой — привести к действительному, деструктивному конфликту.

4 Постсоветские профсоюзы как институт трудового посредничества

Быть членом профсоюза до недавних пор было нормой. Десять лет назад вопрос: "*Состоите ли Вы в профсоюзе?*" вызвал бы недоумение — "*а как иначе?*". Теперь в профсоюзах состоят не все, есть они не везде, да сами профсоюзы стали другими.

1 Профсоюзы – школа коммунизма или капитализма?

Рассмотрим, как изменились функции профсоюзов в пореформенное время и как используют они потенциал трудового посредничества. Обращение к анализу профессиональных союзов связано с несколькими обстоятельствами. Во-первых, изменившиеся экономические условия повлекли за собой ухудшение условий труда большинства работающего населения России. Персонал многих промышленных предприятий остался один на один с администрацией, которая не спешит выплачивать зарплату, обеспечивать заказы и пр. Поскольку в советское время таких проблем не было, появилась потребность в институте, который решал бы подобные задачи. Именно профессиональный союз был использован в этом качестве, вернув себе истинное предназначение, а слово "защита" стало самым популярным в профсоюзном лексиконе — "*...основное у нас — это защита всех экономических и социальных прав трудящихся*"⁷³. Таким образом, социальный контекст существенно повлиял на положение наемных работников в России и функции профсоюзных организаций. Между менеджментом и персоналом предприятий фиксируются центробежные тенденции, профсоюз занимает место между ними.

Второе обстоятельство — это социокультурная роль профсоюзов в современном российском обществе. Профсоюзы — единственная массовая организация, сохранившаяся с прежних времен. Для многих наемных работников профсоюз является единственным институтом, посредством которого человек восполняет потребность в коллективизме, групповой поддержке и пр. Многие правила и нормы трудовой жизни могут быть реализованы только через профсоюзную организацию. Например, юбилеи, праздничные поздравления и подарки, билеты на новогодние елки и пр. — без всего этого трудно себе представить жизнь конкретного работника и трудового коллектива. При этом указанные мероприятия рассматриваются именно в контексте трудового процесса, полагаются как неотъемлемые его компоненты, а их реализация давно и прочно приписана профсоюзу.

Профсоюз, таким образом, выступает как мощный интегрирующий фактор для персонала предприятия. Эти изменения ярко выражены в одном из интервью: "*У нас профсоюз был создан как придаток государства. Сейчас профсоюз — придаток людей*"⁷⁴. Отметим, что за рубежом профсоюзы распространены достаточно широко. Так, в Швеции членами профсоюза является около 90% занятых в народном хозяйстве, в Бельгии и Дании — до 65%, в Великобритании — 50%, США — 20%. В Советском Союзе членами профсоюза было почти все взрослое население страны. Например, на Урале в 1960 г. профсоюзы объединяли 93,2% рабочих и служащих⁷⁵. В современной России членов профсоюзов стало заметно меньше. В Свердловской области, например, членством в профсоюзах охвачено менее 80% работающих.

Традиционно профсоюз определяется как "добровольное общественное образование граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов"⁷⁶. В классическом британском справочном издании акценты расставлены по-иному: "Профсоюзы – организации работников, объединившихся с целью улучшения оплаты и условий труда"⁷⁷. Данное определение отражает суть тред-юнионистского движения – концентрация усилий на борьбе за повышение заработной платы и улучшение условий труда.

Для социолога особенно важно оценить вклад профсоюзов в институционализацию конфликта в обществе и на производстве. Известно, что период первоначального накопления капитала отмечен наличием острых социальных конфликтов в производственной и социальной сферах. Со временем количество конфликтов и их острота снижалась. Основным фактором снижения напряженности стала институционализация конфликта. Процесс институционализации заключался в развитии специализированных институтов, предназначенных для урегулирования конфликтов. Коллективные договоры между профсоюзами и работодателями представляют собой "институты ведения переговоров и сглаживания разногласий между работодателями и наемными работниками"⁷⁸. По мнению Э. Гидденса, "профсоюзы возникли как средство устранения дисбаланса власти между рабочими и работодателями. Если отдельный рабочий сам по себе почти не имел влияния, то с помощью коллективной организации это влияние возрастало. Предприниматель может обойтись без конкретного рабочего, но без труда всех или большинства рабочих он не обойдется"⁷⁹.

Профсоюз рассматривается в качестве "организации рабочих, образуемой для защиты интересов и упрочения благополучия своих членов"⁸⁰, отмечается, что "между интересами рабочих и интересами тех, кто оплачивает их труд, существуют некоторые неизбежные расхождения... С одной стороны, владельцы предприятий и менеджеры имеют право использовать находящиеся в их распоряжении ресурсы таким образом, какой они считают наиболее подходящим для повышения производительности и прибыльности этих ресурсов. С другой стороны, рабочие считают, что им должны быть обеспечены гарантии занятости, безопасные и удобные условия труда, вознаграждение, соразмерное с их вкладом в деятельность предприятия. ... Ввиду ... потенциальной возможности конфликта рабочие образуют профессиональные союзы – организации, стремящиеся защитить интересы рабочих, когда эти интересы сталкиваются с интересами администрации"⁸¹.

Ряд работ рассматривает профессиональные союзы в контексте становления гражданского общества в России⁸². Как и другие организации "третьего сектора", профсоюзы являются медиаторной группой и, наряду с другими независимыми добровольными организациями, составляют важный элемент гражданского общества.

Немногочисленны, но интересны источники, анализирующие современное состояние российских профессиональных союзов, описывающие трудовые конфликты на предприятиях и роль профсоюзов в их разрешении⁸³.

Наконец, самостоятельной областью исследований является история профсоюзов – европейским профсоюзам уже более двухсот лет, отечественным – почти век⁸⁴. За это время в профсоюзном движении произошло немало перемен. В настоящее время сокращается членская база профсоюзных организаций в США, в большинстве европейских стран происходит изменение мотивации участия в профсоюзной деятельности.

Феномен профсоюза активно изучается и экономистами. Авторы классической работы "Современная экономика труда" посвятили две главы рассмотрению профсоюзов – соответственно в частном и государственном секторах. Профсоюзы рассматриваются в контексте процесса коллективных переговоров, возможностей улучшения благосостояния своих членов, при этом используются законы Хикса-Маршалла о производном спросе. Авторы пытаются ответить на вопрос, как деятельность профсоюзов влияет на заработную плату. Отмечается, что "экономисты, стоящие на неоклассических позициях, традиционно сосредотачивают свое внимание на том, на сколько увеличилась зарплата членов профсоюза *по сравнению* с такими же работниками – не членами профсоюзов, указывая при этом, что подобное различие в заработной плате приводит к снижению эффективности и имеет негативные последствия для всего общества"⁸⁵.

Рассматривая логику коллективных действий, М. Олсон отмечает, что профсоюзы – наиболее известный тип групп организованных интересов в современном демократическом обществе. М. Олсон относит профсоюзы к "организациям, поддерживающимся не из-за коллективных благ, которые они предоставляют, но, скорее, потому что им посчастливилось обнаружить то, что я назвал избирательными стимулами. Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет"⁸⁶.

Ряд работ отечественных исследователей посвящен рассмотрению роли профсоюзов в современной российской экономике в целом. Показательно, что многие публикации появились во второй половине 1990-х гг., сразу после так называемого "кризиса" профсоюзного движения в России⁸⁷. Опираясь на различные источники, авторы анализируют тенденцию сокращения членства в профсоюзах, старые и новые функции

профсоюзных организаций, различные типы последних, факторы, определяющие деятельность профсоюза на конкретном предприятии (к их числу отнесены: отрасль экономики, местоположение предприятия, наличие традиций профсоюзной борьбы и пр.).

Серьезный анализ места профсоюзов в экономике и политике стран Восточной Европы в 1990-е гг. предпринят группой специалистов в рамках "Проекта приватизации"⁸⁸. Авторы развивают идею, что "профсоюзы влияют не только на показатели занятости и инвестиционной активности, но и на распределение экономических ресурсов"⁸⁹. Выделяются *две модели*, которыми представлены отношения между профсоюзами и правительствами стран Восточной Европы, – *корпоративистская*, целью которой является достижение социальной и производственной гармонии, и *правовая* (или англо-американская), в которой профсоюзы сосредотачивают свою деятельность на решении локальных вопросов. Авторы отмечают, что в большинстве стран Восточной Европы предпочтение отдается корпоративистской модели, хотя "во многих странах обе модели существуют бок о бок или как их некий сплав".

Мы склонны рассматривать профсоюзы скорее как институт трудового посредничества. При этом имеем в виду, что профсоюзные организации способны содействовать мирному разрешению противоречий, возникающих на предприятии. Деятельность профсоюза можно рассматривать как попытку сбалансировать отношения между работниками и предпринимателями в условиях рыночной экономики.

2 Профсоюзная инверсия

История российских профсоюзов – яркий пример того, как мало может остаться от здоровой в целом идеи. Как институт профсоюзы начали оформляться в России во время революции 1905-1907 гг. С возникновением Советского государства профсоюзы начали проводить идеологию коммунистической партии и до конца 1980-х гг. практически были частью государственного управления – "*Раньше профсоюзы обладали, после партии, естественно*"⁹⁰, *самым большим имуществом*"⁹¹. Знаменитый "треугольник" (партком, профком, начальство) – неизменный атрибут административной структуры на советском предприятии. В действительности влияние каждой из сторон треугольника было неравным, так, профсоюзы были явно "ведомы" коммунистической партией, выполняли ее заказ. В основном деятельность профкома сводилась к ведению социально-бытовых вопросов на предприятии и организации производства. Организация социалистического соревнования, руководство профобучением, другими общественными организациями (обществом рационализаторов и изобретателей, например), сборы на демонстрации и субботники – вот повседневная деятельность профкома в советское время. Профсоюзы уже тогда имели возможность реализовывать защитную функцию. Так, без согласия профкома нельзя было уволить работника, изменить условия труда, распределить квартиры и пр. Однако в реальной жизни защитные мероприятия всегда были на последнем месте, а на первом – демонстрации, субботники, юбилеи и пр. В 1970-1980-е гг. функция распределения даже превалировала над всеми остальными профсоюзными задачами.

Все изменили 1990-е гг.: "*У нас сначала профсоюзы были, а потом — рыночная экономика. А не наоборот, как в Америке*"⁹². Профсоюзам пришлось заново искать свою социальную нишу. По мнению В.Л. Тамбовцева, "институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия жизненного цикла любой системы... следует выделять фазы зарождения изменения (институциональное нововведение), функционирования (нового) института и его отмирания, исчезновения, являющуюся одновременно и параллельно фазой возникновения его функционального заместителя – нового института"⁹³. В этом смысле конец 1980-х – начало 1990-х гг. – этап отмирания профсоюза как старого института и зарождение нового качества профсоюзной деятельности.

Правда, процесс инверсии профессиональных союзов в России затянулся и имеет специфические особенности. Выделим некоторые из них, представляющие интерес для характеристики профсоюзов как института трудового посредничества.

Первое. Профсоюзов стало больше – рядом со старыми появляются новые. Под старыми мы понимаем профсоюзы, преемственные бывшим "государственным" – ВЦСПС-овским, ныне – ФНПР-овские. Новые – те, которые возникли в противовес последним, отсюда, в частности, и их обозначение — "альтернативные". Прецедентом стал Независимый профсоюз горняков, созданный в октябре 1990 г. и прославившийся организацией волны забастовок в Кузбассе. Впоследствии широкую известность получили такие альтернативные профсоюзы, как Объединение профессиональных союзов России (Соцпроф, создан в 1989 г.), Российская конфедерация свободных профсоюзов (РКСП, 1991 г.), Конфедерация свободных профессиональных союзов (КСПР, 1990 г.) ныне действует под названием Национальное объединение российских профсоюзов (НОРП), Межрегиональная Конфедерация объединений профессиональных союзов России (КОРП, 1990 г.), Российское объединение профессиональных союзов "Солидарность" (РОП "Солидарность", 1992 г.), Конгресс российских профсоюзов (1992 г.)⁹⁴.

Альтернативные профсоюзы редко охватывают весь персонал предприятия, они сравнительно малочисленны, более гомогенны по составу (не принимаются руководители, часто в профсоюз не входят специалисты). Среди методов, которыми часто пользуются лидеры альтернативных профсоюзов (а роль лидера здесь чрезвычайно велика), – захват помещений, забастовки, бойкоты, пикетирование, выдвижение ультиматумов и пр. Альтернативные профсоюзные организации чаще возникают на тех предприятиях, где положение особенно неблагоприятно, назревает или уже протекает конфликт между наемными работниками и администрацией. Характеристика деятельности альтернативных профсоюзов в России – самостоятельная тема. Заметим лишь, что альтернативные профсоюзные организации так и не стали более или менее значимым механизмом разрешения (институционализации) трудового конфликта. Собственно решение конфликта для них, как правило, отходит на второй план, важнее – презентация, самоутверждение организации нового типа, демонстрация гетерологического потенциала.

Второе. Покачнулась выстроенная десятилетиями бюрократическая вертикаль в профсоюзах. **Соподчинение сверху вниз – от ЦК до профкома в первичке – перевернулось, основным звеном профсоюзной жизни стала считаться первичная организация**, львиная доля взносов остается здесь: *"были допущены серьезные перегибы – когда во главу угла поставили первичную организацию. Я лично против этого. Основа профсоюза – член профсоюза, а не первичная организация. И первичная, и областная организации – это все надстройки. И этим положением сейчас злоупотребляют руководители первичных организаций. Хочу – выполняю решение вышестоящей организации, не хочу – не выполняю. В 1989 г. хотели сделать демократичнее, а на самом деле все разрушили"*⁹⁵. Реакцией на сложившуюся ситуацию стали усилия профсоюзных чиновников по спасению своих структур, бюрократизация первичных профсоюзных организаций. В ходе этих процессов наемный работник оказался на втором плане, а внутрипрофсоюзная активность стала конкурировать с мероприятиями по улучшению положения персонала предприятия.

Третье. Мы уже отмечали значимость в советское время "треугольника" – партия, профсоюз, начальство. Партия исчезла, теперь только профсоюз может помочь (или помешать) администрации оказывать влияние на персонал предприятия. Администрация, будучи заинтересованной в установлении бесконфликтных отношений с профсоюзными лидерами, пытается влиять на выборность "подходящих" людей. Лидеры профсоюза виделись руководству предприятий как, с одной стороны, люди, способные вступить в контакт, найти общий язык с персоналом. С другой стороны, от них ожидалась демонстрация лояльности, желание все трудовые конфликты решить мирно. **На многих предприятиях произошло настоящее сращивание администрации и профсоюзных лидеров.** Так, председатель профкома одного из промышленных предприятий не без гордости рассказывал в интервью: *"прихожу к генеральному директору, и сразу, с порога его предупреждаю: я пришел как председатель профкома, или – сегодня как председатель Совета директоров"*⁹⁶. Заметим, что информант уникален – он одновременно на предприятии выполняет обязанности председателя профсоюзного комитета и председателя Совета директоров. Как такой лидер может выполнять роль посредника в трудовом споре между наемным работником и администрацией, если он сам относится к последней?

Ответ на этот вопрос определяется во многом противоречивым статусом профсоюзных организаций на большинстве предприятий. **Профсоюз**, изначально призванный выражать интересы наемных работников, быть независимым от работодателя, в реальности эти черты утерял. Он **взял на себя функции социального отдела предприятия / учреждения**. Ресурсы общественной организации (независимость, добровольный характер членства, черты боевитости и пр.) оказываются преобразованными в административные ресурсы и используются менеджерами разных уровней (прежде всего – высшими) для эффективного управления организацией. Конечно, и в этом случае трудовые конфликты каким-то образом разрешаются. Предсказать, в какую сторону качнется маятник активности такого профсоюза – в пользу администрации или персонала предприятия, – достаточно трудно.

В целом разные типы профсоюзов по-разному используют имеющиеся у них возможности урегулирования возникающих конфликтов, устанавливая при этом различные типы отношений между администрацией и персоналом предприятия.

Определим основные типы функционирования профсоюзов на предприятии по принципу распоряжения ресурсами.

К ресурсам профсоюзной организации можно отнести:

1. Правовые полномочия (законодательные акты, регулирующие взаимоотношения между работодателем и работником, деятельность профсоюзов, распределение социальных благ, регулирование оплаты труда, условия труда и пр.). Все указанные законодательные акты существуют, как правило, на федеральном и на местном (региональном) уровнях. Использование возможностей их воздействия на работодателей с целью улучшения условий труда работников – показатель деятельности профсоюза. Дистанцированность от администрации, мониторинг законотворческой деятельности, юридически грамотное ведение переговоров с

работодателем свидетельствуют о профсоюзной боевитости⁹⁷, которую часто демонстрируют альтернативные профсоюзы.

2. Степень доверия членов организации, передача полномочий по ведению переговоров с работодателями, авторитет профсоюзов в обществе.
3. Членская база. Одна из сильных сторон профсоюзов – массовый характер организации. Если в советское время этот ресурс являлся лишь фактором пополнения профсоюзного бюджета (каждый член профсоюза ежемесячно перечислял 1% своей зарплаты на нужды организации), то сегодня массовость профсоюзов является зачастую решающим фактором в переговорах с работодателями. Стучащие касками шахтеры, не начинающие учебный год учителя вынуждали решать проблемы. Правда, современное использование массовости профсоюзной организации отличается смещением направления акций – часто работодатели-шахтеры и работники-шахтеры объединяются, чтобы вместе оказать давление на властные структуры.
4. Организационная поддержка. Нарботанная десятилетиями практика передачи решений сверху вниз, исполнения указаний, распространения опыта и иная подобная деятельность хотя и являются старым стилем распоряжения ресурсами, но до сих пор остается действенной. Как будет показано ниже, небольшую группу членов профсоюза на отдельно взятом предприятии могут поддержать очень многие профсоюзные структуры, включая международные ассоциации. Такая поддержка способствует солидарности в профсоюзных рядах. Сюда же можно отнести сетевой ресурс профсоюзов. В целом речь идет о горизонтальной и вертикальной солидарности.
5. Нарботанная практика установления взаимоотношений между профсоюзными лидерами и работодателями. Инициирование новых форм таких взаимоотношений, раскрытие потенциала старых форм (например, заключения коллективного договора на предприятии) – примеры активного и нового обращения с этим ресурсом.
6. Наконец, такой ресурс как материальная база. Значительная ее часть, в особенности недвижимость, правда, профсоюзами утеряна.
7. Идеология. Набор банальностей по поводу отношений человека и капитала сегодня активно используется профсоюзными лидерами. Быстро схватывая моду на социальное партнерство, на установление мирных взаимоотношений с работниками, профсоюзы пока не способны эффективно использовать этот ресурс для своих "внутренних" нужд. В результате профсоюз обычно оказывается разменной картой в руках более опытных игроков на экономической сцене.

4 *Типы профсоюзных организаций на современных российских предприятиях: профсоюзы "хорошие и разные"*

Обращение с ресурсами определяет тип профсоюзной организации.

Тип А. Профсоюз действует в рамках традиционной модели "наемный работник – работодатель", находясь ближе к последнему. Работодатель допускает профсоюз к некоторым управленческим функциям. Профсоюзная деятельность рассматривается как работа по контракту. По сути, **профком занимает нишу социального отдела и отдела по работе с персоналом.** Полноценные отделы, правда, решали бы эти проблемы более профессионально. Не создавая эти отделы, поручая реализовывать указанные функции профсоюзу, работодатель экономит ресурсы. Показательно, что на предприятиях, которые ориентируются на современную организационную структуру, где указанные отделы существуют, профсоюзная организация часто отсутствует. Не потому ли, что она больше не нужна?

Тип Б. Нейтральные отношения между профсоюзниками и работодателем – профсоюзная деятельность осуществляется планомерно. Такие отношения могут поддерживаться при отсутствии реальной конфликтной базы. Как правило, это характерно для предприятий непромышленной сферы. В такой ситуации в полной мере используется инерционный ресурс профсоюза.

Тип В. Характеризуется повышенной профсоюзной боевитостью – профсоюз находится в явной конфронтации с работодателем. При этом потребность в отстаивании прав работников (защите их интересов) может быть разной – гораздо более важным оказывается то, как ее интерпретирует профсоюз. Главное в таком профсоюзе – дать повод защитить работника. Для этого используются все возможные и невозможные методы, старые и новые ресурсы. Большинство работодателей такой подход расценивается как хулиганский, экстремистский, "не наш – не российский" и пр. Деятельность такого профсоюза может быть в разной степени эффективной.

Отдельно следует рассматривать ситуацию, в рамках которой работодатель препятствует профсоюзной деятельности на предприятии. Это не всегда происходит открыто, обычно — в форме давления на членов профсоюза. Когда же они выходят ("выдавливается") из профсоюза, администрация начинает строить отношения с персоналом по своему усмотрению.

Рассмотрим результаты деятельности профсоюзной организации, которую мы отнесли к типу А, а также ситуацию возникновения и ликвидации профсоюза на предприятии с иностранным капиталом. Данные исследования осуществлены в форме кейс-стади (case-study). "Сущность такого исследования заключается в том, чтобы на примере детального изучения одного или нескольких случаев вскрыть глубинные процессы, протекающие в данной общности, воспроизвести системы взаимоотношений, раскрыть их содержание"⁹⁸.

5 *Профсоюз как социальный отдел:
"надо помочь администрации"*

Предприятие ТТ⁹⁹ – крупнейшее транспортное объединение в городе, недавно отметило свой 70-летний юбилей. Сейчас в ТТ пять основных производственных подразделений – 5 депо с общей численностью работающих около 6,5 тыс. чел. Для исследования были отобраны два подразделения — ЮТ и ОТ. Структура управления в ТТ иерархическая – управляет генеральный директор, в каждом депо есть начальник.

ТТ является муниципальным предприятием и имеет два основных **источника дохода** – доходы от продажи билетов пассажирам и дотации из бюджета. ТТ окупает собственные расходы доходами от продажи билетов на 62%. Остальное должно поступать из городского бюджета. Однако поступления эти недостаточны и нерегулярны. Недостаточное финансирование влияет на материальное положение ТТ, обеспеченность льготами работников и пр. При всех финансовых сложностях, зарплата все же не задерживается.

ТТ производит впечатление очень консервативной структуры, вполне "советской" по стилю управления, общения между начальниками и подчиненными, даже интерьеру помещений и пр. Эта "советскость" отмечалась и информантами: *"А наши рабочие, кстати, не понимают этих проблем [с финансированием]. Мы еще, я считаю, при социализме живем. Они не поняли, какая жизнь страшная за воротами депо"*¹⁰⁰.

Таким образом, ТТ можно охарактеризовать как предприятие традиционного типа с низким конфликтотенциалом.

Численность профсоюзных организаций ЮТ и ОТ на сегодняшний день довольно высока – 80-90%. К сожалению, динамика численности по ТТ и по ЮТ и ОТ отсутствует¹⁰¹. Как считает председатель ПО ОТ, в этом нет необходимости, поскольку численность организации приближается к численности работников депо.

Резкое увеличение численности профсоюзной организации произошло в середине 1990-х гг. Так, в ЮТ в 1997 г. в профсоюзе состояло 132 чел., и *"за один день – на конференции – заявление подало 400 чел."*¹⁰². В ОТ число членов профсоюза за последние 3 года увеличилось с 75 до 96%. Информантами названы следующие **причины сокращения численности ПО** в начале-середине 1990-х гг.:

1) Общее положение дел в стране: *"Вся эта демократия, обновление. В то время началась волна отрицания всего, что было связано с советским временем"*¹⁰³.

2) Отсутствие материальных ресурсов у профсоюзной организации. Не реализовывались основные тогда цели деятельности – оздоровление работающих и т.п. *"От профсоюза ну вообще, никак, не было никаких ни путёвок никуда, ничего. И вот говорю, мы взносы только платим, платим, платим, взносы приличные. И раз, заявление написала и вышла"*¹⁰⁴. Очевидно, что это был процесс переосмысления членами профсоюза функций своей организации. Хотя процесс этот и в настоящее время далек от завершения, кризис тех лет во многом повлиял на решение многих работников о выходе из ПО.

3) Роль лидера ПО. В ЮТ председателем профкома была молодая женщина из цеха техобслуживания. Ее влияние и авторитет распространялись в основном на вспомогательные подразделения, а основной (со статусной точки зрения) персонал – водители – оказывался таким образом вне ПО.

Кроме того, на предприятиях функционировали **Советы Трудового Коллектива (СТК)**. СТК были своего рода органом самоуправления. В СТК не имели право входить представители администрации, решения СТК были законом для руководства. Основная задача СТК – контроль за процессом производства. *"Администрации, главному инженеру нужно вопрос серьёзный какой-то решить и они даже сами приходили, тот же директор ко мне — когда у вас будет заседание СТК. Они не имели права голоса, но просто, они что-то там предлагали, мы выслушивали"*¹⁰⁵. Кроме этого, СТК занимался распределением дефицитных тогда товаров.

СТК, как орган представительства работников предприятия, на том этапе фактически заменил профсоюз. Совет избирался работниками коллектива, руководство СТК не входило ни в какие внешние структуры – в этом, кстати, его отличие от профсоюзной организации, за которой стоят обком и ФНПР. По функциям же СТК были аналогом существующих ныне в депо ПО. Таким образом, функции посредника в трудовых конфликтах, во взаимоотношениях между персоналом предприятия и администрацией выполнял СТК.

"Возрождение" профсоюзных организаций в обоих депо непосредственно связано с назначением новых руководителей, в ОТ в 1991 г., в ЮТ – в 1996 г. Показательно, как об этом говорят сами руководители: *"Когда я пришел в депо, не было времени на профсоюзные дела. Тогда очень остро стоял кадровый вопрос. Пришлось сменить руководство на всех уровнях. Когда появились грамотные заместители – появилось время на социальную работу. Тогда я принял решение о том, что надо переизбрать председателя профсоюзной организации. В.В. я провел сначала в профком, затем на профкоме её избрали, с моего предложения, председателем"*¹⁰⁶. Начальник другого депо: *"Когда я пришел, сразу почувствовал, что не хватает чего-то, ну, чисто, так сказать, поддержки снизу. У нас цель была... создать профсоюз, чтобы он мог решать какие-то проблемы внутри коллектива, не через администрацию, а именно даже снизу... Даже по закону – взять любой закон – согласовывать с ПО. А с кем согласовывать-то?"*¹⁰⁷. Таким образом, ПО для руководителей депо – канал для удовлетворения социальных потребностей работников и потребностей в иерархическом управлении. *"Профсоюз – для решения социальных вопросов. Есть основное производство и его обеспечивающее производство. Если нет этого обеспечивающего производства, трудно привлечь специалистов"*¹⁰⁸.

Кроме этого, с помощью профсоюзной организации, по мнению руководителей, поддерживается целостность трудового коллектива. *"Профсоюз объединяет ... люди знакомятся, коллективный дух появляется. Это важно для администрации"*¹⁰⁹. *"Профсоюз помогает в плане работы с коллективом... все спорные вопросы, какие у нас здесь обсуждаются, доводятся до коллектива. Практически коллектив всегда в курсе дела. Или наоборот, у коллектива возникают какие-то вопросы, через профсоюз к нам выходят"*¹¹⁰. Председатель ПО выполняет роль приводного ремня администрации и буфера между последней и персоналом – *"со всеми болячками туда к ней бегут [к председателю ПО], тут надо помочь, там надо помочь... дни рождения, юбилеи, это столько работы у нее общественной"*¹¹¹.

Именно вследствие тесной связи между руководителем и председателем ПО административный ресурс активно используется в приеме в организацию новых членов: *"Как правило, они [новые работники], пишут заявления без всяких разговоров. Помогают мне девочки иной раз, если, допустим, меня нету, в отделе кадров помогают, бухгалтерия помогает"*¹¹². Благодаря этой системе, численность профсоюзной организации значительно увеличилась – в профсоюз вступают практически все новые работники, вернулись те, кто вышел. Лидер альтернативного профсоюза сетовал в интервью на отсутствие в его организации таких возможностей: *"Членство профсоюза там такое, потому что прием на работу производится только с условием вступления в профсоюз... когда человек устраивается на работу, его заставляют прийти к ней, совместно с инструктажем по технике безопасности, заставляют пройти в кабинет председателя ПО"*¹¹³. Таким образом, лидеры ПО и руководители обмениваются ресурсами: от ПО – контакт с коллективом, "вертикальная связь", от руководителя — административная поддержка.

Таким образом, в обоих депо ПО помогает руководителям в управлении, создана при активном участии администрации, и пользуется всеми административными ресурсами. ПО одновременно выполняет функции социального отдела и отдела по работе с персоналом. При этом сами профсоюзные лидеры это хорошо осознают: *"Зачем профсоюз? Ну, чтобы было к кому подойти пожаловаться. Мне нравится бегать по цехам, разговаривать с людьми. Чем могу, помогаю"*¹¹⁴.

Складывается впечатление, что в ТТ профсоюз является не только элементом системы управления, но и, в какой-то степени, средством манипулирования работниками. Так, созданная в Орджоникидзевском троллейбусном депо нестандартная профсоюзная организация – свободный профсоюз – возникла не случайно: *"Администрация депо хотела уйти из управления, и они решили с профсоюза начать"*¹¹⁵. В ЮТ бывший лидер ПО был близок к бывшему руководителю, с приходом же нового начальника депо ситуация изменилась.

Начальники депо состоят в ПО, как и многие работники администрации. За всё время существования не было открытых конфликтов по поводу нарушения трудовых прав между профсоюзной организацией и администрацией. С одной стороны, профсоюз не вмешивается в производственные дела, с другой стороны, администрация не препятствует работе профсоюза. Начальники депо такой ситуацией удовлетворены, по их оценкам, процентов на 80. 20% неудовлетворенности связаны с пассивностью профсоюзной организации: *"Нужно осуществлять контроль за неправильными решениями администрации. Необходимо привести к букве закона. Председатель профкома в этом смысле мягкая женщина"*¹¹⁶.

По сути, взаимодействие администрации и профсоюзной организации строится на взаимопомощи. *"Не должно быть противостояния, где-то надо и помочь администрации – в этом роль профсоюза. Одно дело, когда руководитель делает, принимает решения, и совсем другое, когда идёт снизу"*¹¹⁷. Профсоюз использует ресурсы администрации для борьбы с появившимся в депо альтернативным профсоюзом, так как традиционный и альтернативный профсоюзы конкурируют в борьбе за ресурсы.

Такая стратегия предполагает активное сотрудничество профсоюзной организации с администрацией предприятия. Профсоюз не вмешивается в дела администрации, за это администрация предоставляет дополнительные социальные гарантии, которые реализуются через профсоюз. Это строго прослеживается по ОТ: *"Профсоюз занимается социальными вещами. Можно сказать, что это служба персонала. Это то же самое, просто профсоюз привычнее как-то"*¹¹⁸.

Принятые на себя функции по установлению взаимоотношений между трудовым коллективом и администрацией профсоюзом осуществляются непрофессионально. Профсоюз не может подменить ни социальный отдел, ни отдел по работе с персоналом, т.к. его функционеры не располагают достаточными знаниями, профессионализмом, технологиями подобной работы. Общественная организация и не обязана быть профессиональной.

В ЮТ председатель профкома отмечает, что ей приходится заниматься и производственными вопросами: *"Песочницы на вагоне нет, не к мастеру идут, а ко мне. Я говорю – девочки, ну ведь... нет, вот, сходи сама, нас не слушают"*. Вместо контроля за организацией труда председатель профкома часто сама все организует: *"Вот в субботу ездила, проверяла, на Керамике сказали нет освещения... нету... пошла выяснять, оказывается, кабель украли... вот сейчас мне надо участкового найти с той стороны, сегодня вечером пойду в опорный пункт"*.

Если трудовой коллектив участвовал в управлении предприятием через СТК, то теперь его функции (буфера между руководством и трудовым коллективом) стал выполнять профсоюз. Участие ПО в управлении заключается прежде всего в том, что начальники депо так или иначе согласовывают принимаемые решения с председателями профкомов: *"Директор если вот что-то такое серьезное, связанное с изменением труда рабочих, все равно советуется. И там уже – можно или нельзя, смотришь уже, чтобы не было нарушений никаких"*¹¹⁹. Кстати, верно и обратное – ни одно серьезное решение председатель профкома не принимает без согласования с начальником депо, но об этом информанты говорили уже после выключения диктофона.

Два примера характеризуют участие профсоюза в управлении:

1. История с передачей из ЮТ чешских вагонов в другое депо. По словам председателя профкома, именно по ее инициативе такое решение не было принято, а начальник депо об этой же истории рассказывает спокойнее и признателен профсоюзу только за сигнал о возмущении водителей.

2. Увольнение начальника одного из цехов ЮТ. Водители и кондукторы давно жаловались на П., в том числе выражали недовольство и председателю профкома. Поскольку реакции не было, написали анонимную жалобу в управление. Начальник управления пригласил начальника депо и председателя профкома разобраться. Хотя последние и были против увольнения П., П. все же уволили.

Профсоюзная организация активно участвует в процессе приема работников. При увольнении же, если основание – ст. 33 п. 3 КЗОТа РФ, – участие в судьбе работника не принимается. *"Мне и самому приходилось увольнять ... что-то я не припомню такого случая, чтобы профком был подвязан, что где-то чего-то. Понимаете, когда человека увольняют, тогда уже действительно за дело. Там его уже, по-моему, ни один суд не восстановит"*¹²⁰. Роль профсоюза в работе с персоналом формальна, главным образом касается вопросов увольнения/сокращения. Основная работа с персоналом со стороны профкома – это установление буферного взаимодействия между коллективом и руководством – *"если человек скандалит, лучше его выслушать, он успокоится"*¹²¹.

Итак, конфликты на исследуемом предприятии достаточно редки. В тех же, которые происходят, профсоюз активного участия не принимает. Профсоюз предпочитает заниматься решением личных конфликтов. Профсоюз активно сотрудничает с администрацией. Функция посредника между персоналом и администрацией выполняется профсоюзом успешно – правила распределения ресурсов оговорены и соблюдаются обеими сторонами.

6 *Как умирают профсоюзы:
"все постепенно утряслось"*

Другой случай – это отказ менеджмента признать профсоюз в качестве партнера в управлении предприятием и в качестве посредника во взаимодействии с персоналом. Рассмотрим эту ситуацию на примере возникновения и ликвидации профсоюза на одном из молодых предприятий – заводе по производству безалкогольных напитков.

Завод по производству безалкогольных напитков, далее – КБЕ, был создан в Екатеринбурге в конце 1998 г. В КБЕ работает приблизительно 240 чел. Рассмотрим ситуацию на КБЕ как пример возникновения трудового конфликта.

В июне 1999 г. трое работников КБЕ пришли в обком профсоюза с просьбой *"о защите их трудовых прав ... Как выяснилось, у них профсоюза нет, а мы работаем только с членскими организациями, поэтому мы им предложили создать ..., и в дальнейшем уже защищать их интересы"*¹²².

Трое молодых мужчин (один из них – К. – в дальнейшем станет председателем профсоюзной организации) стали, очевидно, выразителями общего настроения, связанного с неудовлетворенностью условиями труда в компании: *"до прошлого года мы работали как в раю. Работа была просто с 9 утра до 6 вечера, никаких постоянных собраний... А зимой 1999 г. у нас сменился генеральный менеджер и он решил, что работаем мы плохо. И начались изменения..."*¹²³.

Недовольство было вызвано несколькими обстоятельствами:

1. Недавно произошедшие изменения (часто не в лучшую сторону) условий работы торговых представителей.
2. Увеличение продолжительности рабочего времени – *"Придумал работу в субботу. Совершенно неясно зачем. Мы ему объясняли, что все равно в субботу заказов не будет – а ему неважно. Лишь бы мы выезжали на территорию. У него логика какая-то странная была – плохо работаете, значит, будете работать в субботу"*¹²⁴.
3. Увеличение рабочего дня и рабочей недели не сопровождалось увеличением заработной платы, к тому же уровень ее дифференциации, по мнению многих работников, был неоправданным: *"...зарплата была в 2 раза меньше, чем у офисных. А это ведь большая разница – или ты в офисе бумажки перебираешь и день рабочий у тебя меньше, или ты целый день по городу мотаешься"*¹²⁵.

По мнению экспертов, кадровый потенциал фирмы – весьма высокий: *"очень высокий уровень менеджеров, самый лучший из всех, с кем я работала в Екатеринбурге"*¹²⁶. Поэтому сотрудники КБЕ подошли к этой ситуации рационально: *"...решили, что нужно бороться за свои права. Раз так получилось, что мы много работаем и мало получаем. Ведь есть же КЗОТ! Мы консультировались – ненормированный рабочий день не означает работу с утра до ночи каждый день"*¹²⁷.

Главной проблемой будущим членам профсоюза виделось отсутствие компенсации за переработку. Их возмущал не столько сам факт увеличения продолжительности рабочего дня, а то, что дополнительное время не оплачивалось. Решив отстаивать свои права, сотрудники КБЕ решили обратиться к администрации: *"Сначала, конечно, мы просто пошли говорить с руководством. Ответ был получен однозначный – переработки оплачиваться не будут"*. Как видим, работники КБЕ хотели разрешить конфликт мирно, но поняты не были.

Роковым был день 12 июня – День независимости, национальный праздник, в который также пришлось работать: *"нам объявили, что мы и в этот день должны работать. Но мы же не должны работать, когда вся страна отдыхает, правильно? И тогда мы все написали заявления с отказом работать в праздник"*¹²⁸. Здесь с очевидностью обнаруживается столкновение старых и новых правил, по которым администрация предприятия может распоряжаться ресурсами, – в частности, рабочим временем сотрудников. Руководители КБЕ явно недооценили отечественную традицию "обращения с сотрудниками" – отношения должны быть семейными, относиться к работникам надо "по-человечески", и они все сделают, как хочет начальник. Дальнейшее развитие событий показало, что если персонал ставится перед выбором – отстаивание традиций или выгодные в целом условия труда, они однозначно выбирают второе.

"Обидевшись", инициативная группа решила создать профсоюзную организацию. Идею эту подсказал кто-то из знакомых юристов, сославшись на то, что с помощью профсоюза можно все решить. *"Собрали инициативную группу, выбрали лидера. Потом поехали в профсоюз [обком]. То есть лидер поехал. Там нас встретили с распростертыми объятиями"*¹²⁹.

В профсоюзной организации числилось 34 чел. и основание судить об этом – ведомость уплаты вступительных взносов от 15.06. 99 г., где все расписались. Взносы разные по сумме – от 30 до 100 руб., всего 1 138 руб. В профсоюз вошли в основном работники одного подразделения и более или менее схожих профессий – 21 торговый представитель, 3 диспетчера, 1 аналитик, 2 кредит-контролера, 2 техника, 1 агент по рекламе, 2 супервайзера, у 2 должность не указана. Члены профсоюза – все молодые люди в возрасте около 25-28 лет, примерно треть – женщины.

Было проведено собрание, оформили документы, собрали взносы, кто-то получил профсоюзные билеты. По сути, на этом деятельность профсоюзной организации в КБЕ и завершилась. Коллективных действий не было, не было и собраний (кроме учредительного, да и оно было немногочисленным).

Стратегия членов профсоюза на "не-публичность" профсоюзного поведения была выработана с самого начала: *"Администрации мы ни о чем не говорили. Решили, что нужно сначала дождаться официальной регистрации профсоюза. Но информация утекла. И тут началось..."*¹³⁰. Надо признать, что создание профсоюзной организации в тайне от работодателя – не такое уж редкое явление, методические рекомендации по этому поводу даже публиковались в газете "Солидарность".

"И тут началось..."¹³¹ — эта фраза информанта показательна – начались активные действия администрации КБЕ по ликвидации профсоюзной организации, с одной стороны, и активное противодействие этому обкома, с другой. Хронология существования профсоюзной организации в КБЕ краткая, но емкая: учредительное собрание — **8 июня**, **18 июня** администрация узнает о существовании профсоюзной организации, начинаются переговоры с членами профсоюза о выходе из организации: *"Всех торговых по*

одному вызывали к шефу "на ковер". Сначала вели задушевные беседы – почему записался в профсоюз? Что тебе не хватает? Может быть, можно и так решить, по-хорошему. Потом начались настоящие угрозы – пиши заявление о выходе из профсоюза, а иначе лишаешься бонуса, карьерного роста и всех тренингов"¹³², **21 июня** первые 12 сотрудников КБЕ заявляют о выходе из профсоюза, **23 июня** к ним присоединяются все остальные.

Таким образом, период активных действий ограничился примерно одним месяцем. В дальнейшем, основные участники конфликта (КБЕ и обком) ни в какие формальные отношения больше не вступали. По мнению информантов, *"они [руководство КБЕ] оттягивали время, чтобы заставить всех выйти из профсоюза, а потом чтобы констатировать – нет членов, нет и профсоюзной организации"*¹³³. Необходимо отметить, что обком профсоюза вел себя в этой ситуации крайне активно – была получена поддержка из ЦК профсоюза, от международных профсоюзных организаций и пр. Обком профсоюза использовал все имеющиеся ресурсы, чтобы отстоять свой авторитет, влияние как института трудового посредничества, как организации, способной от имени персонала противостоять администрации. Однако доказать это так и не удалось – сам персонал выбрал иные методы улаживания конфликта.

Сотрудникам КБЕ создание профсоюза виделось цивилизованным, независимым путем решения проблем. В фирме существовало неявное противостояние между топ-менеджерами и квалифицированным персоналом, в частности, торговыми агентами, от которых многое зависело. Поэтому, не получив положительного ответа от руководства, решено было создать структуру, способную принудить администрацию изменить ситуацию. Формально по закону это было возможно. Только законы бывают писанные и неписанные. Конфликт в КБЕ развивался в соответствии с последними.

Таким образом, мотивы при создании профсоюзной организации были весьма различными: от сугубо материальных — пусть заплатят, до ценностных (независимость, уважение к закону и пр.) и даже интимных (отстаивание собственного достоинства). Создавая профсоюз, его инициаторы ничего особенно не боялись, но решение не ставить администрацию в известность о существовании профсоюза свидетельствует об осторожности.

Отметим, что при возникновении угрозы потери рабочего места все члены профсоюзной организации немедленно вышли из нее. Заявления о выходе из профсоюза были написаны сразу после того, как администрация выразила недовольство существованием профсоюза – *"написали заявление о выходе тем же числом, которым писали заявление о вступлении, и сдали в отдел кадров"*¹³⁴.

Единственным исключением из общего правила стал лидер профсоюзной организации. К. "держался" до 1 сентября: *"Ему уже, как говорится, отступить было некуда"*¹³⁵. При этом оставался на работе в КБЕ – *"ему "восемьмерки" ставили"; "Сейчас работает. Только два месяца у него был этот вынужденный простой, когда его отстранили. Тогда он получал только оклад, а это все же без бонуса, не то, так что он тоже вернулся на работу"*¹³⁶. КБЕ активно "работала" с К.: его *"устно отправили в бессрочный, пока не одумается, отпуск. Правда, ему предложили компенсацию в размере 5-6 окладов и повышение по службе в случае, если он "добровольно" выйдет из профсоюза"*¹³⁷.

Дополнительным мотивом для выхода из профсоюза послужили слухи о том, что администрация вообще хочет "закрыть фирму": *"они [члены профсоюза]... сказали, что если у них будет профсоюзная организация, то фирма закроется. И такие примеры за границей имеются — фирма закрывала предприятие, открывала через дорогу, через улицу, чтобы только не было профсоюза"*¹³⁸. Естественно, это означало бы увольнение всего персонала, а потом – наем, но руководство уже могло легитимно не принять бывших членов профсоюзной организации.

Что получили члены профсоюза от своей двухнедельной деятельности?

Негативный эффект – была продемонстрирована убедительная победа фирмы над профсоюзом. По сути, конфликт показал отсутствие реальных рычагов воздействия трудового коллектива на управление, принятие решений, собственный статус.

Позитивный эффект – произошло частичное улучшение условий труда: *"ситуация дошла до Москвы. Боссы оттуда приехали. Беседовали почти со всеми. Замяли все это дело. Большую часть требований удовлетворили ...Порядки частью остались, но уже менее драконовские. В субботу не работаем, постепенно количество собраний уменьшается. Зарплата теперь высокая. В общем, все постепенно утряслось..."*¹³⁹.

Оценка действенности профсоюза противоречива. С одной стороны, информанты отмечали: *"...появилась эта мысль о профсоюзе. Но толку, видишь, тоже не вышло"*¹⁴⁰. С другой стороны: *"Но ведь часть требований выполнили..."*. Бывшие члены профсоюзной организации решили свои проблемы, но решение это явно было единовременным, в дальнейшем такую тактику использовать будет нельзя.

Негативный результат для обкома профсоюзов – это ликвидация организации на предприятии. Несмотря на активные действия, большое число задействованных ресурсов, результат оказался не таким, на какой рассчитывали, но отнеслись к произошедшему с пониманием: *"Порой ведь, знаете, дороже нервы,*

здоровье поберечь, потому что очень сложно... Мы считаем их до последнего, хоть они и написали такие заявления, но если они обратятся, мы им, конечно, всяческую помощь и поддержку окажем, потому что мы считаем, что они – члены профсоюза. Они вышли не из-за того, что причина какая-то была, и мы не защитили, а под давлением"¹⁴¹.

Позитивный эффект, безусловно, тоже есть. Об обкоме узнали, председатель мелькала на ТВ, приобрела некоторую известность: *"профсоюзам многим надо было, так скажем, показать свои действия"*¹⁴². Обком в целом и председатель, в частности, проявили настойчивость, последовательность в своих действиях: *"Меня после этого случая с КБЕ бояться стали. А я говорю – правильно, бойтесь! Бей чужих, чтобы свои боялись!"*¹⁴³.

Конечно, июнь — июль 1999 г. были непростыми для КБЕ. Тревогу вызывал не сам факт создания профсоюза, а угроза изменения характера отношений с сотрудниками. Руководство было согласено на косметические перемены, но конституирующие принципы отношений с сотрудниками менять было не намерено. Так и произошло.

Тем не менее изменения в компании произошли. Трудно судить, насколько это вызвано "профсоюзной акцией": *"...Говорят, у них такой неписанный закон – если менеджер допустил создание профсоюза в компании, на его карьере можно ставить крест. Так и получилось – его в результате убрали"*¹⁴⁴. По другой версии, смена менеджера была давно запланирована и профсоюз здесь ни при чем.

Почему руководство КБЕ было так активно против создания и деятельности профсоюза? Что повлияло на развитие конфликта? Ответы на этот вопрос разные.

Точка зрения **"экономия ресурсов"**. *"Просто без профсоюза удобнее. Иностранные компании вообще предпочитают работать без профсоюзов, чтобы никто не следил за соблюдением прав работников. Легче же работать с нарушением КЗОТа. Мы же для них дешевая рабочая сила. И лучше, когда работают без всяких протестов. ...Не знаю, почему наши не отнеслись к этому нормально. Мы сами, когда это все происходило, понять не могли – откуда такое бешенство"*¹⁴⁵.

Точка зрения **"двойной стандарт"**. *"...Касается иностранных работодателей – надо, чтобы они уважали действующее законодательство, иначе они не имеют, на мой взгляд, права заниматься бизнесом у нас в стране. Если не хотят соблюдать российские законы – пусть уходят! ...А у нас государство пускает бездумно всех. ...Эти иностранные работодатели – им стрижено, а они – брито"*¹⁴⁶.

Специфику установления отношений между работодателем и работником в России, стилевые особенности этих отношений также можно считать возможной причиной конфликта: *"Ситуация на Кока-коле показывает, что мотивация русского работника – это отдельная проблема... человека легче мотивировать тем, что тебя могут наказать в любой момент, и "папа" [руководитель] на тебя не так посмотрит, чем говорить, что вот мы тебе за это платим столько-то"*¹⁴⁷.

Точка зрения **"плохое руководство в компании"**: *"Когда еще речи об этом профсоюзе не было, это был май, было очень много недовольства. Там сейчас сменился руководитель за какое-то время до этого. Я думаю, что даже это профсоюзное движение меньше было связано с условиями труда, а может быть, в этом выразилось недовольство изменением стиля руководства, изменением первого лица предприятия"*¹⁴⁸.

Незадолго до создания профсоюза в КБЕ была проверка из Рострудинспекции. Проверка эта была инициирована жалобой сотрудников КБЕ, правда, из другого отдела – доставки. Инспектор Рострудинспекции, хорошо знакомый с ситуацией на КБЕ, полагает, что трудовой конфликт был спровоцирован личностью руководителя: *"Был такой временщик, который пришел сюда ненадолго... И вот за этот период недолгий, который он здесь был, он внес какую-то нервозность, аритмию в работу этого предприятия... изъяны, которые свойственны не фирме, а конкретным личностям, которые борются за ...лидерство"*¹⁴⁹.

Мы описали ситуацию невостребованности профсоюза на современном преуспевающем предприятии с участием иностранного капитала. **Создание профсоюза было попыткой институционализировать трудовой конфликт. Роль профсоюзной организации виделась как роль активного агента в правовом поле, в переговорном процессе с администрацией.** Однако ориентация членов профсоюзной организации и обкома на действующее законодательство не привела к успеху. Напротив – действия КБЕ, которые можно считать отражением устоявшейся практики регулирования трудовых споров (кулуарные переговоры, негласное давление, угрозы, обменная тактика и пр.), привели к успеху. **Профсоюзная организация, не успев родиться, была ликвидирована. Последствия разнообразны – каждый из участников получил своего рода дивиденды (и позитивные, и негативные).**

Этот пример хорошо подтверждает известный факт практически повсеместного отсутствия профсоюзов на предприятиях частной формы собственности с высокими доходами сотрудников. Даже при наличии нарушений законодательства, неудовлетворенности условиями работы сотрудники делают выбор в сторону высокого заработка: *"зарплата достаточно хорошая, хотя эксплуатация человека тоже очень налицо"*.

Постсоветские профсоюзы находятся в стадии трансформации. Можно выделить *два этапа*, которые уже пройдены.

Первый. Начало 1990-х – середина 1990-х гг. – потеря прежнего статуса в обществе (прежде всего политического, а также экономического влияния), **кризис профсоюзного движения**. Именно на этот период приходится резкое падение членства в традиционных профсоюзных организациях, изменения в законодательстве, ограничивающие их деятельность. Лидеры профсоюзов, преемственных советским, растеряны, живут старым, приобретенным еще в советское время, капиталом. Альтернативные организации немногочисленны, но их важным ресурсом является "незапятнанная честь".

Второй период, начавшийся во второй половине 1990-х гг., характеризуется критическим переосмыслением роли и функций профсоюзов в российском обществе. Прежде всего это характерно для ФНПР-овских профсоюзов, которые, стремясь занять более прочное положение, стараются сохранить и активно использовать ресурсы традиционной организации. Продолжает сокращаться членская база, нередко профсоюзные организации просто ликвидируются на предприятии, но наряду с этим статус профсоюзов получает дополнительное подтверждение в законодательстве, в том числе и на региональном уровне. **Профсоюзные лидеры активизируют свою публичную деятельность, участвуют в выборах, развивают практику социального партнерства на федеральном и региональном уровнях.**

На большинстве старых предприятий профсоюзы сохраняются и даже укрепляют свои позиции. Они освоили новые функции и успешно с ними справляются. **Вновь созданные предприятия, как правило, обходятся без профсоюзов.** Описанный нами случай создания профсоюзной организации (КБЕ) является скорее исключением, чем правилом. Но исключением, подтверждающим правило, – на современном успешном предприятии нормы взаимоотношений между работодателем и наемным работником скорее неформальны, чем формальны; работодатель предпочитает выплачивать высокую заработную плату, но отказаться от "социальных пособий"; наемный работник также делает выбор в пользу индивидуального способа решения конфликтов, обходится без посредников, отступает перед работодателем чаще, чем продолжает борьбу. На современном предприятии профсоюз не нужен – там нет базы для реализации типичных для российских профсоюзов задач. Постсоветский профсоюз работодателю не соперник.

Таблица 9.18

Характеристика выполнения функций разными типами профсоюзных организаций

Тип профсоюзной организации	Представленность функций профсоюзной деятельности (по О.И. Уильямсону)		
	Монополистическая (главная цель – повышение зарплаты своих членов)	Экономическая эффективность	Механизм выражения работниками своего мнения
А – профсоюз = социальный отдел	-	X	X
Б – профсоюзная инерция	-	-	X
В – профсоюзная боевитость	X	-	-

Выделенные выше типы профсоюзных организаций в разной степени реализуют свои потенциальные экономические функции. Развенчивая миф о профсоюзах как организации, главная цель которой состоит в повышении заработной платы членов ("монополистический" лик профсоюзного движения), Оливер И. Уильямсон указывает на двоякое влияние профсоюзов на рост экономической эффективности: "они [профсоюзы] могут выполнять базовые представительские функции... [и], что более важно, важные управленческие функции"¹⁵⁰. Выполняя представительскую функцию, профсоюзы "могут служить как в качестве источника информации о потребностях работников и их предпочтениях, так и в качестве помощника рабочих при оценке сложных предложений нанимателей по заработной плате и льготам"¹⁵¹. Реализация управленческой функции более специфична и, по мнению автора, в большей степени зависит от конкретной ситуации. "Учет подобной дифференцированности в значительной мере предопределяет потенциал транзакционной концепции в предсказании развития хозяйственных процессов". О.И. Уильямсон убежден, что "побудительный мотив к организации производственных рабочих в рамках структуры коллективного

управления трудовыми отношениями усиливается по мере роста степени специфичности человеческих активов"¹⁵². Возможно, этим объясняется почти полное отсутствие профсоюзов в частных российских фирмах, до сих пор активно использующих неспецифические человеческие ресурсы.

Уильямсон настаивает на "трех ликах профсоюзов":

- как организаций, обеспечивающих реализацию интересов монополии;
- как организаций, способствующих росту экономической эффективности;
- как механизма выражения работниками своего мнения.

Эту классификацию можно использовать для характеристики выделенных нами типов профсоюзных организаций (см. табл. 9.18).

Трудно сказать, когда постсоветские профсоюзы начнут в полном объеме выполнять указанные функции. Пока же правила, по которым работодатели «играют» с наемными работниками, диктуются первыми, последние не спешат менять их, в том числе с помощью профсоюзов.

5 Скрытые стороны "скрытой" безработицы: социальный амортизатор или экономический тормоз?

1 "Скрытая" безработица в России: наследие или приобретение?

В России основным ориентиром при выработке политики занятости, анализе тенденций развития рынка труда, выявлении кризисных регионов служит уровень регистрируемой безработицы. Вследствие этого государственная политика занятости нацелена главным образом на достаточно узкий контингент лиц, являющихся клиентами служб занятости. Так, реализация Федеральной целевой программы содействия занятости населения РФ на 1998-2000 гг. предполагает сдержать уровень регистрируемой безработицы в 1998 году в пределах 3,6%, а в 1999-2000 годах – 4-5%. Подчеркнем, что в отношении уровня и масштабов общей и "скрытой" безработицы программой никаких задач не ставится. Аналитические материалы и прогнозы Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ целиком построены на анализе показателя регистрируемой безработицы. По мнению специалистов "данные о регистрируемой безработице в России не могут служить индикатором ни истинных масштабов безработицы, ни даже тенденций ее развития"¹⁵³. Использование показателя регистрируемой, или официальной, безработицы способствует поддержанию в общественном мнении иллюзии о невысокой цене реформ: несмотря на более чем 50-процентный спад производства, в России в 90-е годы удалось сохранить низкий уровень безработицы по сравнению не только с бывшими социалистическими, но и со многими развитыми странами. Между тем реальная ситуация не может не вызывать тревоги. По данным Росстатагентства, общая численность безработных в 1992-1999 гг. возросла почти втрое, уровень безработицы, рассчитанный по методологии МОТ, увеличился за тот же период с 5,2 до 12,4%.

Обострение проблемы безработицы в России можно свести к трем основным моментам:

- ***усилению региональной дифференциации;***
- ***увеличению продолжительности безработицы;***
- ***расширению масштабов "скрытой" безработицы.***

Пожалуй, главной отличительной чертой функционирования рынка труда в России, дающей основание говорить об особом, "российском" пути в сфере занятости¹⁵⁴, является масштабное недоиспользование нанятой рабочей силы, предполагающее наличие на предприятиях устойчивой избыточной занятости, или так называемой "скрытой" безработицы. Следует подчеркнуть, что "патология" заключается не в самом факте трудоизбыточности, а в масштабах, долгосрочности и устойчивости этого явления. Известно, что структура транзакционных издержек фирмы (в данном контексте – издержек приспособления на рынке труда) такова: в краткосрочной перспективе работодатели, как правило, придерживают рабочую силу, поскольку, как показывает мировой опыт, адаптация к негативным шокам в связи с изменением численности сопряжена с большими издержками, чем адаптация к изменению продолжительности и интенсивности труда. Из сказанного следует, что в экономиках любого типа занятость с запозданием реагирует на изменения в объемах выпуска. Не стала исключением и российская экономика. В то же время трудно не согласиться с Р. Капелюшниковым, по мнению которого "масштабы и устойчивость образовавшегося в ней "навеса" избыточной занятости заставили предполагать, что эта проблема имеет не краткосрочную, а долгосрочную природу и представляет собой "патологию", коренящуюся в каких-то глубинных институциональных или структурных расстройствах"¹⁵⁵. Такое предположение подкреплялось неоспоримыми фактами: в эпоху рыночных преобразований российская экономика вступила уже обремененной значительными излишками рабочей силы, унаследованными от плановой системы. По имевшимся оценкам, резерв избыточной рабочей силы в советской экономике достигал 15%.

Другая особенность "российского" варианта кроется в смысле, заложенном в понятии "скрытая безработица". Не секрет, что низкий уровень эффективности производства в СССР, обуславливающий

завышение спроса на труд, еще в 70-80-е годы привлекал внимание зарубежных специалистов. Разницу между фактической численностью занятых на предприятиях и в организациях СССР и меньшей их численностью, которая могла бы быть на них занята при достижении международно сопоставимых уровней технологии, организации экономической деятельности и производительности труда, они называли "сверхзанятостью" или "скрытой безработицей". Представляется очевидным, что для "высвобождения" такого рода скрытой незанятости необходима позитивная трансформация хозяйства, сопровождаемая резким повышением эффективности производства.

Под "скрытой" безработицей в России понимается совершенно другого рода явление, обусловленное неадекватностью между глубиной падения объемов производства и масштабами сокращения занятых в экономике. Так, А. Кашепов обращает внимание на то, что большинство отечественных специалистов называют "скрытой" потенциальную безработицу, под которой подразумевается "оценка степени неявного (не сопровождаемого немедленным высвобождением работников) снижения спроса на труд в народном хозяйстве в результате спада производства"¹⁵⁶. В частности, С. Дудников и А. Щербаков под величиной "скрытой безработицы" понимают "условную численность наемных работников, соответствующую потерям рабочего времени в результате отсутствия фронта работ и/или снижения их интенсивности на протяжении относительно длительного календарного периода"¹⁵⁷. Отметим, что термин "условная численность лишних работников" предполагает некую научную абстрактность, призванную подчеркнуть умозрительный характер этого показателя, а не его физическую реальность.

Существует несколько причин, объясняющих нелинейность связи между падением объемов производства и снижением численности занятых на предприятии¹⁵⁸. Так, данные обследований промышленных предприятий в период 1994-1997 гг., проводимые сотрудниками Центра исследований рынка труда ИЭ РАН, выявили *пять основных причин, побуждающих их руководителей накапливать избыточную занятость*¹⁵⁹.

Первая причина, обусловленная прежде всего производственными традициями прошлых лет, – отождествление руководителем трудового коллектива предприятия с определенной нишей в сложившейся системе разделения труда.

Вторая причина – заинтересованность руководства предприятий в сохранении основного состава работников, подкрепленная надеждой на улучшение экономической конъюнктуры, в связи с поворотом государственной политики в сторону отечественного товаропроизводителя. Указанная причина может быть продиктована двумя автономными обязательствами: в случае действительного улучшения конъюнктуры – экономией на трансакционных издержках, связанных с подбором, наймом и расстановкой кадров, при отсутствии улучшения – возможностью манипулировать персоналом, неформально поддерживая своего рода конкуренцию за лучшие рабочие места.

Третья причина – технологические особенности производства, благодаря которым избыток труда носит так называемый структурный (или технологический) характер. С одной стороны, система разделения труда обуславливает неравномерность высвобождения занятых различных подразделений в условиях сокращения объемов производства, что и порождает структурный дисбаланс в численности занятых различных подразделений. С другой – в некоторых службах сокращение численности имеет определенный предел, обусловленный технологическим барьером, преодоление которого чревато остановкой всего производства.

Четвертая причина – нестабильность спроса. По мнению руководителей предприятий, при постоянных изменениях конъюнктуры приведение численности работников в соответствие с текущими потребностями производства было бы стратегически неверным.

Пятая причина – необходимость сдерживания обвальной безработицы в регионе. По мнению А. Московской, называя данную причину, директора кое о чем умалчивают: по договоренности с местной администрацией, в обмен на обязательство сдерживать увольнения работников они получают разнообразные льготы в виде кредитов, выплат из фондов занятости, дополнительной экономической информации, использования авторитета местной власти в переговорах с партнерами и прочие выгоды, сулящие экономию на трансакционных издержках.

В данном контексте уместно отметить, что анализ причин "скрытой" безработицы, проведенный службой "Российский экономический барометр", показал, что на протяжении 1995-1997 гг. устойчиво "лидировали" следующие четыре:

- социальная ответственность руководства (51%);
- ожидание роста спроса на продукцию (36%);
- высокие трансакционные издержки, сопряженные с освобождением от "лишних" работников (32%);
- нежелание создавать напряженность в коллективе (29%).

Безусловного внимания заслуживают результаты опроса 100 голландских промышленных фирм, проведенного в 1996 г. по анкете РЭБ с целью выяснения соотношения мотивов придерживания избыточной рабочей силы в переходных и зрелых рыночных экономиках. Среди причин у голландцев, как и у россиян, лидировала (хотя и с меньшим отрывом – 44%) "социальная ответственность". Сравнительно близкие рейтинги наблюдались у таких причин, как "высокие транзакционные издержки" (37% у голландцев против 32% — у россиян), "ожидание роста спроса на продукцию" (31% у голландцев, 36% у россиян), "стремление сохранить статус фирмы" (19% у голландцев против 25% у россиян). Причины, по которым наблюдались наибольшие расхождения, таковы: сопротивление профсоюзов – 38% (вторая по значимости) у голландцев против 2% у россиян; нежелание создавать напряженность в коллективе — 6% у голландцев, 29% у россиян; технологические ограничения – 31% у голландцев против 18% у россиян.

В целом, по результатам сопоставления причин придерживания избыточной рабочей силы были сделаны следующие выводы: "Основные различия, таким образом, касаются институциональных особенностей двух экономик, тогда как структуры общеэкономических мотивов придерживания избыточной рабочей силы весьма близки. Патерналистские установки, как и следовало ожидать, слабее выражены у голландцев. Вместе с тем, вопреки широко распространенному мнению, на фоне зрелых рыночных экономик российская не выглядит технологически более жесткой. Если говорить о возможной реакции работников, то голландцы чаще опасаются их организованного сопротивления, тогда как россияне – неорганизованного. Однако общее давление со стороны работников оказывается все же сильнее для голландских фирм"¹⁶⁰.

Следует подчеркнуть, что данными РЭБ не подтвердились многие широко распространенные объяснения, почему в российской экономике сохраняется массивный "навес" избыточной занятости, – в частности, что основным источником трудоизбыточности являются формальные и неформальные договоренности между предприятиями и властями об отказе от массовых высвобождений рабочей силы в обмен на предоставление субсидий или иных льгот, а также что серьезным препятствием на пути "рассасывания" избыточной занятости явилась приватизация. В то же время эти обследования показали, что пользующиеся наибольшим признанием объяснения российского феномена избыточной занятости проходят мимо главных причин, среди которых центральное место отводится патерналистским установкам, унаследованным от прежней экономической системы и не полностью разрушенным новыми рыночными условиями.

Таким образом, основная причина придерживания излишней рабочей силы сопряжена с тем, что "скрытая" безработица ассоциируется руководством большинства трудоизбыточных предприятий с социальным амортизатором. В данном контексте уместно напомнить, что в восточноевропейских странах, например, уже на первой фазе реформ безработица достигла уровня, количественно соответствовавшего примерно половине от общего падения производства. Следует подчеркнуть, что в России эта пропорция в 3-4 раза ниже. Быстрый рост безработицы – одно из самых болезненных социальных последствий реформ в странах Центральной и Восточной Европы. Так, в 1995 году доля незанятых в общей численности экономически активного населения колебалась от 8,8% в Румынии до 14,9% в Польше¹⁶¹. Реализация в России восточноевропейской зависимости между падением объема производства и ростом безработицы означала бы, по оценкам специалистов, по меньшей мере, тридцатипроцентный уровень безработицы.¹⁶² Тем не менее удерживание избыточной рабочей силы как государственными, так и многими приватизированными предприятиями неверно расценивать как однозначно позитивное явление, препятствующее росту социальной напряженности в обществе.

В данном контексте несомненный интерес представляют результаты мониторинга занятости, проводимого специалистами Института труда в 1993-1997 гг. с целью исследования механизма возникновения и развития "скрытой безработицы", показавшие следующее:

1. Постоянный рост "скрытой" безработицы приводит к обострению психологической ситуации в трудовых коллективах: 58% респондентов заявили, что в процессе труда выполняют не свойственные им функции, а каждый пятый опрошенный утверждал, что занят во многом бесполезной работой.

2. На большинстве предприятий значительные масштабы "скрытой" безработицы сочетаются с высокой текучестью кадров, значительно увеличивая транзакционные издержки предприятий.

3. Масштабы "скрытой" безработицы фактически не зависят от финансовой устойчивости предприятий. Так, в 1996 г. удельный вес находившихся в отпусках по инициативе администрации в промышленности на финансово неустойчивых предприятиях составлял 35-40%, на относительно устойчивых – 35-37%.¹⁶³ Подчеркнем, что аналогичные результаты были получены и другими учеными¹⁶⁴.

Помимо отмеченного, при выработке стратегии управления персоналом, касающейся "излишков" рабочей силы, важным аргументом в пользу ее "сброса" является вывод, сделанный по ряду независимых исследований российского феномена "скрытой" безработицы: по основным показателям хозяйственной деятельности трудоизбыточные предприятия существенно проигрывают нетрудоизбыточным¹⁶⁵. В частности, исследования РЭБ показали, что на трудоизбыточных предприятиях (ТП) кумулятивное падение объема производства было на 13 процентных пунктов больше, чем на нетрудоизбыточных (НП), причем разрыв,

обозначившийся в первые же годы реформ, впоследствии все увеличивался. Именно глубина спада была главным фактором, толкавшим предприятия в состояние трудоизбыточности. Более тяжелым было и по-прежнему остается текущее экономическое положение ТП. Об этом свидетельствует такой показатель, как соотношение между запасами непроданной продукции и наполненностью портфеля заказов: на ТП оно почти на треть хуже, чем на НП. Загрузка производственных мощностей на ТП была на 14 процентных пунктов ниже, чем на НП (соответственно, 48% против 62%). Интересно отметить, что почти каждое третье трудоизбыточное предприятие прибегало к выпуску убыточной продукции именно для того, чтобы занять "лишних" работников. Подчеркнем, что у ТП доля убыточной продукции в общем объеме выпуска была почти вдвое больше, чем у НП: 15,5% против 8,3%. Но наибольшие контрасты, естественно, прослеживались в сфере занятости. Кумулятивное падение занятости за период реформ на ТП (41%) было существенно выше, чем на НП (32%). Систематически задерживали зарплату две трети ТП и примерно половина НП, при этом ее уровень у первых был заметно ниже, чем у вторых.

Иными словами, "обратной стороной медали" российского феномена долгосрочной трудоизбыточности является значительное ухудшение показателей экономической деятельности. Так что же в большей степени представляет собой "скрытая" безработица: "социальный амортизатор" или "экономический тормоз"?

Не секрет, что двойственный характер "скрытой" безработицы – одной из важнейших особенностей российской модели рыночных реформ – привлекал и до сих пор привлекает внимание ученых, специализирующихся в области политики занятости. По результатам исследований был поставлен кумулятивный диагноз: "скрытая" безработица – это болезнь, но по большей части не наследственная, а приобретенная. Особый акцент делается на то, что "было бы ошибкой считать ее неизлечимой. Так, 28% НП сообщили, что в течение какого-то периода в прошлом у них существовал избыток кадров. Следовательно, не только «вхождение» предприятий в состояние трудоизбыточности, но и «выход» из него были в пореформенный период достаточно активными. Непрерывно происходящие изменения в составе трудоизбыточных предприятий свидетельствуют, что избыточную занятость в условиях переходной экономики необходимо рассматривать как *динамический феномен*"¹⁶⁶.

К аналогичному выводу пришла А. Московская. Резюмируя основные выводы, сделанные по результатам обследований (1994-1997 гг.) рынка труда, она констатирует, что в связи с накоплением избыточной рабочей силы *свыше определенного уровня* происходит естественный ее "сброс", так как предприятие оказывается не в состоянии платить "незаработанную" заработную плату большому числу работников. Резкое снижение уровня заработной платы либо коллектива работников в целом, либо отдельных профессиональных категорий вызывает естественный отток работников с предприятия.

Каков же критический размер трудоизбыточности, грозящий обвальным перерастанием "скрытой" безработицы в открытую? Парадокс (или пикантность) ситуации заключается в том, что до сих пор среди экономистов нет единства мнений относительно критерия трудоизбыточности. Анализ публикаций по указанной проблематике показал, что зачастую разграничение предприятий на ТП и НП проводилось с опорой на субъективные критерии — ответы руководителей на вопрос, может ли предприятие производить тот же объем продукции с меньшим количеством работников. Сторонникам подобной методологии следует иметь в виду, что позже (в ходе анализа соответствующей отчетности предприятий) нередко обнаруживалось противоречие субъективных и объективных свидетельств избыточной занятости. Например, только за пять месяцев 1997 года среди предприятий, отрицавших наличие избыточной занятости, 16% активно практиковали полные остановки производства средней продолжительностью около шести недель, а еще 37% осуществляли частичные остановки производства, средняя продолжительность которых превышала пять с половиной недель; при этом в простаивавших подразделениях было занято в среднем 46% работников¹⁶⁷.

Для количественной оценки уровня трудоизбыточности Р. Капелюшников и С. Аукуционек¹⁶⁸ предложили ввести новый обобщающий показатель – *коэффициент загрузки рабочей силы*, аналогичный общепринятому показателю загрузки производственных мощностей и отражающий разнообразные формы неполного использования рабочей силы: сокращение рабочей недели, пребывание в вынужденных отпусках, падение интенсивности труда и прочие. По результатам исследований 1994-1995гг. учеными был сделан вывод: *при отклонении величины коэффициента загрузки рабочей силы более чем на десять процентных пунктов от нормы предприятие начинает относить себя к категории трудоизбыточных*. Несколькими годами позже было сделано уточнение: *"По-видимому, загрузка персонала на уровне 80-85% является критической: когда она падает ниже этого значения, предприятия осознают долговременный характер возникшей перед ними проблемы и начинают относить себя к категории трудоизбыточных"*.¹⁶⁹ По мнению А. Московской, в частности, критическим является излишек порядка 30-35%: *"для функционирующего предприятия размер излишков трудовых ресурсов не может в течение длительного времени превышать одну треть занятых"*¹⁷⁰.

Выявленные расхождения в трактовке критерия трудоизбыточности и количественной оценке его критического уровня объясняются двумя причинами:

- "индивидуальностью" критерия (имеется в виду, что в каждом конкретном случае допустимый размер излишков определяется целым комплексом факторов, главным из которых является уровень напряженности на региональном рынке труда);
- неспособностью методов исчисления уровня "скрытой" безработицы.

Между тем важнейшее экономическое и социальное значение имеют как изучение и анализ причин возникновения "скрытой" безработицы, так и обоснованный расчет ее величины, поскольку произвольное манипулирование цифрами не только искажает реальное положение вещей в экономике, но и создает дополнительную социальную напряженность в обществе. Трудно также не согласиться с мнением специалистов относительно того, что количественные оценки уровня "скрытой" безработицы, полученные различными методами, сильно разнятся, а потому не позволяют своевременно выявить предкризисную ситуацию на рынке труда¹⁷¹. Между тем известно, что государственное вмешательство на предкризисной стадии дает возможность не только решить конкретные проблемы рынка труда, но и поддержать ориентацию граждан на занятость, социальное признание и вознаграждение в налогооблагаемом секторе экономики.

2 *"Скрытая" безработица как социально-экономическая проблема*

Парадоксальность изучения "феноменальной особенности российского рынка труда" заключается в том, что в экономической литературе нет единого мнения о содержании "скрытой" безработицы. Одни экономисты под "скрытой" безработицей понимают избыточную занятость¹⁷² – ситуацию, когда несколько человек выполняют работу одного, либо когда высококвалифицированный специалист занят низкоквалифицированным трудом. Другие подразумевают неполную (частичную) занятость¹⁷³, то есть занятость неполный рабочий день или неполную неделю. Однако большинство специалистов склонны относить к "скрытой" безработице и избыточную, и неполную занятость¹⁷⁴. "Вообще терминологические проблемы важны лишь при конкретном подсчете величины и динамики скрытой безработицы... Важнее другое – определить место скрытой безработицы в системе социально-экономических отношений, ее сущность и специфику".¹⁷⁵

Занятость и безработица – социально-экономические явления, непосредственно связанные с интересами и жизнедеятельностью людей. Они представляют собой отношения по поводу организации и использования труда. Таким образом, это не просто социально-экономические категории, а категории социально-трудовой сферы. Известно, что социально-трудовой сферой называется та сфера социально-экономических отношений и процессов, в которой доминируют отношения по поводу общественных и производственных условий труда, по поводу его осуществления, организации, оплаты, дисциплины, по поводу трудовой этики, формирования и функционирования трудовых общностей¹⁷⁶. Следовательно, интересы людей, вступающих в социально-трудовые отношения, не являются исключительно экономическими или рационально экономическими, они включают в себя значительный социальный компонент, направленность которого может и не совпадать с чисто экономическими целями.

Следует отметить, что далеко не все экономисты придерживаются социально-экономического подхода к исследованию занятости и безработицы. В частности, зарубежные экономические школы построены на принципе "рационального человека", то есть такого поведения людей, когда решения принимаются только на основе сопоставления издержек и выгод. Теории, построенные на таком видении человека в экономике, выглядят ясными, четкими, поддающимися формализации. В то же время модели, базирующиеся на сугубо экономическом подходе к социально-экономическим процессам, не всегда могут объяснить сущность происходящего, а выданные на их основе рекомендации часто ошибочны. Это подметили еще представители немецкой исторической школы – Г. Шмоллер, В. Зомбарт, М. Вебер и др.¹⁷⁷ Об этом же недостатке чисто экономического анализа говорят и многие современные экономисты. С одной стороны, критикуется излишняя формализация экономического анализа, обилие моделей и формул. С другой стороны, растет признание важности не только экономической сферы жизнедеятельности людей, но и других областей человеческой деятельности с их принципами и целями. Так, "крестный отец" социальной рыночной экономики Л. Эрхард писал, что хотя "назначение экономики состоит единственно в том, чтобы служить потреблению (правда, не только в примитивном материальном смысле), – все это еще не является заодно единственной конечной целью хозяйственной деятельности. Свой смысл экономика черпает из всей всеобъемлющей сферы жизни народа"¹⁷⁸. Таким образом, исключительно экономический ("рациональный") подход неприменим к исследованию таких социально-трудовых явлений, как занятость и безработица. Методологической основой для исследования "скрытой" безработицы, равно как и занятости, а также других форм безработицы является комплексный социально-экономический подход.

С точки зрения комплексного социально-экономического подхода феномен "скрытой" безработицы заключается в промежуточном состоянии между занятостью и безработицей: с одной стороны, ее нельзя отнести ни к полной занятости, ни к явной безработице; с другой, **"скрытая" безработица – это и занятость, и безработица одновременно.**

Исходя из комплексного социально-экономического метода исследования, занятость и безработица имеют две стороны: технико-экономическую и социально-экономическую. С социально-экономической точки зрения занятость и особенно безработица – категории, выражающие отношения между наемными работниками, работодателями и государством по поводу осуществления основополагающего, естественного права человека – права на труд, реализации его способности к труду, причем не только в плане обеспечения средств к существованию, необходимых для сохранения и воспроизводства самой жизни, но и в плане реализации в трудовой деятельности достоинств и качеств человека как личности¹⁷⁹. При таком подходе представляется очевидным, что занятость – это не просто наличие занятия. Занятость – надежная и устойчивая возможность зарабатывать на жизнь посредством свободно избранного производительного труда и работы. Занятость является непременным условием и состоянием социальной интегрированности человека, социальной полноценности человеческой личности. Соответственно, безработица есть лишенность человека надежной и устойчивой возможности зарабатывать на жизнь посредством свободно избранного производительного труда или занятия. Одновременно с этим, безработица – фактор и состояние социальной отчужденности человека от общества, социальной неполноценности человеческой личности. **Главная опасность безработицы для общества – именно социальная отчужденность и социальная неполноценность.** С этой точки зрения, "скрытая" безработица – не частичная (избыточная) занятость, а именно безработица, поскольку представляет собой не только избыточную (по сравнению с производственными возможностями) часть трудовых ресурсов, но и нереализованное право на труд.

Как известно, "скрытая" безработица не фиксируется рынком труда. В качестве основных критериев отнесения той или иной группы населения к скрыто безработным выступают:

- формальная занятость;
- неэффективное или неполное использование трудовых ресурсов.

Иногда в качестве критерия "скрытой" безработицы выдвигают относительно низкий уровень заработной платы или задержку выплаты заработной платы. Однако низкий уровень заработной платы не может быть самостоятельным критерием "скрытой" безработицы. Для России такой критерий вообще не является определяющим, так как уровень заработной платы в целом по стране сильно занижен по сравнению с ценами других ресурсов и факторов производства¹⁸⁰. В соответствии с отмеченным, **"скрытая безработица – такое состояние занятости, при котором за внешними показателями занятости и наличия занятий развиваются и являются существенными для состояния социально-трудовых отношений процессы социального отчуждения и социальной неполноценности трудящегося человека"**¹⁸¹.

Несомненно, сокращение "скрытой" безработицы – одна из приоритетных задач экономической политики в России. Но какими способами оно должно вестись? Быстрый перевод "скрытой" безработицы в открытую, то есть "шоковый вариант" реформирования занятости, неприемлем по ряду причин.

Во-первых, в современных российских условиях "скрытая" безработица поддерживает хотя бы минимальный уровень потребления. В случае же перевода части населения на мизерные пособия по безработице уровень жизни может сократиться до критических размеров.

Во-вторых, в тех регионах, где предприятия являются единственным источником существования и заработков, сокращение "скрытой" безработицы может вызвать социальный взрыв, что чревато серьезными политическими последствиями.

В-третьих, лишившись всякой работы, люди могут в поисках случайных заработков пополнить миграционные потоки в большие города, обострив в последних социально-экономические проблемы.

Конечно, чисто теоретически "скрытую" безработицу нужно трансформировать не в открытую форму, а в полную занятость. Понятно, что в текущих российских условиях это невозможно быстро обеспечить, поэтому задача перевода "скрытой" безработицы в полную и эффективную занятость остается в качестве стратегической цели. В краткосрочном периоде правительство и местные органы власти должны решать вопрос "скрытой" безработицы, исходя из взвешенной оценки ее отрицательных последствий и одновременно стабилизирующего эффекта.

Так что же такое "скрытая" безработица: социальный амортизатор или экономический тормоз? Как ни парадоксально, но – и то, и другое в равной степени. Еще раз подчеркнем, что занятость – проблема социально-экономическая. В условиях ограниченности финансовых ресурсов, как правило, *усиление социальной* компоненты занятости (социального амортизатора) сопряжено с ослаблением экономической, то есть в данном случае социальная компонента *"тормозит" экономическую*. И напротив, *усиление экономической* компоненты сопряжено с ослаблением социальной, — теперь экономическая компонента *"тормозит" социальную*. Таким образом, **"скрытая" безработица – явление, обусловленное усилением социальной компоненты занятости,**

выступающее одновременно "амортизатором" негативных социальных последствий и "тормозом" экономического развития.

Резюмируя изложенное, следует отметить, что в настоящее время "скрытая" безработица в России несколько пошла на убыль. По мнению специалистов "как это ни звучит парадоксально, роста открытой безработицы в результате сокращения скрытой можно ожидать лишь в случае кардинального варианта рыночных реформ, когда большая часть экономики перейдет на чисто рыночные рельсы, прекратится государственная поддержка низкорентабельных отраслей и производств, в полную силу будет действовать закон о банкротстве".¹⁸² В связи с этим логично возникает вопрос о способах и направлениях борьбы со "скрытой" безработицей, и прежде всего – принципиальный момент: нужно ли ее сокращать любыми методами? Представляется очевидным, что ответ на него определяется по результатам сопоставления отрицательных последствий и положительных сторон "скрытой" безработицы.

* * *

Итак, внутренняя жизнь российской фирмы далека от мира и спокойствия. Наемные работники вынужденно принимают патерналистскую модель взаимоотношений с менеджментом, когда они отказываются от последовательной защиты своих прав, ожидая в обмен на лояльность фирме неформальной социальной защиты или, по крайней мере, сохранения своих рабочих мест. Между наемными работниками и менеджерами поддерживается негласное соглашение типа "согласие на низкую зарплату в обмен на отказ от массовых увольнений". Такой неформальный контракт позволяет приглушать социальные издержки реформ, но одновременно задерживает формирование рынка рабочей силы, формирование более равноправных отношений между трудом и капиталом.

Изучив саму постсоветскую фирму, ее форму и содержание, перейдем теперь к анализу ее взаимодействия с другими экономическими субъектами. Рассмотрим сначала, как строятся отношения между самими равноправными фирмами, а затем – между фирмами и правоохранительными организациями.

ЭКОНОМИКА БАРТЕРА В РОССИИ: ОТ ЧАСТНОГО ЯВЛЕНИЯ К ОБЩЕСТВЕННОМУ ИНСТИТУТУ

1 Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков

1 Российская переходная экономика как бартерное хозяйство

К началу третьего тысячелетия в российской переходной экономике сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, в российском хозяйстве существуют денежная система, центральный банк, система коммерческих банков, официальная статистика денежных агрегатов и другие атрибуты денежной экономики. С другой стороны, в 1997 — 1999 гг. около 80 — 90% от общего объема промышленной продукции обменивалось через бартер (в 1991 — 1994 гг. этот показатель составлял около 40%, а в 1995-1996 гг. — 75%). "Феномен бартера как основной формы осуществления внутренних трансакций в промышленности резко выделяет Россию из числа стран с переходной экономикой. За последние годы бартер в нашей экономике наглядно продемонстрировал свою устойчивость, жизнеспособность и размах". Таким образом, о российской переходной экономике на рубеже третьего тысячелетия можно вполне говорить как о бартерной.

Естественно, это поднимает целый комплекс нуждающихся в теоретическом осмыслении вопросов о взаимоотношении денежного и бартерного хозяйств, об их сравнительной эффективности в статике и динамике и т.д. Необходимо выяснить, следует ли рассматривать превращение российского хозяйства в бартерное как однозначно негативный феномен, или же этот процесс содержал и позитивные аспекты. Иными словами, нужно разобрать соответствующие "вопросы теории".

Такой разбор непросто осуществить, поскольку в экономической теории — по крайней мере, в ее магистральном, неоклассическом направлении — экономический анализ указанной проблемы неубедителен. Из него не следует, что между бартерной и денежной экономикой существуют фундаментальные институциональные расхождения, что, как нам представляется, имеет место. В частности, вызывает серьезные сомнения неоклассическая трактовка денег как таковых и, соответственно, самой денежной экономики. Поэтому необходима альтернативная теоретическая система, которую можно найти в посткейнсианстве, — направлении, которое, по сути, представляет собой подход с точки зрения традиционного ("старого") институционализма к аспектам денежной и макроэкономической теорий. С ее помощью, на наш взгляд, можно объяснить глубинную суть процессов превращения российского хозяйства в бартерное — процессов, произошедших в 1990-е годы, — и, соответственно, показать, почему российская экономика к началу третьего тысячелетия стала бартерной.

Но вначале необходимо изложить основные аспекты неоклассического подхода к соотношению между денежным и бартерным хозяйствами.

2 Соотношение между бартерной и денежной экономикой: неоклассический подход

Пожалуй, суть неоклассического подхода к рассматриваемой проблеме состоит в том, что бартерное и денежное хозяйства трактуются как равнозначные по сути своего функционирования, а деньги — только как некое "техническое удобство", позволяющее минимизировать информационные издержки (или их разновидность — транзакционные издержки). При этом не видна роль денег как актива длительного пользования с абсолютной ликвидностью и как важнейшего элемента институциональной среды рыночной экономики.

"Неуважительное" отношение к деньгам можно заметить еще у некоторых представителей классической школы, например, у Дж.С. Милля. В частности, он отмечал, что все различия между бартерной и небартерной системами сводятся "... лишь к проблеме экономии времени и труда...". Однако сомнительно, что эта экономия является очень значительной. Поэтому его следующий вывод не удивителен: "Короче говоря, вряд ли можно отыскать в общественном хозяйстве вещь более незначительную по своей важности, чем деньги, если не касаться при этом способа, которым экономятся время и труд". Что же касается основателей неоклассической школы (оказавшейся основой современного магистрального направления экономической науки), то в их работах эта точка зрения получила дальнейшее развитие.

По мнению И. Фишера, внесшего значительный вклад в неоклассический подход к теории денег, "деньги никогда не приносят других выгод, кроме создания удобств для обмена". Д. Робертсон отмечал, что "деньги не представляют собой жизненно важной темы, как приходится иногда слышать... Для исследователя необходимо с самого начала прорвать денежную вуаль, которая окутывает большинство деловых операций, и посмотреть, что происходит в сфере обращения реальных товаров и услуг...". А представитель одной из современных версий неоклассической теории — монетаризма — М. Фридмен полагал, что "несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль, и

несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги".

Моделирование появления денег в экономике и, таким образом, превращения бартерной экономики в денежную началось в рамках неоклассической теории в 1970-е годы. Такое превращение связывалось с оптимизирующим поведением хозяйствующих субъектов. Согласно логике подобных моделей, субъекты стремятся к минимизации издержек осуществления трансакций. Например, в модели Ю. Ниханса в случае, когда трансакционные издержки положительны, "выбор между денежной и неденежной схемами обмена становится проблемой оптимального размещения ресурсов". Если удастся достичь нулевых трансакционных издержек при осуществлении сделок с участием одного, и только одного, блага, то такое благо становится деньгами, поскольку "использование любого другого блага в качестве средства обращения будет неэффективным". Следует отметить, что в том случае, когда употребление денег влечет за собой большие издержки осуществления сделок, их вытесняет бартер, поскольку именно он в таком случае наиболее эффективен.

Из похожей логики оптимизирующего поведения экономических субъектов исходят авторы другой модели — К.Бруннер и А.Мельтцер. Они трактуют субъектов как минимизаторов более широкого типа издержек — информационных. К информационным издержкам они относят издержки получения сведений о контрагентах, их местоположении, качестве продаваемых и покупаемых благ, а также об их ценах. Хозяйствующие субъекты стремятся минимизировать эти издержки. Для этой цели они пытаются использовать не прямые, косвенные схемы обмена с участием некоего "блага-посредника". Таким "посредником" оказывается благо с наименьшими предельными информационными издержками. Нетрудно догадаться, что данное благо и есть деньги. Как отмечают К.Бруннер и А.Мельтцер: "используя деньги, агенты сокращают объемы информации, которую они должны получить, переработать и хранить. Они сокращают количество сделок, которые нужно осуществить для получения оптимального набора благ... Поэтому становится выгодным хранить часть богатства в виде денег". Итак, здесь опять превращение бартерной экономики в денежную является следствием рационального выбора экономических субъектов, их оптимизирующего поведения.

Итак, из неоклассического анализа взаимоотношений денежной и бартерной экономики следует, что доля денег (бартера) в обслуживании трансакций между экономическими субъектами определяется на основе оптимизирующего сравнения издержек их использования. Как уже было отмечено выше, в том случае, когда применение бартерных схем обмена позволяет в большей степени снизить издержки, чем употребление денег, сделки будут осуществляться "натуральным" образом.

Данная логика анализа уже была применена к анализу бартеризации экономики России, в частности, С. Малаховым. В его модели хранение денег связано с альтернативными издержками в виде потери процентов по ценным бумагам (сюда можно было бы также добавить потери от инфляционного налога). Предприятия стремятся минимизировать общую сумму трансакционных издержек (связанных с использованием бартера) и альтернативных издержек (связанных с использованием денег). Отсюда следует, что высокие процентные ставки, вызванные жесткой кредитно-денежной политикой и/или финансированием бюджетного дефицита через займы у населения, приводят к бартеризации хозяйства. Таким образом, бартер в каком-то смысле оказывается положительным феноменом, позволяющим минимизировать издержки.

Конечно, все подобные модели содержат некое "зерно истины". Но полное следование им может привести к ошибочному взгляду на взаимоотношения денежной и бартерной экономики. Как справедливо отмечает Л. Харрис, модели, базирующиеся на логике рационального выбора отдельных оптимизирующих хозяйствующих субъектов, "...показывают весьма упрощенным образом, как денежное хозяйство снижает общественные издержки при совершении сделок, но не дают ответа на вопрос, каким образом интересы отдельных людей, групп и классов (что не идентично, кстати говоря, общественным интересам) вынуждают их создавать денежные системы. Учет этих динамичных исторических факторов показал бы детально, что деньги — это общественный феномен, как и всякая другая экономическая категория. Их существование и формы, которые они принимают, выражают социальную и экономическую структуру общества, в котором они используются".

Иными словами, неоклассический подход игнорирует тот факт, что деньги — важнейший элемент институциональной среды (поскольку являются "правилом игры", относящимся к осуществлению хозяйственной деятельности), а денежное хозяйство — экономическая система с институциональной средой, фундаментально отличающейся от институциональной среды безденежных или псевдоденежных хозяйств. В рамках данного подхода деньги — это просто средство обращения, мимолетный посредник при совершении трансакций; они "...используются только как нейтральное звено в сделках с реальными предметами и реальными активами и не воздействуют на мотивы и решения..." хозяйствующих субъектов. Нам представляется, что такой подход далек от полного понимания сущности и роли денег, а также

фундаментальных институциональных характеристик денежной экономики и ее отличия от бартерной. Для их уяснения необходим альтернативный подход, который был бы более реалистичным. На наш взгляд, таким подходом является посткейнсианская теория "денежной экономики", которая рассматривается в следующем подразделе.

Основы теории "денежной экономики" были заложены Дж. М. Кейнсом в малоизвестной статье (впервые опубликованной в 1933 г.). В течение последующих тридцати пяти лет появилась только одна работа, посвященная этой теории, — ее написал американский институционалист традиционного направления Д. Диллард. Затем с конца 1960-х годов эта теория начала активно разрабатываться рядом экономистов, среди которых, в первую очередь, нужно упомянуть того же Д. Дилларда, а также П. Дэвидсона, К. Роджерса и Ф. Карвальо.

Согласно данной теории, деньги в полном смысле этого слова (т.е. "полноценные деньги" — значение этого термина будет раскрыто ниже) появляются лишь на определенной ступени технологического и институционального развития и являются важнейшим элементом институциональной среды хозяйства, достигшего этой ступени. Такое хозяйство — "денежная экономика" — обладает следующими характеристиками.

1) В этой экономической системе **производство основано на использовании активов длительного пользования /durable assets/** — т.е. различных элементов того, что принято называть основным капиталом — зданий, сооружений, машин, оборудования и т.д.. Ввиду этого производственные процессы оказываются в очень значительной степени растянутыми во времени. "Производство занимает время". Это означает, что производство, обмен и потребление не могут осуществляться одновременно; кроме того, данное свойство указывает на техническую развитость рассматриваемой экономической системы.

2) **Производители в такой экономике производят продукцию** не (только) для себя, но и **"на рынок"**. Иными словами, производственная деятельность осуществляется с целью получения прибыли, а не для прямого удовлетворения нужд непосредственного производителя.

3) В "денежной экономике" **экономические решения принимаются децентрализованно, множеством независимых хозяйствующих субъектов** (здесь следует отметить, что хозяйство, характеризующееся этим и предыдущим свойствами, представляет собой не что иное, как рыночную экономику. Таким образом, "денежная экономика" не может не быть рыночной). В этой экономической системе не существует такого "верховного органа", который обладает правом принимать все или подавляющее большинство экономических решений (хотя это не означает, что данный "верховный орган" не может координировать "денежную экономику", например, посредством фискальной политики). Кроме того, количество принимающих решения независимых субъектов очень велико; они не образуют некое локальное сообщество с малым числом хорошо знающих друг друга членов. Таким образом, данное свойство означает, что "денежная экономика" не может быть сведена ни к централизованно планируемому хозяйству, ни к локальному рынку.

4) Три вышеназванных свойства порождают проблему **неопределенности будущего**. Ведь в экономике, функционирование которой растянуто во времени, — а ввиду децентрализованности процесса принятия решений действия хозяйствующих субъектов могут быть несинхронизированы (т.е. действия одних лиц могут не оправдать ожидания других лиц, и наоборот), — прошлое, настоящее и будущее становятся неразрывно связанными. Дж.М. Кейнс писал: "Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим". Следует учитывать, что **неопределенность будущего** присуща только **историческому** (или, что то же самое, календарному) **времени**. Такое время характеризуется тем, что "...прошлое — дано и не может быть изменено, а будущее — неопределенно и не может быть известно". **Это время, в котором возможно движение лишь в одном направлении — из прошлого в будущее**. Противоположностью **историческому времени** является **логическое время**. Мы бы его охарактеризовали тем, что "прошлое может быть изменено, а будущее либо известно с совершенной определенностью, либо точно не известно, но может быть верно описано с помощью вероятностных распределений". В этом времени либо возможно движение в обоих направлениях: как из прошлого в будущее, так и из будущего в прошлое; либо в нем вообще нет ни прошлого, ни будущего, вся деятельность осуществляется в один момент времени. Большинство неоклассических моделей (начиная от рассмотренных в предыдущем подразделе и заканчивая моделью общего равновесия Вальраса-Эрроу-Дебре) построено на основе предпосылки логического времени.

5) **С целью минимизации неопределенности будущего в экономике вырабатываются определенные институты**. Важнейший институт рассматриваемой нами экономической системы — институт **форвардных контрактов**. Форвардные контракты — это обязательства, предусматривающие в будущем поставку благ (товаров и услуг) и денежные платежи или, другими словами, обязательства:

а) по покупке денег через производство и поставку товаров и услуг на некоторую будущую дату и

б) по покупке товаров и услуг через поставку денег на будущую дату.

Подобные обязательства в значительной степени минимизируют неопределенность будущего.

Ведь когда, например, неким предпринимателем заключены соответствующие форвардные контракты с рабочими, поставщиками и даже с покупателями, будущие события представляются ему в более ясной перспективе. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность. **Но институт форвардных контрактов не может существовать без другого института — денег.** С одной стороны, нужна некоторая всеобщая мера ценности (единица счета), в которой можно было бы выразить все контракты, а с другой стороны, необходимо некоторое средство платежа, предъявление которого позволяло бы считать контрактные обязательства выполненными. Актив, который выполняет обе эти функции (меры ценности и средства платежа), и есть деньги. Таким образом, деньги в "денежной экономике" — это не просто "средство обращения" или "всеобщий эквивалент", а "... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты /debt and price contracts/ и в чем удерживается запас общей покупательной способности". **В посткейнсианской и институционалистской традиции деньги важны прежде всего потому, что они — средство урегулирования (форвардных) контрактных обязательств.** Деньги могут выполнять эту функцию только в том случае, если они (так же, как и элементы основного капитала) являются активом длительного пользования, и, тем самым, могут быть средством сохранения ценности /store of value/. Как писал Дж.М.Кейнс, "важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим".

В "денежной экономике" деньги перестают быть "вуалью". В такой экономике, по мнению Дж.М.Кейнса, "... деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода". Ведь от денег зависит заключение и выполнение форвардных контрактных обязательств и, следовательно, весь ход экономического развития.

Итак, "денежная экономика" характеризуется длительностью производственного процесса, основанного на применении активов длительного пользования; нацеленностью производственной деятельности не на производителей, а на рынок; децентрализованностью принятия большинства экономических решений; наличием неопределенности, присущей историческому времени; использованием форвардных контрактов.

Как уже было отмечено, второе и третье из этих свойств характеризуют рыночное хозяйство, поэтому "денежная экономика" всегда по определению является рыночной. Однако вот обратный тезис представляет собой неверное утверждение, поскольку рыночное хозяйство по сути не обязательно связано с использованием активов длительного пользования в производственном процессе. Отсюда, неопределенность будущего, пребывание в историческом времени и наличие форвардных контрактов не являются неотъемлемыми свойствами рыночной экономики как таковой (будучи присущими лишь определенной ее форме — "денежной экономике"). Итак, употребление активов длительного пользования в производстве и являющиеся следствием этого аспекты, связанные с неопределенностью будущего и историческим временем, — вот факторы "водораздела" между рыночным хозяйством и его особой разновидностью — "денежной экономикой".

Аспект, связанный с тем, что деньги являются средством урегулирования долгосрочных контрактных обязательств, полностью проигнорирован в неоклассической традиции анализа денежной экономики. Такое игнорирование приводит к непониманию **уникальности денег. Эта уникальность заключается в том, что они характеризуются абсолютной (или всеобщей) ликвидностью в пространстве и времени.** Всеобщая ликвидность актива (блага) в пространстве означает, что в данный момент времени либо все хозяйствующие субъекты готовы принять его в качестве средства платежа, либо данное благо можно конвертировать в такой всеми приемлемый актив с нулевыми или ничтожно малыми издержками. Всеобщая ликвидность актива во времени означает, что он не утрачивает своих количественных и качественных характеристик (к первому типу характеристик относится его цена или курс относительно других активов, а ко второму типу — его функции и свойства, например, способность быть общепринятым средством платежа) с течением времени. Данная формулировка означает не что иное, как описание расширенного понимания функции сохранения ценности. "Расширение" состоит в том, что здесь подчеркивается не только количественный, но и качественный аспект ценности актива.

Только актив, обладающий двумя описанными свойствами, действительно способен служить средством урегулирования долгосрочных контрактных обязательств.

Здесь напрашивается следующий вывод. Далеко не все то, что в неоклассической экономической теории называют деньгами, удовлетворяет этим двум свойствам и, следовательно, является, так сказать, "полноценными деньгами" (таким образом, "денежная экономика" — это экономика "полноценных денег"). Прежде всего, "полноценными деньгами" нельзя назвать абсолютно любой актив, использующийся в качестве средства обмена в экономике одновременных сделок, т.е. в экономике, в которой хозяйственная деятельность не растянута в "историческом времени". Таким образом, в рассмотренных выше неоклассических моделях

возникновения денежной экономики деньги не обязательно являются "полноценными". К "полноценным деньгам" нельзя также отнести следующие блага, используемые как средство обращения (опять-таки здесь следует отметить, что нижеследующие тезисы будут соблюдаться лишь в том случае, если актив нельзя конвертировать в "полноценные деньги" с нулевыми или ничтожно малыми издержками):

а) Активы, чья относительная цена с течением времени быстро падает относительно цен других активов. Типичнейший пример — наличность, обесценивающаяся в результате гиперинфляции.

б) Активы, теряющие с течением времени способность быть средством обмена. Например, если вчера все экономические субъекты принимали долговое обязательство некоей фирмы в качестве средства платежа, а сегодня очень многие уже отказываются это делать ввиду угрозы банкротства этой фирмы, то такое обязательство не может служить "полноценными деньгами".

в) Активы, которые не принимаются в качестве средства платежа в любой момент времени большинством хозяйствующих субъектов.

Последний тезис означает, что, например, неплатежи и прочие денежные суррогаты, создававшиеся российскими предприятиями в 1990-е годы, ни в коей мере не являются "полноценными деньгами".

Важность теории "денежной экономики" (и "полноценных денег") заключается в том, что такая экономика — не что иное, как слепок с основных технологических и институциональных характеристик хозяйств промышленно развитых стран Запада за последние два века (чего нельзя сказать об экономических системах, моделируемых в неоклассической традиции). Как известно, именно в этих странах и именно в этот период времени наблюдались феноменальные темпы (проходившего циклически) экономического роста. Таким образом, теория "денежной экономики" служит основой для объяснения технологических и институциональных предпосылок экономического и технического развития. Она показывает, что необходимыми предпосылками для быстрого экономического роста являются уже достигнутая техническая развитость (воплощенная в том, что в производстве используются активы длительного пользования) хозяйства, его "рыночность", а также наличие благоприятной институциональной среды в виде "полноценных денег" и законодательного обеспечения функционирования системы форвардных контрактов. Техническая развитость и возможность независимого децентрализованного принятия решений позволяют экономическим субъектам повышать уровень выпуска и качество продукции, причем той, которая максимально удовлетворяет их собственные потребности. Роль же описанных элементов институциональной среды — контрактного законодательства и денег — заключается в том, что они обеспечивают необходимую "институциональную интеграцию" множества независимых субъектов в пространстве и во времени.

Такая интеграция необходима для осуществления растянутых во времени сделок, в которые вовлекается большое количество экономических субъектов. Именно к такого типа сделкам следует отнести вложения в основной капитал, а точнее, реальные (нефинансовые) инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости. В качестве конкретных примеров подобных инвестиционных проектов можно привести разработку нефтяных месторождений, строительство нового химического завода или производство и внедрение более производительного машинного оборудования (например, новых станков с ЧПУ или кузнечно-прессовых машин). Реализация этих и подобных им проектов связана с участием большого количества различных сторон (предпринимателей, финансовых структур, наемных работников и т.д.) и при этом занимает длительный промежуток времени (несколько лет или даже десятилетий). Следовательно, описываемые проекты могут финансироваться с помощью лишь такого средства обращения, которое может обеспечить только что названные два условия (участие большого количества экономических субъектов и протяженность во времени) — а таким средством как раз и являются "полноценные деньги".

Из макроэкономического анализа известно, что именно инвестиции в основной капитал — "ключ" к экономическому росту и техническому прогрессу. Это означает, что *только в "денежной экономике" — экономической системе, основанной на использовании форвардных контрактов и "полноценных денег", — возможно быстрое технологическое и хозяйственное развитие. Вот в чем состоит значимость посткейнсианской теории "денежной экономики".*

Если попытаться применить посткейнсианский подход к исследованию бартерного хозяйства (а также аспектов, связанных с бартеризацией), то, исходя из его логики, такое хозяйство — как и "денежная экономика" — представляет собой экономическую систему со специфическими институциональными характеристиками (а не просто экономику с большими информационными, или просто транзакционными издержками). *Бартерная экономика по своей сути означает, что в ней нет актива длительного пользования, который бы обеспечивал описанную выше "институциональную интеграцию" множества независимых хозяйствующих субъектов.* Посредством бартера очень трудно профинансировать периодически повторяющиеся расходы, не приносящие в течение длительного времени финансовых поступлений. Именно такого типа расходы необходимы при осуществлении дорогостоящих и долгосрочных производственных

инвестиций (ведущих к экономическому росту и техническому прогрессу). Обслуживание сделок через бартер может позволить фирмам сбыть их готовую продукцию или закупить сырье. Иными словами, условия функционирования производственного процесса в бартерной экономике вряд ли намного хуже, чем в "денежной экономике". Однако в бартерной экономике мало кто захочет реализовывать инвестиционные проекты, связанные с большим разрывом во времени между сериями расходов и доходов и вовлечением в их осуществление большого количества хозяйствующих субъектов. Для этого необходимо, чтобы используемые средства обращения обладали двумя вышеописанными свойствами "полноценных денег". Большинство товаров, используемых для обслуживания сделок в бартерной экономике, такими свойствами не обладают. Иными словами, в бартерном хозяйстве нет активов, которые могли бы служить прочным связующим звеном между прошлым, настоящим и будущим, в отличие от "полноценных денег", делающих возможной реализацию долгосрочных инвестиционных проектов.

Естественно, бартерная система обслуживания сделок несовместима с эффективно функционирующей системой форвардных контрактов (конечно, в бартерном хозяйстве подобные контракты могут заключаться, но их существование в такой экономической системе является эпизодическим).

Поэтому бартерное хозяйство, в отличие от "денежной экономики", является дезинтегрированным, представляя собой набор локальных рынков и локальных групп субъектов, слабо взаимодействующих между собой. А при бартеризации "... экономика теряет эластичность, производственные ресурсы утрачивают мобильность. Горизонтальное распространение инноваций, широкая диффузия достижений НТП становятся нереальными". Иными словами, бартерное хозяйство носит "... принципиально неинвестиционный характер".

Это, в частности, означает, что бартерная экономика по своей сути является технологически слаборазвитой. Более того, в определенных случаях, она, вероятно, не способна обеспечить использование активов длительного пользования в производстве, т.е. применение элементов основного капитала. "Идеальный" вариант бартерной экономики — это хозяйство без капитального запаса.

Кроме того, нельзя не отметить, что распространение бартера очень негативно влияет на эффективность макроэкономической политики правительства, поскольку оно означает выведение части экономики из сферы обращения "живых" денег, а значит, из сферы, на которую распространяется влияние макрополитики регулирования совокупного спроса. Кроме того, бартеризация порождает налоговые недоимки через уменьшение налогооблагаемой базы, а следовательно, обостряет проблему бюджетного дефицита. Здесь необходимо отметить интересный макроэкономический аспект, который можно назвать *парадоксом неэффективности ограничительной макрополитики в переходной экономике*. Ужесточение налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики вызывает вытеснение "полноценных" денег их низколиквидными заменителями – неплатежами в широком смысле слова (т.е. в смысле денежных обязательств нефинансового сектора) и бартером. В результате часть хозяйства выводится из оборота наличных и безналичных денег (из сферы денежного регулирования, т.е. из сферы управления совокупным спросом), становясь обслуживаемой бартером и неплатежами. Ввиду этого сужается диапазон воздействия макрополитики на народное хозяйство. Тем самым повышается степень ее неэффективности. Вот в чем состоит указанный парадокс. При этом он может принять форму порочного круга, если налоговые недоимки — являющиеся, как было уже отмечено, следствием распространения бартера и неплатежей и, одновременно, представляющие собой форму неэффективности политики — побуждают правительство сокращать государственные расходы и еще больше поднимать налоговые ставки с целью оздоровления госбюджета. Подобный порочный круг также будет иметь место, если в ответ на рост темпов инфляции, вызванный бартеризацией (а также распространением неплатежей), Центральный банк будет реагировать дальнейшим ужесточением денежной политики.

Таким образом, бартерное хозяйство обречено на экономический и технологический застой, а бартеризация экономики приводит к ее технологической деградации и почти полной неуправляемости. Бартерная организация трансакций совместима с централизованно планируемой экономикой или экономикой локальных групп и рынков; она не "подходит" для координации множества независимых субъектов, ведущих хозяйственную деятельность с использованием элементов основного капитала. Иными словами, бартерная экономика ни в коей мере не может рассматриваться как просто более "затратный" аналог экономики, использующей ("полноценные") деньги. *Страна, институциональная среда которой характеризуется преобладанием бартера, а не "полноценных денег", обречена на едва ли не безвозвратное технологическое и экономическое отставание от конкурирующих держав с "денежной экономикой".* При этом экономика такой страны почти не поддается макроэкономическому регулированию. Ясно, что вопрос о причинах бартеризации российской переходной экономики является чрезвычайно важным.

Как уже было отмечено, с неоклассической точки зрения, бартеризация российского хозяйства может быть объяснена как продукт рационального выбора экономических субъектов, минимизирующих сумму

транзакционных и альтернативных издержек ведения своей хозяйственной деятельности. Отсюда следует, что бартеризация вряд ли может рассматриваться как негативное явление, так как способствует снижению общественных издержек.

Как же можно объяснить повышение доли бартера относительно доли денег в обслуживании хозяйственных сделок в российской переходной экономике с институционально-посткейнсианской точки зрения?

Выше было отмечено, что появление денег обусловлено соответствующими "институциональными потребностями" экономических субъектов. *Деньги нужны для нормального функционирования системы форвардных контрактов и, таким образом, для обеспечения "институциональной интеграции" хозяйствующих субъектов.* Аналогично можно предположить, что бартеризация также отражает определенные "институциональные потребности". Для уяснения этих потребностей применительно к экономике России следует обратиться к процессам, протекавшим в ней в начале "перехода к рынку" — в 1991 — 1992 гг. Принципиальное отличие российских рыночных реформ от, например, реформ в большинстве стран Восточной Европы состоит в том, что в России они были начаты без создания соответствующей рыночной системе институциональной среды. Точнее говоря, *российское государство отказалось от выполнения своих главных институциональных функций, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, обеспечением соблюдения контрактных обязательств, функционированием независимой судебно-правовой системы и т.д.* Оно не создало необходимых для эффективного функционирования рыночной экономики "правил игры", что стало непреодолимым препятствием для заключения долгосрочных контрактов между хозяйствующими субъектами, а соответственно, для "институциональной интеграции" между ними. При этом оно зачастую нарушало свои собственные обязательства перед частным сектором (не выплачивая вовремя заработную плату и т.д.). В то же время, за 1990-е годы сохранилась и даже усилилась практика поддержки отдельных групп хозяйствующих субъектов, например, представителей АПК, ТЭК и т.д. Иными словами, государство своими действиями только способствовало хозяйственному неравноправию экономических субъектов. Также можно отметить тот факт, что в начале реформ государство отказалось от управления государственными предприятиями, бросив их на произвол судьбы.

И вот в такой ситуации — при неспецифицированности и незащищенности прав собственности (и неразработанности "юридических рамок" рыночной системы хозяйствования в целом), отсутствии частного сектора и традиций частного предпринимательства, высокой степени монополизации народного хозяйства — были быстро осуществлены либерализация цен и внешней торговли, а также приватизация. Это создало огромные стимулы для максимизации благосостояния посредством участия в различных формах теневой экономики. Сюда относятся неофициальная экономика, представляющая собой "простое" сокрытие доходов от налогообложения в рамках легальной деятельности; фиктивная экономика, состоящая в разного рода взятках, спекуляциях, получении и торговле лицензиями, правами и привилегиями (и другими действиями, направленными на "поиск ренты"); и, наконец, криминальная экономика, т.е. деятельность, непосредственно связанная с нарушением закона, — рэкет, наркобизнес и т.д. Напротив, стимулы к дорогостоящим и долгосрочным производственным капиталовложениям оказались резко ослабленными.

Описанные виды деятельности в рамках теневой экономики характеризуются следующими важнейшими особенностями. Во-первых, *осуществление таких действий предполагает ориентацию почти исключительно на краткосрочный выигрыш.* Ведь долгосрочные расчеты на будущее выглядят совершенно необоснованными при высокой степени неопределенности и нестабильности институциональной среды, в условиях экономического и правового хаоса. Во-вторых, *конкретные операции в рамках указанных видов деятельности совершаются локальными группами хозяйствующих субъектов, стремящихся максимальным образом скрыть свои "занятия" и их результаты от "посторонних".* Таким образом, у самих хозяйствующих субъектов возникает тенденция к объединению в малые локальные группы, занимающиеся деятельностью, не ориентированной на далекое будущее.

Ясно, что эти институциональные условия благоприятствовали развитию бартерного, а не денежного хозяйства. Именно бартер лучше всего отвечал потребностям экономических агентов в условиях той неблагоприятной ситуации с институциональной средой, что сложилась в 1991 — 1992 гг. в России. *Бартерные сделки закрепляли связи хозяйствующих субъектов внутри локальных групп, "поддерживали на плаву" неплатежеспособные и неэффективные предприятия* (подробнее об этом см. параграф 10.2), *а также позволяли скрывать результаты деятельности от "посторонних" (включая государство),* поскольку товарные потоки по своей природе гораздо труднее поддаются учету, чем денежные (см. этот же параграф). *Институт бартера был выгоден большому числу категорий хозяйствующих субъектов, вовлеченных в неофициальную, фиктивную и криминальную экономику.*

Среди этих категорий следует особо выделить торгово-промышленных посредников — экономических субъектов, организующих многоступенчатые цепочки бартерного обмена и/или самостоятельно покупающих и продающих через бартер продукцию финансово неблагополучных предприятий. Наличие таких посредников — уникальная особенность бартерного хозяйства России, равно как и феномен "экономики физических лиц".

Данный феномен состоит в доминировании личных интересов руководителей предприятий над их должностными интересами или, иными словами, обособление собственных интересов этих руководителей от интересов трудового коллектива предприятий. В "экономике физических лиц" многие сделки заключаются в интересах руководства предприятий и в ущерб интересам самих предприятий. Такие сделки, естественно, "нуждаются" в сокрытии, и поэтому для их обслуживания бартер пригоднее, чем, например, банковские деньги.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что отсутствие четких прав собственности и гарантий соблюдения контрактов вкупе с общим правовым и экономическим хаосом, с одной стороны, и бартер, с другой стороны, являются взаимодополняющими элементами институциональной среды. Бартер — институт, внутренне присущий "криминальному капитализму" (см. гл. 11) или "обществу, ориентированному на поиск ренты". Поскольку развитие российского хозяйства в 1990-е годы шло по пути расширения объемов деятельности, связанной с неофициальной, фиктивной и криминальной экономикой, его бартеризация абсолютно закономерна. Она отвечала "институциональным потребностям" многих групп хозяйствующих субъектов российской экономики — криминальных структур, финансово несостоятельных предприятий и/или их руководителей, торгово-промышленных посредников, организовывавших многоступенчатые бартерные сделки, государственных чиновников, получавших большие доходы за счет "помощи в нахождении ренты", и т. д. Вот почему уже ко второй половине 1990-х годов в России "... бартер из явления превратился в устойчивый общественный институт, а «дебартеризация» экономики перешла из числа функциональных в разряд институциональных проблем".

Здесь следует указать на неблагоприятные последствия шоковой терапии. В данном случае речь идет о том, что *реализация стратегии шоковой терапии — при не просто недостаточной разработанности "юридических рамок" рыночной системы, а их почти полном отсутствии — порождает стремление очень значительной части хозяйствующих субъектов использовать для обслуживания транзакций бартер, а не деньги, что ведет к превращению экономики в бартерную с сопровождающим такое превращение экономическим и технологическим упадком.*

Поэтому вполне можно говорить о том, что трансформация сегодняшнего российского хозяйства в "денежную экономику" не может быть начата, пока государство не начнет выполнять весь комплекс институциональных функций, и прежде всего спецификацию, защиту прав собственности и гарантирование соблюдения контрактных обязательств. Только это создаст у хозяйствующих субъектов стимулы к частому заключению долгосрочных форвардных контрактов, к прекращению разделения агентов на "своих" и "чужих", а отсюда, к использованию при заключении сделок денег, а не бартера. Короче говоря, российское хозяйство не станет "денежной экономикой", пока государство не возьмет на себя ответственность за формирование институциональной среды, соответствующей такой экономике.

2 Бартер как форма существования неэффективных предприятий

В простом, казалось бы, вопросе "почему на некоторые виды продукции всегда существует платежеспособный (денежный) спрос, а некоторые за деньги не будут приобретены никогда?" — как в зеркале отражается основная проблема современной российской экономики, без осознания которой невозможно понять, что происходит в народном хозяйстве России. **Российская экономика — заложница собственной неэффективности.** Именно поэтому на протяжении последних, по меньшей мере, десяти лет наблюдается не ее рост, а хождение по все более сужающемуся кругу воспроизводства неэффективной технологической системы, поддерживаемой столь же неэффективными экономическими институтами.

Бартер и неплатежи — проявление этой неэффективности, точнее — **форма существования неэффективной экономики.** Поэтому понимание современной природы бартерных отношений в России, так же как и системы неплатежей, вне исторического подхода к развитию отечественной промышленности невозможно.

1 Советские корни современной российской бартерной экономики

Исторический подход не часто применяется для анализа процессов, происходящих в отечественной экономике. Психологически это легко объяснимо — кажется, что переходный период начался настолько давно, что уже почти выросло целое поколение граждан России, имеющее весьма поверхностные знания о том, что собой представлял Советский Союз. В этих условиях апелляция к советским временам выглядит малоубедительной. Однако именно для российской экономики проблема "советского наследия" имеет принципиальное значение.

Даже не говоря о менталитете, системе ценностей советского общества — без осознания которых невозможно понять большинство современных российских проблем — анализ, казалось бы, технического вопроса — **состояния производственного аппарата страны — показывает, насколько значим учет "советского фактора" для адекватной интерпретации современной российской экономической реальности.** Действительно, технологический базис страны за последнее десятилетие если и претерпел какие-нибудь существенные изменения, то скорее к худшему — утраченных элементов производственной

системы оказалось существенно больше, чем появившихся вновь. При устойчиво сокращавшихся инвестициях в отечественную промышленность (масштабы инвестиционной активности в конце 90-х годов были примерно впятеро ниже, чем в начале десятилетия, см. табл. 10.1), очевидно, можно говорить только о попытках поддержания некоторых элементов старой технологической системы, но никак не о ее качественном обновлении.

Таблица 10.1

Инвестиции в основной капитал, %

Вид инвестиций	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/ 1992
Инвестиции в основной капитал, всего	60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95	93,3	100	26
Инвестиции в основной капитал производственного назначения	56	81	67	89	85	99	92	100	22

Источник: Россия в цифрах, 1998. С.330; Вопросы статистики. 1999. №2. С. 77; Экономист. 1999. №11. С. 25.

Конституирующие же свойства советской экономики хорошо известны: моральная и физическая устарелость, структурное несоответствие системы производственных мощностей современным потребностям страны, несостоятельность систем управления. Сокращение поставок оборудования, а в результате этого и сокращение его выбытия закономерно привели к ухудшению возрастной структуры парка промышленного оборудования России. За последние 7 лет доля самого молодого оборудования сократилась более чем в три раза, а доля оборудования в возрасте от 10 до 20 лет увеличилась на 20 процентных пунктов (см. табл. 10.2). С 1995 г. доля старого оборудования (в возрасте старше 10 лет) в структуре парка превысила 50%, а в 1999 г. она достигла 70%.

Таблица 10.2

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности РФ, %

Возраст оборудования	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
до 5 лет	29	26	22	18	14	10	8	9
5-10 лет	29	29	29	28	28	28	26	21
10-20 лет	27	30	33	36	38	41	44	47
20 лет и более	15	15	17	18	20	21	22	23

Источник: "Отчет о наличии, движении и замене оборудования в промышленности", разрабатываемый Госкомстатом РФ. Поставки оборудования в 1993-1999 гг. рассчитывались как произведение величины оборудования, установленного в каждой подотрасли в 1992 г., индекса инвестиций в основной капитал производственного назначения, индекса изменения удельного веса каждой отрасли в структуре капитальных вложений по промышленности и индекса изменения доли машин, оборудования, инструмента, инвентаря в структуре инвестиций в основной капитал.

Излишне говорить, что **средний возраст** парка российского оборудования **достиг**, по-видимому, рекордной отметки с момента его возникновения. Абсолютная величина среднего возраста оборудования в отдельных отраслях промышленности не слишком представительна: сроки службы средств труда в различных отраслях в силу разных условий эксплуатации существенно различаются. Прирост этой величины за рассматриваемый период весьма показателен. Если в целом по промышленности средний возраст оборудования за 7 лет увеличился примерно в 1,36 раза, то в таких отраслях, как промышленность строительных материалов или легкая промышленность, – в 1,59 и в 1,57 раза соответственно (см. табл. 10.3).

Попытаемся определить, какая часть оборудования должна выбыть в относительно скором будущем. Для оценки потенциально выбывающего оборудования воспользуемся понятием **критического возраста**. Под критическим возрастом будем понимать фактический средний возраст оборудования, выбывающего из-за ветхости и износа. По данным статистической отчетности, в 1985 г. он равнялся 12 годам, в 1992 г. – 13 годам. Все оборудование старше этого возраста, в принципе, подлежит замене в достаточно короткие сроки. Наличие в парке оборудования старше этого возраста говорит о том, что это оборудование, как правило, нуждается в замене и сохраняется в производстве только потому, что его физически нечем заменить. В 1992 г. доля оборудования в критическом возрасте составила почти 34%, а в 1999 г. уже более половины оборудования находилось за этой гранью (см. табл. 10.4).

Таблица 10.3

Средний возраст парков производственного оборудования, лет

<i>Отрасли промышленности</i>	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность, всего	10,7	11,1	11,8	12,4	13,1	13,7	14,2	14,5
Электроэнергетика	12,9	13,3	14,0	14,6	15,3	15,9	16,3	16,5
Топливная промышленность	7,8	7,8	8,4	8,9	9,4	9,8	10,2	10,3
Черная металлургия	12,3	12,6	13,2	13,8	14,4	14,9	15,3	15,4
Цветная металлургия	10,2	10,4	11,1	11,7	12,3	12,8	13,3	13,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	11,5	11,9	12,7	13,4	14,2	14,9	15,5	16,0
Машиностроение и металлообработка	11,9	12,3	13,0	13,8	14,6	15,4	16,0	16,4
Промышленность строительных материалов	9,2	9,8	10,6	11,5	12,4	13,3	14,0	14,6
Легкая промышленность	10,0	10,5	11,4	12,3	13,3	14,2	15,0	15,7
Пищевая промышленность	8,9	9,1	9,8	10,5	11,2	11,7	12,0	11,7

Источник: тот же, что у табл. 10.2.

Доля оборудования в критическом возрасте говорит о многом. Если в недалеком прошлом каждая третья единица оборудования, имеющаяся в России, вообще говоря, подлежала списанию на лом, то в настоящее время такого оборудования уже почти половина. Это оборудование частично работает, частично уже нет, но не выводится из производства лишь потому, что его физически нечем заменить. Очевидно, что на таком оборудовании нельзя достичь качественных параметров при выпуске продукции, которые были предусмотрены его паспортными данными (понятно, что эти требования по современным меркам не слишком высоки — речь идет об оборудовании, разработанном десятилетия назад).

Отраслевые различия в долях оборудования в критическом возрасте невелики. Обращает на себя внимание тот факт, что отрасли, сроки службы оборудования в которых относительно малы (в первую очередь, это касается топливной промышленности), "хуже" переносят инвестиционный кризис. Несмотря на то, что поставки оборудования в топливную промышленность сократились в относительно меньшей степени, чем в другие отрасли, темпы роста доли оборудования в критическом возрасте здесь одни из самых высоких.

Проиллюстрируем ситуацию в российской промышленности всего двумя примерами. В энергетике изношенность основных фондов такова, что при нынешних темпах их обновления (точнее, при его отсутствии), по мнению отраслевых экспертов, уже через пять лет 40% оборудования должно выйти из строя. На ближайшие десять лет инвестиций потребуется 100 млрд. долл. Сегодня из всех возможных источников, по оценке председателя совета директоров РАО "ЕЭС" А. Чубайса, все, что энергетики могут мобилизовать, — это максимум 800 млн. долл. в год.

Таблица 10.4

Доля оборудования в критическом возрасте, %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность, всего	34	36	40	43	46	50	53	55
Электроэнергетика	32	34	37	39	42	45	47	48
Топливная промышленность	30	32	36	40	45	48	53	56
Черная металлургия	33	34	37	40	42	44	46	47
Цветная металлургия	28	30	33	36	39	41	43	45
Химическая и нефтехимическая промышленность	29	31	34	37	40	43	46	49
Машиностроение и металлообработка	34	36	39	43	46	50	53	55
Промышленность строительных материалов	30	34	40	45	51	57	62	68
Легкая промышленность	25	27	31	35	39	43	47	51
Пищевая промышленность	27	29	33	36	40	43	46	47

Источник: тот же, что у табл. 10.2.

Ситуация в другой, достаточно далекой от энергетики области деятельности – авиаперевозках — ничуть не лучше. Самолет, в отличие от большей части "наземной" техники, не может просто так стоять "про запас". Он либо годен к эксплуатации, либо нет (в том числе и по причине выработки летного ресурса). По данным *Эксперта*, "с 1996 г. в России ежегодно списывается в утиль по 500 лайнеров, а новых не поступает и десятка". Если подобный подход применить для промышленности, то, очевидно, пришлось бы признать, что за прошедшее десятилетие в России произошла массовая деиндустриализация.

С другой стороны, среда, в которой функционирует дряхлеющий производственный аппарат, изменилась принципиально. Ушла в прошлое плановая экономика с ее своеобразной, но все же относительно устойчивой системой воспроизводства, исчез ранее непроницаемый для зарубежного производителя "железный занавес". В исторически короткий срок отечественная промышленность оказалась в чуждой для нее рыночной ситуации. Российскому производителю пришлось адаптироваться к совершенно новой для него институциональной среде.

Теоретически не доказано и, тем более, не подтверждается практикой представление, что адаптация субъектов сложной социальной системы к новой реальности происходит оптимальным образом. Адаптационный процесс не может не идти, но формы его зачастую приобретают весьма причудливый характер. Именно такая ситуация наблюдается в отечественной промышленности, основу которой до сих пор составляют предприятия, отстающие от своих западных конкурентов по техническому вооружению лет на тридцать, а по уровню управления — едва ли не на все пятьдесят. Понятно, что производимая в подобных условиях продукция, за редким исключением, совершенно не конкурентоспособна с зарубежными аналогами ни по качеству, ни по цене.

2

Российские экономические институты – угодливый слуга нерадивого хозяина?

Казалось бы, в открытой рыночной экономике предприятия советского типа долго существовать не могут — они вынуждены либо преобразовываться в компании западного типа, либо уходить с рынка. Российская практика не опровергает это положение, но обогащает его в том смысле, что данный процесс может быть растянут во времени на неопределенно долгий срок. На протяжении этого переходного периода неэффективные предприятия успешно воспроизводятся, сохраняют рабочие места, потребляют ресурсы, обладающие определенной рыночной стоимостью, производят продукцию, этой стоимостью почти не обладающей, в общем, чувствуют себя достаточно уверенно.

Такой сценарий в начале процесса, называемого "перестройкой", в деталях предвидеть было достаточно трудно, но "задним умом" он легко объясним: **"критическая масса" неэффективных производств в отечественной промышленности оказалась достаточной для того, чтобы вновь формирующиеся российские экономические институты не столько соответствовали классическим представлениям о рынке, сколько "обслуживали" интересы неэффективного производителя.** 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.

Подобное развитие событий возможно в любой стране с переходной экономикой, однако в России оно проявилось наиболее ярко. В значительной степени это связано с, пользуясь популярным во многих слоях российского общества термином, "исключительностью" России. Исключительностью в первую очередь с точки зрения наличия богатейших природных ресурсов, экспорт которых на протяжении многих десятилетий позволяет существенно смягчать последствия многих отечественных малоосмысленных экономических решений. Именно экспорт ресурсов с невысокой добавленной стоимостью объективно дает возможность проводить реформы с неторопливостью, достойной лучшего применения. Вместо создания буфера, смягчающего шок радикальных социально-экономических преобразований при формировании новой институционально-технологической среды, поступления от экспорта идут на поддержание (фактически консервацию) отживших социальных институтов.

Вторым фактором, замедляющим переход к полноценной рыночной экономике, является величие России, точнее, то его проявление, что великой стране почти невозможно навязать извне новые для нее ценности. К этим ценностям она должна прийти сама, и это происходит тем быстрее, чем жестче внутренние и внешние условия существования. Отсутствие серьезных внешних угроз и возможность удовлетворять значительную часть базовых потребностей за счет импорта — это, очевидно, не самые сильные побудительные мотивы осуществления принципиальных и, бесспорно, болезненных для российского общества перемен в экономическом поведении.

Защиту интересов неэффективного производителя нельзя рассматривать как однозначно негативное явление. В России, где такие производители составляют, говоря юридическим языком, "квалифицированное большинство", отказ от учета их интересов неминуемо привел бы к социальному взрыву, последствия которого были бы, очевидно, трагичны. Поэтому **проблема не в том, что эти интересы защищены, а в том, что сама защита данных интересов давно приняла самодовлеющий характер**. Самодовлеющий в том смысле, что **российские экономические институты фактически (несмотря на регулярно как заклинания повторяемые "правильные" цели) ориентированы на воспроизводство неэффективного производителя**. Отметим, что данные отношения могут быть устойчивы только при отсутствии появления в массовом количестве эффективного производителя, который неминуемо разрушит сложившуюся систему.

Обычно эффективный и неэффективный производители плохо уживаются друг с другом. Первый достаточно быстро вытесняет второго, но в российских условиях, и в этом их основная специфика, **стремление поддержать неэффективного производителя закономерно, хотя и не очень заметно для российского общества, вылилось в борьбу с эффективным производителем**.

Таким образом, российские экономические институты фактически выполняют функцию защиты от появления эффективного производителя. В *финансово-экономической сфере* это выражается в том, что под видом сбора налогов у эффективного производителя изымаются по возможности все финансовые ресурсы, которые ему не удастся скрыть от налоговой инспекции; в *правовой* – в том, что любая деятельность регламентируется настолько жестко, что ни о какой свободе предпринимательской активности говорить уже не приходится; в *социально-политической* – в том, что без сращивания с чиновничеством всех уровней никакое серьезное дело не может быть даже начато.

Если бы ущемление интересов эффективного производителя ограничивалось чрезмерной активностью в налоговой сфере, это еще можно было бы объяснить обычным для многих обществ стремлением зарезать курицу, несущую золотые яйца, чтобы получить все и сразу и лишь потом с изумлением обнаружить, что золотых яиц в самой курице нет, что они появляются лишь постольку, поскольку это продукт ее жизнедеятельности. Однако, как уже отмечалось, основная функция российских экономических институтов – не просто оказание поддержки неэффективному производителю, а создание условий для его устойчивого воспроизводства. К тому же, те немногие эффективные производства, которые все же существуют во враждебной им среде, все равно не могут содержать всю остальную Россию. Именно поэтому система, предотвращающая появление эффективного производителя, гораздо более развита и не исчерпывается сугубо фискальными инструментами.

Стремление к устойчивому воспроизводству заведомо нежизнеспособной системы, которая (и в этом мало кто сомневается) все равно со временем отомрет, не может быть объяснено одной или даже несколькими причинами. Рыночная экономика предполагает модель поведения, принципиально отличную от той, которая была выработана и привита российским гражданам (и не только им) в годы административно-командной системы. Рыночное мышление, предусматривающее опору прежде всего на собственные силы, личную ответственность за последствия принимаемых решений, сопровождаемую и соответствующим уровнем вознаграждения (со знаком плюс или минус в зависимости от "качества" принятого решения), плохо воспринимается людьми, воспитанными на идеях, в чем-то напоминающих рыночные, только с обратным знаком.

Известно, что доля людей, способных эффективно заниматься предпринимательской деятельностью, примерно одинакова для разных обществ и редко превышает 5%. В этом смысле российское общество отличается от других только тем, что у нас лишь небольшая часть из оставшихся 95% воспринимают рынок как естественную форму жизненного устройства. Причины создавшегося положения можно перечислять десятками, но, главное, все они ведут к одному следствию: **большая часть российских граждан боится рынка, не видит своего места в нем**.

По-видимому, именно здесь находится ключ к пониманию того, что происходит в современной России. Дело не в отдельных ошибках государственной экономической политики и даже не в правильности или ошибочности ее концепции. Россияне явно расходятся во мнениях о том, "куда они хотят прийти", не забывая при этом "тянуть" Россию в разные стороны. Поскольку силы примерно равны, то дальше "полпути" сдвинуться пока не удастся. Не может быть внятной политики у общества, которое само толком не знает, чего хочет. У общества, которое не то, чтобы не может адаптироваться к новым жизненным условиям (многочисленные примеры демонстрируют как раз обратное), а скорее боится признать необратимость этих изменений, принять для себя новую модель мира и, в силу этого, осознать, что собственная судьба теперь в значительной степени находится в своих, а не в государственных "руках", как это было на протяжении последних столетий. Пока этот сдвиг в общественном сознании не произойдет, российское общество, пользуясь институтами государственной власти, будет и дальше пытаться существовать за счет того, что ему удастся изъять у того, кто может что-то создать. Изъять и перераспределить в пользу тех, кто искренно считает, что "по справедливости" поделить сделанное другими гораздо важнее, чем жить на то, что создано своим умом и талантом. Очевидно, что **при доминировании в обществе контрпродуктивной системы ценностей, результаты общественного**

развития будут в точности ей соответствовать. Вместе с тем следует отметить, что "баланс" между россиянами, которые ищут опору в прошлом и со страхом ждут будущее, постепенно смещается в пользу людей, которые с надеждой смотрят в будущее, хотя и с ностальгией вспоминают прошлое.

Было бы странно, если государство, представляющее интересы консервативного большинства населения, гордящееся тем, сколько видов естественной человеческой деятельности ему удалось запретить (чтобы потом, за взятку, разрешить в индивидуальном порядке), поддерживало бы создание такого жизненного устройства, в котором это большинство как раз и видит угрозу собственному существованию. Отсюда и многолетний конфликт государства и бизнеса. Конфликт, в котором победитель давно известен, так как бизнес знает, чего он хочет, а государство не только и не столько борется против бизнеса, сколько (в последнее время все в большей степени) раздражается внутренними противоречиями по мере принятия все большей частью населения рыночных ценностей. Собственно в этом и заключается трагедия современной России: при попытке остановить наступление рынка в обществе создается (частично бессознательно, а в немалой степени и осознанно) нестабильность, которая лучше любых формальных запретов ограничивает инвестиции в отечественную экономику. А если нет инвестиций, то нет и новых рабочих мест. Кто же в этих условиях будет "голосовать" за полноценный рынок, который неминуемо сделает огромную скрытую безработицу явной, а вот новых рабочих мест, похоже, не создаст!

Российская экономика уже далеко не плановая, но не в большей степени она и рыночная. Она действительно переходная. Причем темпы ее трансформации зависят от скорости эволюции экономических институтов. Сложившаяся на сегодняшний день система институтов уже позволяет не просто существовать, но и в известной степени развиваться отдельным бизнес-структурам, однако она еще далека от того, чтобы создать условия для развития на рыночных принципах общества в целом. Действительно, в той степени, в какой бизнес закрыт от государства, он закрыт и от внешнего инвестора. Случаи успешного развития за счет собственных финансовых ресурсов общеизвестны, но сильные экономики создаются не только и даже не столько отдельными успешными предпринимателями, сколько синергическим эффектом их взаимодействия в рамках стимулирующей развитие институциональной среды. **Препятствуя притоку капитала в точки роста, российские экономические институты задают "планку", ограничивающую темпы развития национальной экономики, не дают возможности капиталу прийти в действительно перспективные сферы деятельности.** Фактически ограниченные только собственными финансовыми ресурсами, российские предприниматели не могут быстро нарастить производство для захвата постоянно появляющихся, но недолго остающихся незанятыми новых рынков. Тем более не могут они потеснить своих зарубежных конкурентов, обладающих доступом к финансовым ресурсам, достаточным для осуществления практически любых программ развития.

Проблема усугубляется тем обстоятельством, что российская правовая среда не нацелена на защиту прав собственности. Более того, она скорее находится в состоянии постоянной готовности обоснования ее отъема в пользу государства или лиц, которых чиновники различного уровня считают (как правило, не безвозмездно) более "правильными" собственниками. Фактически это означает, что функция защиты своего капитала лежит на самом собственнике. В периоды очередных общественных потрясений, происходящих в России с завидной регулярностью (во имя ускорения социально-экономического развития, разумеется), контроль над собственностью можно сохранить, только "договариваясь" с государством. При этом переговоры ведутся в обстановке, когда обе стороны знают, что государство сильнее собственника и апеллировать к закону бесполезно, потому что в России нет закона выше, чем "интересы государства", трактуемые в зависимости "от политической целесообразности" отдельными чиновниками с любой удобной для них в конкретных условиях точностью.

В периоды, когда тема "ревизии несправедливо полученной/нажитой собственности" временно отходит на второй план, собственник в России прекрасно понимает, что это вовсе не повод, чтобы начинать безоглядно вкладывать собственные средства в отечественную экономику, особенно в длительные проекты. Показательны финансовые итоги деятельности топливной промышленности 1999 г., когда сальдированный финансовый результат отрасли (прибыль за вычетом убытков) составил 144 млрд. руб. против 3 млрд. руб. в 1998 г. При таком резком улучшении финансовой ситуации инвестиции в основной капитал в отрасли в сопоставимых ценах увеличились всего на 6,6%! Действительно, если сами владельцы и менеджеры крупных компаний-экспортеров не идут на осуществление долгосрочных вложений в свои предприятия, то как можно надеяться на деньги других инвесторов?

Заранее неизвестно, когда именно начнутся очередные попытки передела собственности, но то, что это в очередной раз произойдет (конечно, под лозунгом защиты прав инвестора) причем в сроки меньшие, чем требуется для того, чтобы успели окупиться большинство инвестиционных проектов, – мало кто сомневается. Если же собственник не контролирует предприятие полностью – он не контролирует ничего. В этом смысле характерна история банкротства Инкомбанка – пример реализации собственником стратегии, имманентной по своей сути рыночной экономике, но совершенно неприемлемой для России. Инкомбанк не стремился стать основным собственником предприятий, акциями которых владел. Его руководство считало, что каждый должен

заниматься своим делом: банк – банковским, предприятия – производством и реализацией своей продукции. Банк, приобретая акции компаний, не претендовал на управление ими, сознательно предоставляя контроль над своим капиталом руководству предприятий. Это его и погубило. Трудно найти в России более верный способ потерять свои деньги, чем отдать их кому-либо в управление. А ведь это стандартная стратегия, которой с успехом следует весь цивилизованный мир.

Фактически российская система экономических институтов поощряет (в том ограниченном смысле, в котором данное понятие вообще может быть применено к развитию российского предпринимательства) крупный бизнес. Точнее, крупному бизнесу, как более сильному агенту экономических отношений, легче противостоять недружественной внешней по отношению к нему экономической среде. Крупный инвестор легче решает проблему прозрачности: через свои службы безопасности он легко получает и анализирует первичную информацию, столь тщательно скрываемую и сознательно искажаемую при предоставлении отчетности государству. В отличие от мелкого инвестора, у которого нет серьезных ресурсов для борьбы за свои права и которому предоставлен небогатый выбор – пытаться прятать свои доходы от государства (с возникновением неизбежных при этом сценарии поведения криминальных отношений) или апеллировать к закону (а "гибкость" и избирательность применения закона в России общеизвестна), крупный бизнес обладает определенными возможностями для борьбы за свои интересы. Эти возможности не очень велики – враждебно настроенное к бизнесу государство все равно сильнее даже самых крупных игроков на российской экономической сцене. Однако все понимают, что хотя государство и может экономически уничтожить любого предпринимателя в отдельности, все же оно не может сделать это со всеми ними сразу.

Очевидно, что сложившиеся экономические институты не соответствуют национальным интересам. Однако темпы и направление их эволюции определяются тем, как быстро российское население будет принимать все еще чуждые для него рыночные ценности. Так как система ценностей каждого человека, а тем более общества в целом, эволюционирует достаточно медленно, то на быстрое улучшение российской институциональной среды рассчитывать не приходится.

Будущее российской экономики в решающей степени определяется темпами и характером трансформации российских экономических институтов прежде всего на федеральном уровне. Это вовсе не означает, что региональные программы стабилизации, а в перспективе и роста экономики на местах малопродуктивны. Действительно, федеральная политика в той или иной степени является отражением процессов, происходящих именно на региональном уровне. Использование ограниченного, но все же немалого потенциала, которым обладают региональные органы власти, будет способствовать созданию предпосылок для начала инвестиционного процесса на общероссийском уровне. Только высокопрофессиональное управление на местах, появление новых лидеров, способных эффективно организовать воспроизводственный процесс, может создать сколько-нибудь значимый ресурс для начала экономического подъема. Вместе с тем необходимо отдавать себе отчет в том, что отдельные региональные программы развития, как бы глубоко они ни были проработаны, в принципе не могут элиминировать системные риски, источники которых лежат вне пределов ответственности регионов.

Выше уже отмечалось, что в России неэффективный производитель устойчиво воспроизводится благодаря, как минимум, двум взаимно дополняемым факторам: наличию экономических институтов, ориентированных на системную поддержку со стороны государства слабых производств в ущерб сильным, и материальной возможности реализации данной политики благодаря поступлениям от экспорта природных ресурсов.

Казалось бы, наиболее простая форма поддержки отечественного (читай – неэффективного) производителя – закрытие экономики в форме либо простого запрета на массовый импорт, либо введения запретительных пошлин на большинство ввозимых товаров. Однако института прямого запрета на импорт товаров в России нет (за исключением особых категорий продукции), запретительные пошлины применяются также достаточно редко (наиболее известно высокое обложение импортируемых автомобилей). Причины, по которым эти "естественные" меры по защите отечественной промышленности не могут получить широкого распространения, понятны: российская экономика давно (наверное, еще в советские годы) перешла ту грань, когда она могла существовать без массового импорта конечной и промежуточной продукции. С одной стороны, это происходит благодаря интегрированности экономики России в систему международного разделения труда, с другой – из-за того, что значительная часть продукции уже в принципе не может производиться на дряхлой российской технологической системе. Прекращение импорта приведет не к усилению позиций отечественного производителя, а к коллапсу экономики, обломки которой накроют и эффективного и неэффективного производителя.

Возможности прямой поддержки неэффективного производителя через субвенции из государственного бюджета достаточно ограничены. Во-первых, это означает открытое нарушение принципа равных условий для всех товаропроизводителей и провоцирование их к неэффективному ведению деятельности, ориентирующей на получение дотаций, а не передачу обществу части созданной стоимости в форме налогов. Во-вторых, величина

неэффективного сектора экономики России настолько велика, что перераспределение общественного ресурса в адекватных ему масштабах по плечу лишь чрезвычайно сильному государству. Неэффективный производитель, конечно, без труда "утилизует" любой объем ресурса, который ему удастся получить из бюджета или внебюджетных фондов, но изъять соответствующий объем вновь созданной стоимости у того, кому придется платить за его содержание, в подобных масштабах слабому российскому государству явно не под силу. К тому же емкость, у которой нет дна, нельзя заполнить, даже продав все немалые природные ресурсы России. Российская исполнительная власть хотя и осознает границы своих реальных возможностей, все же делает все от нее зависящее, чтобы поддержать неэффективный сектор экономики. "Для российской экономики характерно значительное неравенство условий конкуренции, которое проявляется как в форме льгот и субсидий (прямых и косвенных) предприятиям нерыночного сектора, так и в форме привилегий отдельным компаниям в силу сращивания бизнеса и власти. Прямые субсидии, оплачиваемые преимущественно из региональных и местных бюджетов, перекрестное субсидирование, слабость финансовой дисциплины, в силу которой существует возможность не платить налоги и не оплачивать поставляемую продукцию, — все эти факторы позволяют поддерживать существование предприятиям нерыночного сектора".

Таким образом, в экономике России наблюдается внешне противоречивая ситуация: государство поддерживает неэффективного производителя как в экономической, так и в политической форме, эффективный производитель функционирует во враждебной, хотя и не в невыносимой для него политико-правовой среде, экономика открыта для продукции импортного производства. Очевидно, что в наиболее выгодном положении в России находится зарубежный (*не отечественный*) производитель, менее всего страдающий от странных российских законов. Хуже всего приходится эффективному российскому производителю, вынужденному существовать во враждебном ему окружении. Но наиболее интересно положение слабого производителя. Не получая прямой адресной поддержки, он устойчиво в массовом количестве воспроизводится "в новых условиях" вот уже почти целое десятилетие и, похоже, с оптимизмом смотрит в будущее. Подобная ситуация представляется невозможной для классической рыночной экономики, но в России возможно все.

Формой существования неэффективного производителя в России стал бартер. 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, как уже отмечалось в параграфе 10.1, в том, что здесь бартерные отношения приняли всеобщий характер.

В наибольшей степени бартерные расчеты распространены в энергетике, то есть в тех отраслях, чья продукция — наиболее ликвидные как на внешнем, так и на внутреннем рынке природные ресурсы со сравнительно невысокой добавленной стоимостью, — казалось бы, должна "по определению" реализовываться за деньги. В действительности же только "по РАО «ЕЭС России» в феврале [2000 г. — Авторы] чисто денежные платежи без векселей и других инструментов составили примерно 36,5%, с абсолютно ликвидными векселями — 45%. По «Газпрому» денежные платежи и того ниже — чуть больше 20%". Приведенные данные хорошо иллюстрируют механизм поддержки неэффективных секторов народного хозяйства России. Проблема не в высоких тарифах, как считает автор. Как известно, они существенно ниже, чем в подавляющем большинстве других стран, где трудно представить даже саму постановку вопроса о "внедрении" схем оплаты энергоресурсов, принятых в России. Ресурсы, затраченные на производство продукции, которая никогда не будет продана за деньги, и не могут оплачиваться деньгами. Они либо не будут оплачены вообще, либо в качестве оплаты будет навязываться эта, не принятая рынком продукция.

Естественные монополии России *de facto* выполняют функции государственного бюджета, субсидирующего предприятия, не выдерживающие конкуренции с эффективными производителями. Проблема усугубляется тем, что часть их продукции не просто неконкурентоспособна, а вообще никому не нужна и производится только потому, что на имеющихся производственных мощностях ее технически можно произвести. Впоследствии она навязывается бюджетам всех возможных уровней (через сложные зачетные схемы, налоговые платежи) или выдается в качестве заработной платы работникам (пусть делают с нею, что хотят), а предприятие годами перемалывает ресурсы, обеспечивая себе хотя и нищенское, но вполне устойчивое существование.

Система практически безвозмездного кредитования неэффективного сектора естественными монополиями, а не государственным бюджетом (что, казалось бы, более естественно), представляется странной лишь на первый взгляд. Граждане России с большим удовлетворением относятся к тому, что зарубежным покупателям российские природные ресурсы обходятся существенно дороже, чем внутренним. Поэтому предложение "играть по единым правилам" — отечественный производитель оплачивает используемые ресурсы на тех же принципах, что и зарубежный — воспринимается как однозначно антипатриотичное. То соображение, что на изъятую с продажи природных ресурсов ренту можно поддерживать неэффективные предприятия в явном, через субсидии из бюджета, а не скрытом, как сейчас, виде, никем всерьез не воспринимается. Дело

даже не в том, что это в принципе нереально – ведь, скажем, доля затрат в бюджете на дотации жилищно-коммунальному сектору огромна и с этим как-то мирятся, правда, регулярно вспоминая о том, что в России все же проводится реформа этой сферы. Проблема скорее в том, что даже само движение в направлении превращения скрытой проблемы в явную требует известного мужества и, что еще хуже, явная проблема требует определенных решений, в то время как скрытую всегда можно оставить "до лучших времен".

Естественные монополии стоят у истоков формирования бартерного контура российской экономики. Реализация их продукции за настоящие деньги за рубежом создает возможность предоставления части добываемых природных ресурсов отечественным предприятиям фактически бесплатно (или с растянутой на неопределенный срок оплатой, принятием в качестве оплаты продукции, которую на мировом рынке они могли бы приобрести по более низким ценам и более высокого качества). Понятно, что делают они это не из альтруистических соображений, а под давлением государства, прекрасно осознающего, что нарушение сложившихся отношений немедленно выведет проблему неэффективного производителя из общетеоретических рассуждений в остро практическую плоскость.

Вообще, между естественными монополиями и российским государством сложились достаточно своеобразные отношения, представляющие собой единую систему экономического и неэкономического принуждения. В экономический "блок" входят акцизы, изымаемые при реализации ресурсов, обязательная продажа части валютной выручки, конкурсы на получение лицензий на эксплуатацию месторождений и другие более или менее "цивилизованные" методы экономического взаимодействия между государством и хозяйствующим субъектом.

Однако потребность в средствах, необходимых на содержание неэффективного сектора российской экономики, существенно превышает их величину прибыли, которая может быть получена при сложившемся уровне финансовых изъятий. Увеличение этого уровня – достаточно сложная задача, грозящая существенно осложнить и так непростые отношения сильнейших агентов российской экономики – государства, с одной стороны, и естественных монополий, с другой. Тактически более простым решением является перенос проблемы на уровень "естественные монополии – предприятия". Противопоставить себя практически всему народному хозяйству естественным монополиям существенно сложнее, чем только органам государственной власти. К тому же данная система отношений сложилась достаточно давно, и требуются лишь корректирующие воздействия, чтобы она устойчиво воспроизводилась. По форме поддержка выражается в неплатежах, генерируемых систематическим невыполнением государством своих бюджетных обязательств (непроплатой государственного заказа, переводом средств в бюджетные организации по статьям, не предусматривающим оплату энергоресурсов, и др.). По сути – это перекалывание обязательств государства, которые оно не может выполнить явно, изъяв средства у естественных монополий, на те же монополии, только в другой форме. Собственно, это не отрицается и на государственном уровне. "Крупнейшими кредиторами (кроме бюджета) оказываются естественные монополии (Газпром и РАО ЕЭС, железные дороги), которые во многих случаях обязываются государством производить поставки бесплатно или в долг (неотключаемые потребители энергии, перевозки части военных грузов и т.п.)".

Так, например, только дебиторская задолженность ОАО "Газпром" за годы реформ составила свыше 150 млрд. руб. (около 6 млрд. долл.), что сопоставимо с половиной годовых доходов государственного бюджета. При этом задолженность бюджетных организаций всех уровней в 1999 г. превысила 24 млрд. руб. Отметим, что попутно решается и вторая задача – за массой второстепенных деталей выяснения отношений между конкретными субъектами хозяйственной жизни вуалируется необходимость решать принципиальные задачи, стоящие перед российской экономикой.

По мнению известного в России специалиста по проблемам нефти и газа В. Крюкова, суть негласных, но устойчивых в выполнении норм и правил взаимодействия ОАО "Газпром" и государства сводится к следующему:

- невмешательство государства в текущие и перспективные дела Газпрома;
- получение Газпромом (и сохранение в дальнейшем) эксклюзивного права экспорта природного газа – прежде всего в страны Западной Европы;
- бесперебойное снабжение страны природным газом;
- выполнение Газпромом своих обязательств в отношении формирования доходной части государственного бюджета.

Одно из основных условий воспроизводства неэффективного сектора – бесплатный (или, во всяком случае, нерыночный) доступ к ресурсам. Наличие природных ресурсов в стране создает возможность для функционирования данного сектора, а государство, допуская к "экспортной трубе" только тех агентов, которые "согласны" условно платно реализовывать часть этих ресурсов на внутреннем рынке, делает эту возможность реальностью. Как только неэффективный сектор российской экономики решает проблему получения ресурса, он начинает жить своей жизнью. Не важно, что продукт, производимый в этом секторе, не конкурентоспособен по отношению к импортным товарам, причем почти вне зависимости от размеров

налагаемой на них таможенной пошлины. Он и не предназначен для продажи за деньги. Данный продукт создается не для получения прибыли или удовлетворения общественных потребностей в классическом политэкономическом понимании, а для обеспечения процесса воспроизводства как некоей самооценности. Следствием доминирования подобных отношений становится не развитие экономики, предопределяемое "погоней" за прибылью, а ее консервация по форме и деградация по существу. **Произведенная продукция все равно в конечном счете будет обменена на другую столь же неконкурентоспособную продукцию внутри неэффективного сектора экономики России, и цикл его воспроизводства замкнется.** Именно бартер дает возможность продолжать хозяйственную деятельность тем предприятиям, которым в настоящей рыночной экономике места нет.

В данном контексте интересна проблема соотношения уровней бартеризации экономики и валютного курса. Казалось бы, почти пятикратная девальвация рубля к доллару должна резко поднять конкурентоспособность продукции отечественного производства и решить проблему бартера. Действительно, если при "доавгустовском" курсе рубля еще как-то можно было искать "объективные" причины неконкурентоспособности отечественной продукции, то после практически одномоментного четырехкратного, а впоследствии и большего удорожания импортной продукции подобные "объяснения" стали уже диагнозом: значительную часть продукции отечественного производителя нельзя продать ни за какие деньги, ее можно только поменять на такую же невостребованную рынком продукцию. Когда потребителю предлагается то, что ему не нужно, он не купит это ни за большие, ни за маленькие деньги. Другое дело, если его продукция также не находит своего покупателя. Вот в этом случае только и остается менять ее по бартеру с другим таким же горе-производителем.

4 *Бартер как средство дискриминации эффективного и неэффективного производителя*

Через бартер, взаимозачеты, неплатежи, заведомо неликвидные векселя неэффективный контур российской экономики строит свои отношения с государством. Эти, с точки зрения стороннего наблюдателя, "сюрреалистические" отношения, когда налоги "уплачиваются" продукцией, которую невозможно продать за деньги, вполне естественны для открытой экономики с доминирующим неэффективным производителем. Ресурс государственной власти здесь используется не только для принуждения передачи неэффективному производителю природных ресурсов, но и для реализации его продукции.

Бюджет в виде налогов получает не настоящие деньги, а продукцию, "отвергнутую" рынком. В условиях огромных обязательств российского бюджета по различным социальным программам и при систематическом отсутствии на их выполнение настоящих денег, проблема этой продукции решается достаточно просто. Через различные взаимозачетные схемы реципиенты бюджетных средств получают не деньги, которыми могли бы воспользоваться для приобретения продукции по своему усмотрению, а саму продукцию, редко именно ту, которая им действительно требуется, и всегда по ценам, заметно выше рыночных. С другой стороны, с молчаливого согласия государства такая продукция навязывается работникам предприятий различных форм собственности в качестве заработной платы.

Бюджет вынужден принимать в зачет налоговых обязательств предприятия его собственную или полученную по бартеру продукцию. При этом помимо частичного решения проблем сбыта собственной продукции предприятие получает возможность снижать реальный уровень налогообложения. Так как бартерная цена все равно имеет довольно отдаленное отношение к рыночной стоимости продукции, то невозможно избежать соблазна увеличить ее для оптимизации своих налоговых выплат в бюджет. Таким образом, за широким использованием бартерных схем в действительности стоит *налоговая дискриминация плохо и 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. 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 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 развития (как обычно декларируется) этих производств, уменьшится. При прочих равных, это 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 лишь затруднять переход экономики на траекторию подъема.

При анализе бартерных отношений невозможно игнорировать еще одно имманентное им свойство. Бартерные схемы расчетов непрозрачны. Это достаточное условие для создания условий для финансовых злоупотреблений. Говоря словами Петра Карпова — заместителя руководителя Федеральной службы финансового оздоровления и банкротства: "Когда вы совершаете тройную обменную сделку, поди разберись, как у вас получилось на этом деле снять маржу". Поскольку полученную в качестве налогов бартерную продукцию сам бюджет реализовывать не может, эта продукция поступает в фирмы, с одной стороны, занимающиеся такими операциями, а с другой, имеющие далеко не только формальные связи с администрацией. По оценке Александра Починка, потери бюджета при реализации продукции, поступившей в оплату налогов по бартеру, составляют не менее 30%. Вряд ли правомерно утверждать, что именно эти 30% и составляют уровень воровства при подобных операциях. Выше уже отмечалось, что денежная оценка реализуемой по бартеру продукции имеет достаточно отдаленное отношение к ее рыночной цене, поэтому получить денежный эквивалент бартерной цены невозможно в принципе. Но если закон сознательно сформулирован так, что выполнить его невозможно, то, очевидно, степень отклонения от него начинает определяться личными качествами участников подобных операций. Судя по "почетным местам" России в регулярно публикуемых международными агентствами рейтингах коррумпированности в отдельных странах, особенно идеализировать чистоту таких трансакций нет оснований.

Сложившееся положение не отрицается и в Правительстве РФ: "Обычная практика позволяет также министерствам, ведомствам и администрациям регионов предоставлять привилегии определенным компаниям, в том числе при размещении государственных заказов, оплачиваемых за счет соответствующих бюджетов, что позволяет затем пользоваться услугами таких компаний в частных интересах. В то же время эффективные рыночные компании, являющиеся аккуратными налогоплательщиками и работающие по правилам, зачастую подвергаются усиленному давлению налоговых и иных служб".

Другая сторона непрозрачности бартерных операций – удобство вывода капитала с предприятий. Если руководством взят курс на перевод активов основного предприятия в свою "карманную" фирму, то сделать это в неденежной форме существенно легче и безопаснее.

Наконец, бартерная экономика – это самовоспроизводящаяся система. Если бюджет в качестве налогов получает, например, строительные материалы, то он вынужден искать им применение, формируя соответствующую строительную программу. Экономическая целесообразность строительства отстает на второй план – не складировать же материалы в чистом поле, – а технология строительства определяется имеющимися, а не наиболее целесообразными для данного вида работ материалами. Ни на финансирование структурных сдвигов в экономике региона, ни на социальные программы ресурсов как не было, так и нет – структура использования того немногочисленного, что удалось получить в качестве налогов, фактически уже задана. Неэффективная экономика воспроизводит сама себя.

Таким образом, бартер — один из ключевых элементов целостной, хотя и внутренне противоречивой системы российских экономических институтов, обеспечивающей воспроизводство неэффективного производителя. Он будет существовать до тех пор, пока существуют неэффективные производители. В этом смысле любые паллиативные меры, направленные на борьбу с симптомами бартера, а не его причинами, принесут скорее вред, чем пользу. Так, популярный тезис, что все беды от того, что промышленности не хватает денег, что уровень монетизации российской экономики недопустимо низок (18% — ожидаемый уровень к концу 2000 г. против 50-100% для стран с развитой рыночной экономикой) и что стоит "провести управляемые финансовые вливания" и проблема будет решена, не выдерживает никакой критики. Эти "вливания", очевидно, пойдут не на оплачивание потоков, которые настоящими деньгами не могут быть оплачены в принципе, а на валютный рынок, провоцирование нового витка инфляции и другие эффекты, не раз уже пережитые российской экономикой. Примечательно, что ни один из сторонников подобных мер не может внятно объяснить, откуда на улицах даже самых провинциальных российских городов в таком количестве берутся дорогие импортные автомобили, а в магазинах -недешевая западная аудио- и видеотехника и другие импортные товары, которые, очевидно, приобретаются не по бартеру, а за реально существующие в достаточном для подобных покупок количестве рубли и доллары. Естественно предположить, что на востребованный рынком товар деньги есть всегда, на невостребованный же, "по определению", — их нет никогда.

Видимо понимая, что с повышением уровня монетизации экономики не все так просто, ряд сторонников паллиативных мер предлагает "компромиссные" решения, суть которых, как правило, сводится к созданию различных суррогатов денег, клиринговых систем и т.п. Некоторые из этих решений оказываются вполне жизнеспособными. Например, клиринговая система, внедренная в Тульской области. "Это просто поразительно, — делится впечатлениями директор "Клирингового центра БИТ" Станислав Толстик. —

Предприятия стоят месяцами, никто никому ничего не отгружает, потому что нет денег. А три галочки поставил в компьютере – и все сдвинулось с места, через день уже на предприятиях кипит работа".

Проблема в том, что не существует однозначного ответа на вопрос "чего больше в подобных решениях — пользы или вреда?". Вряд ли кому удастся убедить работников предприятия, не вписывающегося в рыночную среду, что для российской экономики от такого производства меньше вреда, когда оно стоит, а не работает, впустую перемалывая общественный ресурс. Очевидно, что у работников подобных предприятий, особенно в небольших городах, где других работодателей просто нет, впрочем, как и у представителей всего неэффективного сектора экономики России, есть логика в попытках сохранить "свои" производства любой ценой. Но надо четко отдавать себе отчет в том, что в действительности стоит за этой логикой. По словам О. Вьюгина, "клиринговые системы – это лучший способ с помощью региональных властей оградить себя от рыночной среды, от конкуренции. То есть законсервировать нынешнюю неэффективную структуру отечественной экономики".

7 *Кому выгоден бартер?*

Выше уже отмечалось, что бартер – это форма существования неэффективной экономики. В такой постановке данный вопрос представляется риторическим. Но это не совсем так, поскольку каждый неэффективный производитель "неэффективен по-своему". Относительно менее неэффективные производители достаточно успешно используют бартерные отношения для упрочения собственных финансовых позиций. Действительно, первое, что делает сильное предприятие, – стягивает финансовые и материальные ресурсы слабых поставщиков на себя. Продукцию оно поставляет на условиях предоплаты, финансовые же обязательства выполняет с отсрочкой и на собственных условиях (навязывая бартерные поставки своей, а заодно и чужой продукции). Таким образом, предприятия, находящиеся в более сильной позиции, частично формируют свой оборотный капитал за счет слабых контрагентов (что, кстати, делает их еще слабее), при этом частично решая проблемы и с реализацией собственной продукции.

Обычно бартерная продукция не нужна поставщику ресурсов, но у последнего нет выбора. Как правило, ненужная (непотребляемая) в производстве продукция берется предприятием-поставщиком в надежде расплатиться ею же со своими поставщиками или реализовать за деньги и тем самым отдалить момент оплаты отгруженной продукции.

В ходе реализации непрофильной продукции возникают дополнительные расходы, которые заставляют завышать отпускную цену. Для сохранения исходного менового соотношения между отгружаемой и получаемой продукцией цена завышается и на свою продукцию, которой производится расчет. Таким образом, *в ходе бартерного товарообмена сознательно завышаются цены на продукцию.*

Отметим, что бартерные операции в промышленности в целом увеличивают накладные расходы, однако бремя их распределяется неравномерно: чем сильнее конкурентная позиция предприятия, тем в большей степени издержки, порождаемые бартерными отношениями, перекладываются на предприятия со слабой конкурентной позицией.

Общим же правилом является тот факт, что чем лучше финансовые результаты, чем увереннее предприятие чувствует себя на рынке, тем менее оно склонно к бартерным операциям, а если к ним и прибегает, то, как правило, чтобы использовать слабую позицию поставщика для формирования собственного оборотного капитала. Впрочем, если сильное предприятие, устанавливая собственные правила игры контрагентам, и крепнет, то в довольно ограниченном понимании этого слова. Действительно, перетягивая финансовое одеяло, оно чувствует себя лучше, чем те, с кого одеяло стягивают. Но именно такое предприятие через налоговую систему содержит плохо или вообще неработающие производства. С таким грузом еще можно пытаться конкурировать с другими российскими предприятиями, но не с западными производителями, не обремененными подобными проблемами.

3 **Поиск путей преодоления бартеризации**

1 *Дефицит денежных средств и методы борьбы с ним*

Абстрагируемся на время от рассмотренного выше утверждения, что добиться долговременного промышленного роста вообще и финансовой устойчивости, в частности, на физически изношенном и морально устаревшем оборудовании невозможно. Сказанное вовсе не означает, что у отечественных предприятий исчерпаны резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности. Резервы есть и, как показывают расчеты, немалые.

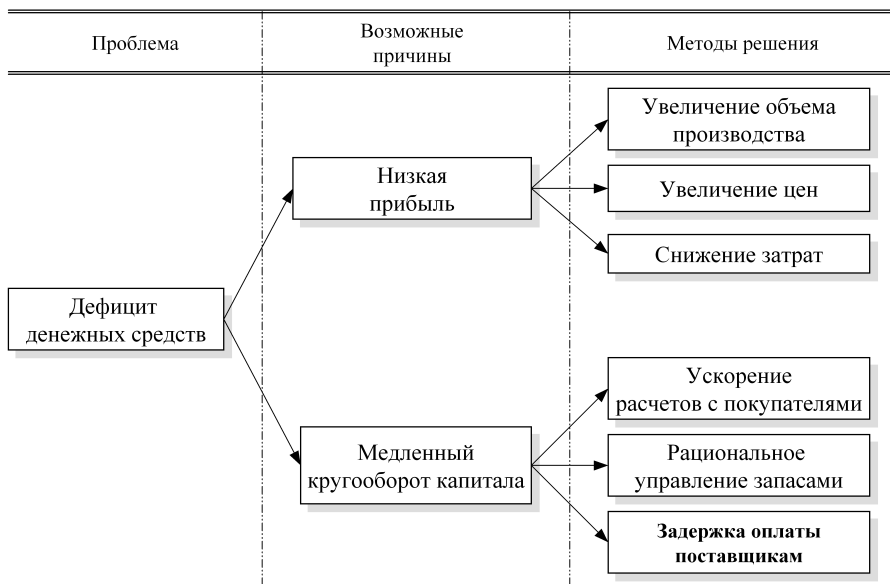


Рис. 10.1. Источники дефицита денежных средств и основные методы его устранения

Наиболее существенные из них скрыты в неэффективном управлении, количественной мерой которого являются объемы генерируемых на предприятии денежных потоков и динамика рыночной стоимости бизнеса. Попробуем оценить, насколько велики эти резервы.

Традиционный для большинства российских предприятий дефицит денежных средств описывается следующей классической схемой (см. рис. 10.1).

Схема показывает, что проблема денежного дефицита может решаться либо путем увеличения массы прибыли, либо ускорением оборачиваемости оборотного капитала. Попробуем оценить, насколько продуктивен каждый из названных вариантов и разрешима ли вообще проблема дефицита денежных средств. Для этого, используя методы имитационного моделирования, попытаемся оценить, каков потенциал появления свободных денежных средств у предприятий российской промышленности и в какой степени он может быть мобилизован на практике.

2 *В поисках денежного источника*

На примере реально существующих предприятий *пищевой промышленности, машиностроения и полиграфии* рассмотрим ситуацию, типичную для второй половины 90-х годов. Несмотря на то, что предприятия существенно различны, как их проблемы, так и методы решения оказались для них схожими.

Все три предприятия в 1997 году начали осуществлять крупномасштабные инвестиции в развитие своей технологической базы. Предприятие пищевой промышленности закупило фасовочное оборудование, которое позволило ему выйти на новые рынки с продукцией длительного хранения. Предприятие полиграфической промышленности приобрело новую высокопроизводительную печатную машину и некоторые другие виды оборудования, что дало ему возможность существенно расширить спектр предоставляемых услуг, номенклатуру и объемы выпускаемой продукции. Машиностроительное предприятие для увеличения конкурентоспособности своей продукции на внутреннем и внешних рынках начало осуществление крупномасштабных инвестиций в обновление основных фондов и модернизацию технологии с целью увеличения качества выпускаемой продукции.

Таблица 10.5

Требуемая интенсивность принятия различных мер для ликвидации дефицита денежных средств

Меры	Предприятие пищевой промышленности	Предприятие машиностроения	Предприятие полиграфии
1. Увеличение объема выпуска продукции по основным продуктовым группам в ... раз	3	3,5	2,2
2. Увеличение цен по основным продуктовым группам в ... раз	2,5	2	1,25

3. Снижение затрат по основным и вспомогательным сырью и материалам на ... %	45	35	30
4. Снижение расходов на оплату труда	Снижение на 90% не решает проблему	Снижение на 90% не решает проблему	Снижение на 90% не решает проблему
5. Снижение управленческих затрат	Полное исключение управленческих расходов не позволяет решить проблему дефицита	Полное исключение управленческих расходов не позволяет решить проблему дефицита	Полное исключение управленческих расходов не позволяет решить проблему дефицита
6. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности на ... дней	60 (с 90 до 30)	15 (с 30 до 15)	20 (с 63 до 43)
при ускорении оборачиваемости кредиторской задолженности на ... дней	15 (с 45 до 30)	Не рассматривается	10 (с 80 до 70)

Масштабные инвестиции в основные средства на этих предприятиях привели к дефициту финансовых ресурсов. Острая потребность в денежных средствах определялась, во-первых, необходимостью возврата взятых для реализации инвестиционных программ на весьма жестких условиях банковских кредитов, во-вторых, тем, что завершение начатых работ требовало значительных денежных средств для производства оставшихся платежей по оборудованию, проведения строительно-монтажных и пусконаладочных работ. Наконец, для нормального осуществления производственной деятельности операционный остаток денежных средств на расчетном счете не должен опускаться в среднем ниже 2% ожидаемой годовой выручки.

Перед всеми тремя предприятиями, таким образом, встала задача поиска денежных средств для завершения инвестиционных программ и нормального осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности.

Итак, для удовлетворения потребности в финансовых ресурсах необходимо либо увеличить массу прибыли, либо ускорить кругооборот оборотного капитала (см. рис. 10.1).

У крупненной номенклатуры продукции, выпускаемой на каждом из трех предприятий, составляет несколько десятков позиций. Следуя известному в менеджменте правилу "20-80", в качестве объекта управления выберем лишь основные из них, формирующие примерно половину выручки от реализации за год.

Решение, которое представляется многим руководителям наиболее простым, – это увеличение цены на производимую продукцию. Однако для решения задачи в исходной постановке рост цен на продукцию должен быть достаточно существенным. Поскольку все три предприятия действуют на высококонкурентном рынке, сколько-нибудь существенное повышение цен здесь невозможно. По этой же причине нереальны и масштабы необходимого увеличения выпуска продукции (см. табл. 10.5).

Наконец, последний крупный резерв повышения прибыли — уменьшение затрат на основные и вспомогательные материалы. Инвестиционные проекты данных предприятий не предполагали сколько-нибудь революционных изменений в производстве: они были направлены, в лучшем случае, на придание продукции новых потребительских свойств. А в рамках используемых технологий резкого сокращения материалоемкости добиться нельзя. Конечно, финансовые проблемы предприятий могут быть решены при снижении закупочных цен на сырье и материалы. Но оно должно составить от 30 до 45%, не менее. Уговорить поставщиков на такие ценовые скидки в условиях слабой конкурентной позиции предприятий, по-видимому, еще сложнее, чем реализовать существенно подорожавшую продукцию или попытаться продать ее в значительно возросшем объеме.

В принципе, предприятия могут урезать фонд оплаты труда, уменьшив либо численность занятых, либо ставки заработной платы. Но и это нереализуемо: управленческий персонал без изменения технологии управления плохо поддается коррекции (тех, кого можно было, уже давно уволили), производственных рабочих нельзя сократить ниже технологически обусловленной потребности, а возможности снижения ставок оплаты труда оцениваются руководителями этих предприятий весьма скромно – не более 5-10%. Главное же, что даже сокращение затрат на оплату труда на 90% не позволяет решить проблему.

Единственным реалистичным способом решения проблемы дефицита денежных средств в этой ситуации выглядит лишь ускорение кругооборота оборотного капитала. Ясно, что договориться с поставщиками об ускорении оплаты на 15 дней, хоть и не так легко, но существенно легче, чем продать

утроенный объем продукции по той же цене. И это касается всех указанных предприятий. Рассмотрим данную модель хозяйственного поведения более подробно.

3 *Бартерные отношения и эффективность управленческих решений: экспериментальные расчеты*

Хозяйственная практика показывает, что бартерные расчеты ведут не только к росту издержек, связанных с их обслуживанием. Зачастую бартер вносит "помехи" в представление руководства предприятия о реальной эффективности продукции, что существенно затрудняет принятие качественных управленческих решений, направленных на исправление финансового положения предприятия. Как правило, высокая доля бартера в расчетах ограничивает сами возможности улучшения положения дел и не позволяет существенно улучшать ситуацию, даже если основные направления таких преобразований в целом понятны.

Рассмотрим эту ситуацию на реальном примере. Предприятие, действующее на высококонкурентном рынке и вовлеченное в бартерные взаиморасчеты, пытается решить задачу поиска свободных денежных ресурсов для возврата взятых на себя ранее финансовых обязательств. Ниже мы покажем, каким образом бартерные взаиморасчеты и показатели оборачиваемости оборотного капитала влияют на эффективность продукции и финансовые возможности предприятия. В результате "смещенного" представления об эффективности продукции предприятие оказывается в весьма затруднительном положении. Модификация же методики оценивания продуктов, учитывающая форму взаиморасчетов, наглядно демонстрирует реальные пути решения проблемы. Как нередко бывает в современной хозяйственной практике, лучшие способы решения финансовой проблемы находятся там, где их искать никто и не собирается.

Исходная ситуация

Машиностроительное предприятие, некогда принадлежавшее системе ВПК СССР, после приватизации столкнулось с рядом трудно разрешимых проблем. Производит оно как комплектующие для других производств, так и продукцию конечного потребления, которая приобретает в основном торговыми организациями, впоследствии реализующими эту продукцию конечному потребителю.

К определенному моменту времени у предприятия скопилась задолженность по кредитам банков, в 4,4 раза превышающая годовой объем чистой прибыли. Перед предприятием под угрозой принудительного банкротства стоит задача на протяжении года изыскать ресурсы для полного погашения задолженности по кредитам и выплате необходимых процентов. Финансово-кредитные учреждения либо отказывают предприятию в предоставлении стабилизационных кредитов (кредитная история последнего к этому не располагает), либо предлагают процентные ставки, вдвое превышающие среднюю ставку по действующим договорам кредитования (80%).

Согласно рассмотренному выше правилу «20-80», для достижения значительного экономического эффекта нет необходимости управлять абсолютно всеми товарными позициями. Для существенного улучшения ситуации достаточно выделить лишь наиболее крупных из них. Это позволяет при значительной экономии на издержках, связанных с продвижением продукции на рынок, достичь максимальной эффективности принятия управленческих решений. Следуя указанному правилу, из более чем 200 наименований продукции, производимой на предприятии, выделим пять основных позиций, занимающих 61% в суммарном объеме продаж (см. табл. 10.6).

При этом рассматриваемые продукты имеют разные финансовые свойства для предприятия в силу специфики их производства, продаж, закупки сырья. Так, продукты №№ 1 – 3 относятся к продукции, предназначенной для конечного потребления. Отгружаются они преимущественно торгово-посредническим организациям, которые по факту розничной реализации перечисляют денежные средства на расчетный счет рассматриваемого предприятия. Цикл производства этих продуктов не носит продолжительного характера, поэтому с учетом периода поставок основных материалов, используемых в производстве продукции, норматив полной оборачиваемости запасов по данным продуктам составляет от 20 до 40 дней. Так как основное сырье приобретает на высококонкурентном рынке, то у предприятия есть возможность добиться отсрочки оплаты поставок важнейшим поставщиком на 50 – 60 дней. Доля переменных затрат в цене колеблется в интервале 59 – 63%.

Таблица 10.6

Некоторые исходные характеристики продукции

№ п/п	Наименование продукта	Доля в общем объеме товарной	Рентабельность по себестоимости	Средний период инкассации дебиторской	Оборачиваемость оборотного капитала, дни
-------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------	---------------------------------------	--

	продукции	задолженности,			
				дни	
1.	Продукт №1	9%	22%	15	-1
2.	Продукт №2	26%	16%	30	15
3.	Продукт №3	10%	16%	45	45
4.	Продукт №4	3%	5%	140	175
5.	Продукт №5	14%	8%	160	194
6.	Прочая продукция	39%	5%	30	22
Итого		100%	11%		

Продукты №№ 4 – 5 реализуются потребителям, использующим их в качестве комплектующих в сборочном производстве. Основной особенностью этих продуктов является их высокая вовлеченность в бартерные взаиморасчеты по оплате реализованной продукции. На протяжении длительного периода времени доля бартера держится на уровне 65-75% в общем объеме поступлений от реализации. Этим обстоятельством и объясняется длительный период инкассации дебиторской задолженности (см. табл. 10.6).

Норматив запаса материалов составляет в среднем 60 дней. Вторая существенная особенность связана с тем, что материалы, используемые в производстве, можно приобрести только у монополиста. По этой причине рассматриваемое предприятие вынуждено оплачивать поставки материалов с 10-дневной предоплатой. Доля переменных затрат в выручке по данным продуктам составляет в среднем 70%, что предопределяет невысокий эффект масштаба при существенном увеличении объема выпуска продукции.

Серьезная проблема, важная для анализа, – невозможность значительного увеличения цены на продукцию из-за высокой конкурентности рынка и слабой конкурентной позиции предприятия на нем. Существенная экономия на затратах также невозможна из-за высокой степени морального износа оборудования и низкого в среднем уровня квалификации персонала. Таким образом, при заданных объемах производства приведенные уровни рентабельности являются максимально достижимыми. Отметим, что рассмотренная ситуация в середине 90-х годов была типичной для большинства предприятий, некогда принадлежавших к числу промышленных гигантов.

Оставшиеся продукты, отнесенные к группе "прочая продукция", представляют собой группу продуктов, производимых по частным мелким заказам, не носящим серийного характера, что и предопределяет низкий уровень их рентабельности. Именно поэтому нет смысла подробно рассматривать эти продукты, так как даже при удвоении объема их производства прирост прибыли составит незначительную величину. В первую очередь, это связано с тем, что издержки, связанные с продвижением такой массы широко диверсифицированного ассортимента продукции, почти полностью покрывают прирост в объеме реализации.

Оценка перспективного плана предприятия при неизменных управляющих параметрах показывает, что предприятие имеет в перспективе небольшую положительную прибыль и при неизменных стартовых условиях к концу второго года получает возможность выплатить лишь половину имеющейся задолженности по кредитам (см. рис. 10.2). Диаграмма, представленная на рис. 10.2, показывает структуру и размер оборотных активов (столбцы над осью абсцисс) и источников их финансирования (под осью абсцисс). Дебиторская задолженность, денежные средства и запасы, из которых в основном состоят оборотные активы, как представлено на диаграмме, финансируются задолженностью по кредитам, которая на начало планируемого периода занимает более половины всех источников финансирования, кредиторской задолженностью поставщикам и бюджету (на диаграмме не подписаны) и собственным оборотным капиталом (СОК).

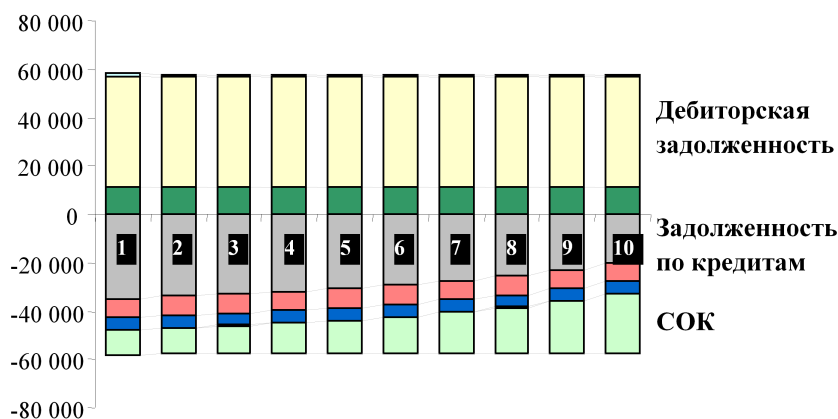


Рис. 10.2. Динамика структуры оборотного капитала в неизменных стартовых условиях, руб.

На диаграмме хорошо видно, что погашение кредита, если на предприятии серьезных преобразований не произойдет, станет результатом постепенного увеличения собственного оборотного капитала, единственным источником которого в данной ситуации является рост чистой прибыли. Дополнительные денежные потоки в сложившейся ситуации не генерируются, а значит, возможностей развиваться у предприятия на протяжении ближайших трех лет не предусматривается. Понятно, что такое положение дел руководство предприятия устраивать не может, поэтому у предприятия возникает задача предпринять серьезные шаги по реструктурированию своей деятельности таким образом, чтобы были изысканы необходимые денежные ресурсы.

Поиск эффективных направлений: вопросы методики

Решение поставленной задачи требует ясности, по меньшей мере, по следующим двум вопросам. Во-первых, какие из производимых продуктов могут дать прирост денежных потоков при увеличении объема их производства, а какие повлекут только финансовые проблемы. Во-вторых, какими должны быть темпы увеличения объема их выпуска, чтобы рост потребности в оборотном капитале не превысил прирост чистой прибыли (с финансовой точки зрения это означает появление денежного дефицита).

Чтобы решить проблему поиска эффективных продуктов, модифицируем метод, основанный на применении матрицы Бостонской Консалтинговой группы (БКГ). Согласно данному подходу, все важнейшие продукты компании располагаются в четырех квадрантах плоскости "Рентабельность продукции – Доля в продажах" (см. рис. 10.3а). Исходя из того, в какой из квадрантов попадает продукт, делается вывод о перспективности либо бесперспективности наращивания объемов его производства.

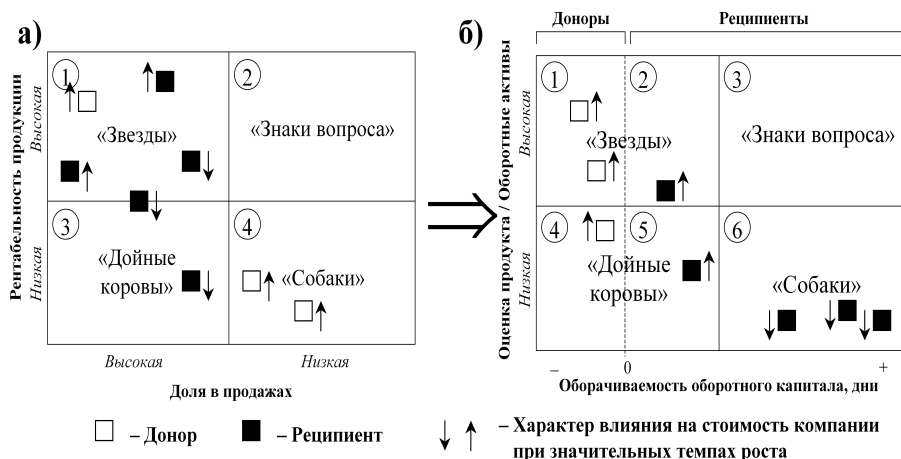


Рис. 10.3. Традиционная (а) и модифицированная (б) матрицы БКГ

Такое представление (назовем его традиционным) не учитывает перспективной потребности в оборотном капитале, который при планировании роста часто играет определяющую роль в формировании денежных потоков предприятия. С учетом этого, на рис. 10.3 видно, что расположение продуктов в традиционной матрице (а) не совсем адекватно реальной перспективности продуктов. Так, даже для высокорентабельных продуктов с медленным кругооборотом оборотного капитала характерно то, что увеличение объема их производства зачастую приводит к отрицательным чистым денежным потокам из-за опережающего роста потребности в оборотном капитале (на диаграмме отмечены "стрелкой вниз"). Между тем они часто попадают в квадрант "звезд", что дает основания менеджерам, принимающим решение, ошибочно считать именно эти продукты потенциальными источниками наибольшего финансового эффекта.

Зато действительно перспективные продукты могут оказаться в квадранте "собак" и стать кандидатами на исключение из производственной программы. "Донорами" (светлые квадратики на рис. 10.3) здесь называются такие продукты, которые производят источники финансирования оборотных активов в избыточном объеме, "реципиенты" (темные квадратики) – продукты, которые недопроизводят собственные источники финансирования, а значит, потребляют источники финансирования, создаваемые донорами.

Практика хозяйственной деятельности многих предприятий показывает, что, как правило, именно доноры являются наиболее перспективными продуктами, дающими возможность существенно повлиять на улучшение финансового положения. Реципиенты же, даже несмотря на высокие показатели рентабельности, довольно часто влекут большие финансовые проблемы при реализации крупномасштабных программ роста.

Недоучет данного фактора ведет к ошибочным стратегическим решениям, которые достаточно быстро проявляются в форме "неожиданных" разрушительных последствий.

Именно поэтому необходимо рассматривать продукты в другой плоскости (рис. 10.3б). В этом, собственно, и заключается суть модифицированного метода. На диаграмме видно, что теперь продукты "упорядочиваются" сообразно их ожидаемому воздействию на финансовое положение предприятия. Под "**оценкой продукта**" в модифицированном методе понимается вклад продукта в совокупную стоимость компании при заданной стратегии развития. Соотнеся оценку продукта с суммой оборотных активов, получаем реакцию показателя стоимости компании на авансирование дополнительного рубля в оборотный капитал за один его полный кругооборот, связанный с производством и реализацией данного продукта.

Данный показатель (обозначим его символами P_i) путем несложных арифметических действий преобразуется в следующую формулу:

$$P_i = \frac{K_i}{K_{i-1}} \cdot \frac{K_{i-1}}{K_{i-2}} \cdot \dots \cdot \frac{K_1}{K_0} \cdot \frac{K_0}{K_{i-1}}$$

, где:

- i – индекс продукта;
- t – момент оценки;
- K_t – отдача оборотного капитала по продукции вида i на момент оценки, %;
- K_{i-1} – средневзвешенная стоимость капитала, привлеченного для финансирования деятельности, связанной с продуктом i , %;
- K_{i-2} – остаток задолженности по кредитам на конец периода, относимый на продукцию i , руб.;
- K_0 – оборотные активы компании на конец периода, обусловленные деятельностью, связанной с продуктом i , без учета денежных средств.

Как видно из формулы, соотношение вклада продукта в суммарную стоимость компании и суммы оборотных активов, для этого задействованных, её важнейшей оценкой эффективности использования оборотного капитала, зависит (1) от того, насколько краткосрочная рентабельность оборотного капитала превышает цену привлечения этого капитала K_{i-1} , и (2) от доли оборотных активов, которые финансируются за счет заемных средств.

Экономико-математический анализ показывает, что чем большая доля оборотных активов финансируется заемными средствами, тем выше объем привлекаемых для этих целей кредитных ресурсов, тем сильнее через процентную ставку это будет впоследствии влиять на рентабельность продукции и тем меньше в результате свободных денежных потоков останется в распоряжении фирмы, а это автоматически приводит к снижению оценки рыночной стоимости компании. Увеличение же отдачи оборотных активов приводит к тому, что на 1 вложенный рубль объем прибыли увеличивается в большей степени, что положительно при прочих равных условиях сказывается на размере свободных денежных потоков и ведет к увеличению стоимости компании.

Если же $ROWA < WACC$, это означает, что привлекаемый капитал работает в компании настолько неэффективно, что даже не покрывает собственную цену, поэтому? даже при отсутствии кредитных займов, оценка вклада продукта в стоимость компании будет отрицательной. Этот продукт является нетто-потребителем денежных ресурсов, необходимо либо принять решение относительно дальнейшей целесообразности его производства, либо найти возможность изменить показатели оборачиваемости так, чтобы при неизменной эффективности одного полного кругооборота увеличить отдачу оборотного капитала за счет увеличения числа полных кругооборотов за период.

Если оценка P/WA рассматривается одновременно с оборачиваемостью оборотного капитала, как на рис. 10.3б, то такое представление дает более адекватные возможности выбора наиболее перспективных продуктов, увеличение выпуска которых приведет к генерации дополнительных денежных потоков. А поскольку стоимость компании напрямую определяется ими, выбор перспективных продуктов на основе модифицированного метода оказывается весьма продуктивным и наилучшим образом подходит для решения нашей задачи.

В дальнейшем для анализа роли бартера в определении эффективности индивидуальных управленческих решений будем пользоваться методологией, основанной на приведенном выше скорректированном методе БКГ. Воспользовавшись им, попробуем найти способ решения стоящей перед рассматриваемым предприятием проблемы.

Поиск решения: выбор альтернатив

Как следует из модифицированной матрицы БКГ применительно к рассматриваемой ситуации (см. рис. 10.4), наиболее вероятной стратегической опорой эффективного роста для предприятия могут стать Продукты №1 – 3, расположенные в сегментах "звезд" и "дойных коров". При этом Продукт №1 является донором по

источникам финансирования, а это означает, что при увеличении объема его выпуска эффект масштаба, увеличивающий рентабельность продукции, будет сопровождаться общим снижением потребности в оборотном капитале. Такая ситуация наиболее предпочтительна, и, конечно же, Продукт №1 — наилучший объект для приложения усилий, направленных на расширение производства.

Проблема заключается в том, что возможности увеличения продаж рассматриваемых видов продукции ограничены медленным ростом спроса на рынке и составляют не более 1 – 3% потенциально возможного прироста ежеквартально. В условиях этих ограничений данные продукты не могут реализовать свой потенциал в полном объеме. Продукты же №№ 4 – 5, относящиеся к разряду "Собаки", при любом увеличении объема выпуска приведут к тому, что прирост прибыли будет перекрыт более интенсивным ростом потребности предприятия в оборотном капитале из-за медленной оборачиваемости последнего, что, как было сказано выше, обусловлено высокой степенью бартеризации расчетов по данным продуктам.

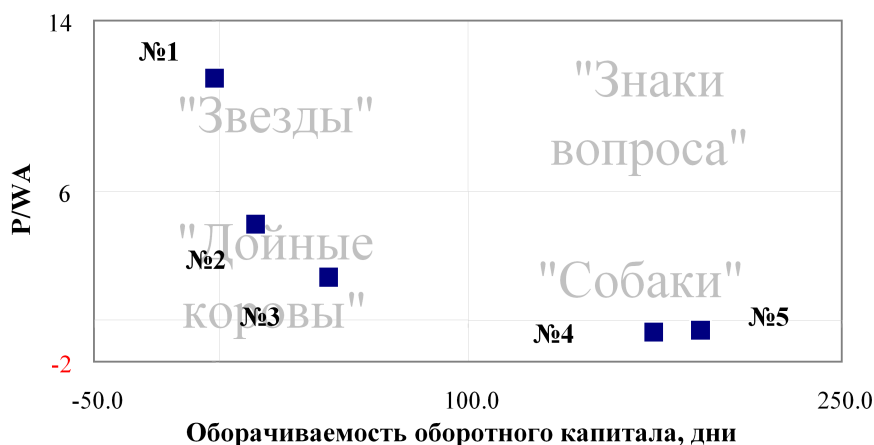


Рис. 10.4. Распределение продуктов по сегментам модифицированной матрицы БКГ

Поэтому единственно возможной стратегией выхода из создавшегося положения представляется увеличение производства Продуктов №№ 1 – 3 с темпами, соответствующими темпам роста спроса на них. В случае реализации данной стратегии ситуация улучшится (см. рис. 10.5). На диаграмме видно, что при медленном росте величины оборотных активов происходит довольно интенсивная реструктуризация пассивов. Уже к концу второго года все кредитные обязательства заменяются собственными источниками финансирования. В начале третьего года даже появляется свободный остаток денежных средств, так как к тому времени предприятию удастся полностью рассчитаться по кредитным обязательствам.

Но исходная задача все-таки осталась нерешенной. В рамках данного подхода кредиты по-прежнему не могут быть возвращены в необходимый срок. Возможности поиска денежных ресурсов в необходимом объеме остаются не ясными. Если предприятие сохраняет прежний уровень бартеризации его, как показывают расчеты, ждет банкротство.

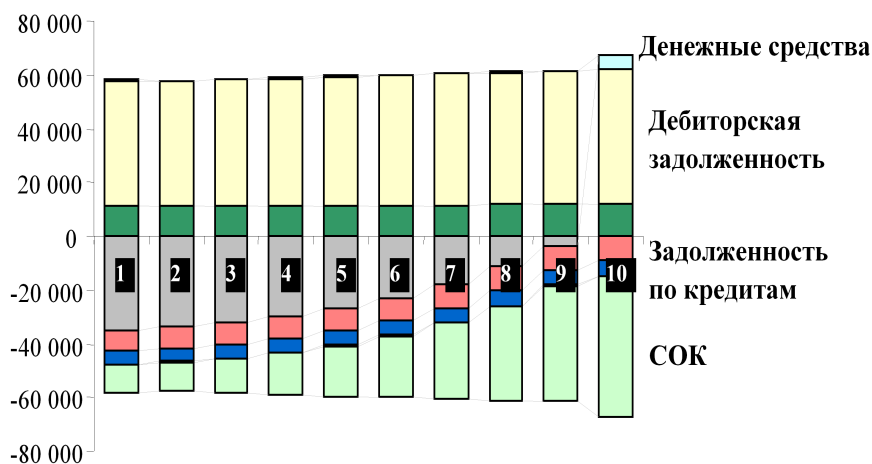


Рис. 10.5. Структура оборотного капитала при первой стратегии, руб.

Есть ли выход? Оказывается, что возможности для достижения поставленных целей еще не исчерпаны. На самом деле резервы находятся именно в тех продуктах, рост производства которых невозможен при сложившихся условиях оплаты отгружаемой продукции (Продукты №№ 4 и 5). Речь идет не о том, чтобы пытаться увеличить объемы их выпуска в расчете на дополнительную прибыль (именно в этом и состояла типичная ошибка многих предприятий в 90-х годах), а о том, чтобы с помощью ценовой политики реструктурировать оборотный капитал, создав тем самым предпосылки дальнейшего роста. **Основная идея решения проблемы заключается в том, чтобы, поступившись рентабельностью продукции, ускорить ее оплату.** А поскольку бартерные отношения с контрагентами по этим продуктам были основным тормозом в развитии предприятия, важнейшей точкой приложения управленческих усилий должно стать изменение договорных условий взаиморасчетов.

В этой ситуации возможен следующий ход: предоставить покупателям значительную скидку в обмен на существенное снижение доли бартера во взаиморасчетах. Многие руководители не идут по этому пути, так как боятся потерять прибыль. Покажем, что предлагаемое решение приводит как раз к улучшению финансового положения предприятия, несмотря на некоторое снижение эффективности.

Переговоры с покупателями продукции данного предприятия показали, что при снижении цены продукции на 5% покупатели готовы снизить долю бартера с 70% в объеме закупок до 30%. При скидке в 10% они готовы довести долю бартера до 10%. Сделаем акцент на том, что здесь идет речь не о прямом ускорении оплаты продукции, а лишь о выборе формы расчета. При этом основной эффект достигается за счет усиления конкурентной позиции по отдельному продукту, которое достигается снижением отпускной цены.

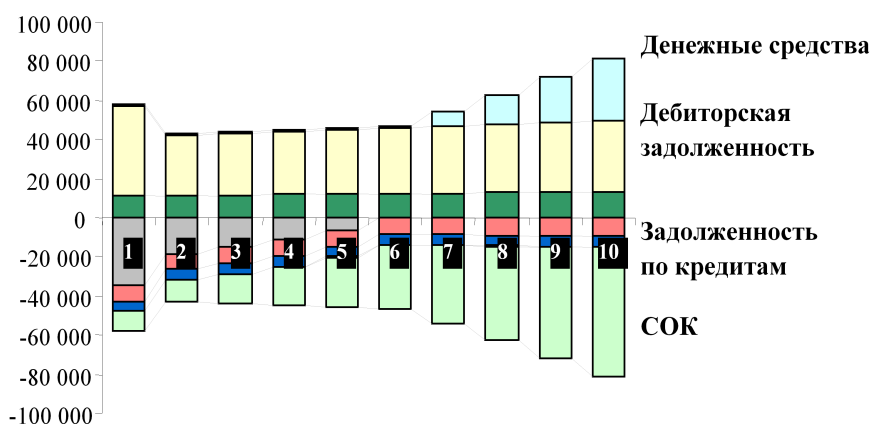


Рис. 10.6. Структура оборотного капитала при второй стратегии, руб.

Исходя из показателей рентабельности, эффективным оказывается предоставить 5%-ю скидку по Продукту №4 и 10%-ю – по Продукту №5. **При этом и без того низкоэффективные продукты становятся просто убыточными.** Но ускорение оборачиваемости оборотного капитала приводит к тому, что теперь можно и нарастить объем производства Продукта №5 на те самые 3%, которые, по данным маркетинговых исследований и анализа программ развития наиболее крупных корпоративных покупателей продукции предприятия, "примет" рынок.

Как видим, результат хотя и несколько неожидан, однако поставленная задача решена (см. рис. 10.6). Способ решения неочевиден – снижение цены на убыточный продукт. На диаграмме хорошо видно, что по кредитам удается полностью рассчитаться уже к концу года. За пределами этого периода на расчетном счете предприятия начинают генерироваться свободные денежные средства, открывающие новые возможности его дальнейшего развития. В связи со снижением доли бартера в расчетах, уменьшается средняя продолжительность периода инкассации задолженности покупателей, что приводит к ускорению оборота денежных средств, с одной стороны, и снижению издержек на осуществление бартерных операций, с другой.

Данный пример иллюстрирует, что в, казалось бы, безнадежной ситуации, совершенно неожиданная мера позволила решить проблему. **Именно снижение цены на готовую продукцию в обмен на снижение доли бартера в расчетах через весь комплекс финансовых взаимосвязей привело к тому, что даже при полной убыточности (вначале) эти продукты смогли дать приток необходимых источников финансирования для погашения немалого долга компании.** Сделать это позволяет значительное сокращение оборотных активов при росте масштабов выпуска. Отметим, что рассматривалась лишь продукция, составляющая чуть более 60% в общем объеме продаж. Это означает, что среди нерассмотренных видов продукции также, очевидно, можно найти потенциальные источники положительных свободных денежных потоков.

Что же произошло? Дело в том, что медленный кругооборот капитала приводит к существенному разрыву между суммой оборотных активов, сформированных отдельными продуктами, и источниками их финансирования. При увеличении объема выпуска этот разрыв начинает масштабироваться, что приводит к росту потребности в оборотном капитале, опережающему прирост чистой прибыли. Это ведет к возникновению отрицательных денежных потоков и дальнейшему финансовому ослаблению предприятия. Улучшая условия взаиморасчетов, предприятие, тем самым, ускоряет поступление денежных средств. **При снижении отдачи одного кругооборота оборотного капитала удается за счет увеличения количества таких кругооборотов нарастить массу денежных поступлений, что в итоге и дает описанный выше эффект.**

Тот факт, что снижение цен в среднем на 5 – 10% в качестве "платы" за существенное снижение доли бартера в расчетах привело к революционному улучшению финансового положения предприятия, говорит о том, что бартерные отношения тормозят развитие многих предприятий, ограничивая эффективность принимаемых ими управленческих решений. "Смещенность" показателей эффективности, вносимая бартерными взаиморасчетами, вынуждает либо модифицировать систему оценки продуктов (и внутрифирменный учет для этих целей), либо принимать решения с "поправкой на интуицию", которая только качественным образом может подсказать, как правильно поступить в отношении того или иного представителя производственной программы, но не может выступать основой для определения долгосрочной стратегии.

Довольно часто менеджеры российских предприятий при планировании выпуска ориентируются на показатели рентабельности продукции и ни при каких условиях не соглашаются идти на существенные уступки в цене в обмен на столь же существенные уступки покупателей в условиях расчетов. Такая политика закономерно генерирует убытки, омертвляет оборотный капитал и во многом способствует углублению кризиса на предприятиях.

К сожалению, даже сегодня, когда доля бартера в расчетах существенно снизилась по сравнению с 1997 г., многие компании тем не менее не желают избавиться от остатков бартера описанным выше способом, хотя такая возможность и существует. В результате немалый потенциал реструктурирования операционной деятельности российских предприятий остается неиспользованным, а значит, бартеризация в той форме, в которой она укоренилась в российской экономике, является до сих пор значимым препятствием для экономического роста российской промышленности.

Результаты проведенных расчетов показывают, что на настоящем этапе **проблема эффективного управления оборотным капиталом с целью увеличения положительных денежных потоков для большинства предприятий имеет первостепенное значение.** Особенно это важно для предприятий тех отраслей, где длительность полного кругооборота оборотного капитала, обусловленная технологией, сравнительно высока: строительство, машиностроение, добывающая промышленность, сельское хозяйство.

Таким образом, потенциал традиционных мер по решению проблемы дефицита денежных средств является весьма ограниченным по своим возможностям. Из этого, конечно, не следует, что не стоит и пытаться снижать затраты и проводить активную маркетинговую политику, позволяющую лучше продавать продукцию; просто следует отдавать себе отчет в том, что кардинально решить стоящие перед предприятием проблемы таким путем вряд ли удастся. Это объясняет постоянные финансовые затруднения в этих отраслях и высокий уровень неденежной компоненты во взаиморасчетах. Проведенный анализ также указывает на наличие эффективного и надежного внутреннего денежного источника на предприятии, скрытого некачественным управлением и другими специфическими проявлениями сложившейся в российской экономике ситуации.

При этом важно понимать, что рационализация управления оборотным капиталом требует серьезной интенсификации деятельности маркетинговых служб предприятий. Если предприятие предполагает кредитовать потребителей своей продукции на беспроцентной основе и в тех размерах, в которых они пожелают, то, очевидно, любой каким-либо образом полученный им финансовый ресурс будет рано или поздно передан контрагентам. Говорить в этом случае об эффективности использования финансовых ресурсов не имеет смысла, хотя, конечно, можно рассматривать получение средств конкретными предприятиями как одну из форм финансирования промышленности в целом.

Повышение качества управления на предприятиях является первым непростым, но необходимым и вполне реальным шагом в начале длительного пути вывода российской промышленности из летаргического состояния. К сожалению, отечественные экономические институты пока мало способствуют развитию высокоорганизованного производства. Поэтому, в первую очередь, приоритетом российской экономической политики должно стать формирование общественных институтов, адекватных предъявляемым экономике на современном этапе требованиям.

Проведенный анализ показывает, что понятия **развитие и бартер** плохо сочетаются друг с другом. Развитие бартерных отношений – это дальнейшее воспроизводство неэффективного производителя, ориентированного не на адаптацию к меняющимся условиям, а на самосохранение в максимально неизменном

виде, ставящего перед собой не долгосрочные, а сиюминутные цели, иными словами, продолжение деградации отечественной экономики. В этом смысле у бартерной экономики нет будущего.

Вместе с тем бартер – это проявление глубинных свойств российской экономики, один из симптомов ее многочисленных тяжелых болезней. Борьба с бартером — не более чем борьба с высокой температурой при воспалении легких. Известно, что сбить температуру не составляет труда, но это отнюдь не означает победы над болезнью. Более того, концентрация усилий на борьбе со следствием, а не с причиной, скорее приведет к результату, противоположному первоначальным целям. В этом смысле бартер полезен тем, что благодаря ему российская экономика не остановилась окончательно, при этом миллионы людей находятся на рабочих местах, а не на баррикадах.

"Недостатки" бартера являются продолжением его "достоинств". Дав возможность сохранить "устойчивость" экономике, бартер стал значимым элементом специфической системы российских экономических институтов. Именно бартер дает возможность существовать неэффективным производителям за счет эффективных. Более того, бартерные схемы как нельзя лучше позволяют высшему менеджменту российских предприятий манипулировать не принадлежащим им капиталом, что не может не вести к массовым злоупотреблениям.

Перспективы бартерных отношений неразрывно связаны с темпами оздоровления российской экономики, сокращением ее неэффективного сектора. Чем быстрее будет "выздоровливать" отечественная экономика, тем дальше будут отступать бартер, неплатежи и другие формы квазиденежных расчетов. К сожалению, уверенности, что существуют или в обозримом времени проявятся достаточно сильные институциональные факторы, способные оказать значимое воздействие на реформирование российской экономики, пока нет.

В этом смысле известную настороженность вызывает "Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года", разработанная фондом "Центр стратегических разработок". Несмотря на оптимистичное видение авторами "Стратегии" будущего России как в средне-, так и в долгосрочной перспективе, даже в этом весьма обширном документе, фактически являющемся программой действий правительства страны, нет убедительных доказательств того, что экономика России "обречена" на поступательное развитие. Знакомство с документом скорее порождает сомнения в "неизбежности" такого пути.

"Стратегией" предусмотрены три этапа реализации структурной политики. Первый этап – 2000-2002 гг., второй – 2003-2007 гг., третий – 2008-2010 гг. На всех этапах декларируется поддержка отечественного производителя со стороны государства. Почему именно с 2000 г. эта поддержка будет обеспечивать устойчивый экономический рост, в то время как ранее она предопределяла в лучшем случае стагнацию производства, остается до конца неясным. Зато ясно другое. Правительство не видит значимых финансовых источников для осуществления модернизации экономики, не предполагает формировать их в рамках государственного бюджета и не рассчитывает всерьез на иностранный капитал. Авторы "Стратегии" считают, что "финансирование экономического роста в значительной мере будет обусловлено сокращением масштабов оттока капитала", **"объем оттока капитала, который в 1999 году превысил 10 процентов ВВП, и есть тот внутренний потенциал роста, причем, преимущественно, инвестиционного.** Сокращение масштабов вывоза капитала вдвое могло бы позволить увеличить инвестиции примерно на одну треть, в случае, если бы эти ресурсы оставались в стране и были направлены на инвестиции".

Очевидно, что этот ключевой пункт "Стратегии" является одним из самых уязвимых. Отметим, что "увеличить инвестиции примерно на одну треть" от современного ничтожного уровня в условиях когда "на фоне состояния производственного аппарата, который в большей части морально устарел, физически изношен и достиг критического возраста", "ожидается интенсивное выбытие по возрасту основных фондов инфраструктурных отраслей", означает сделать очень немногое (если не сказать почти ничего). К тому же, если даже и удастся существенно снизить утечку капитала за рубеж, — а многолетний опыт борьбы с этим явлением в рамках российской государственной машины однозначно свидетельствует, что фискальные и даже полицейские меры здесь малоэффективны, — ниоткуда не следует, что "сохраненные" средства будут инвестированы в отечественную экономику. Если собственник считает, что инвестированные средства будут потеряны (неважно по какой причине и в какой форме это произойдет), он не будет их вкладывать, несмотря ни на какие апелляции к его сознательности.

Вместе с тем только "к концу второго этапа будут в основном завершены институциональные реформы, связанные с созданием нормативно-правовой базы институтов рыночной инфраструктуры, акционированием и приватизацией избыточной части государственного сектора экономики, перераспределения активов". То есть благоприятный инвестиционный климат вряд ли будет создан раньше 2007 г.

В действительности ответ на вопрос о перспективах модернизации российской промышленности представлен в разделе **3.1.3. Основные этапы и инструменты реализации структурной политики:** "Третий этап структурных преобразований будет характеризоваться масштабной модернизацией производственного аппарата всех отраслей экономики при сокращении степени государственного участия в финансировании и

поддержке инвестиционных программ и проектов. В частности, продолжится обновление производственного потенциала в отраслях конечного потребления, развитие сырьевой базы промышленности и отраслей инфраструктуры". Оказывается, "масштабная модернизация производственного аппарата" запланирована на период ПОСЛЕ 2008 г. На чем основаны ожидания роста экономики в предыдущие годы, так и остается не ясным. Если на повышении загрузки имеющихся мощностей, то в самой "Стратегии" их потенциалу дана исчерпывающая характеристика (см. выше), да и данные текущего анализа макроэкономической ситуации подтверждают, что сколько-нибудь значимого, а, тем более, устойчивого роста на этом пути не достичь.

* * *

Таким образом, бартер представляется нам не случайным, а вполне закономерным, иммонентным элементом постсоветской хозяйственной системы эпохи "ельцинизма". Именно экономика бартера позволила новоиспеченным предпринимателям извлекать лично для себя немалые доходы, уклоняясь при этом от выплаты как налогов, так и дивидендов, сохраняя минимальный уровень терпимости со стороны трудовых коллективов. Российская экономика в результате приобрела "пестрый" вид: грань между "светлыми" (легальными) и теньвыми (нелегальными) экономическими отношениями пролегла не столько между фирмами разной степени законопослушности, сколько внутри фирм, каждая из которых вынуждена совмещать "светлые" и теньвые виды деятельности.

Эта неразрывность легальных и нелегальных сторон хозяйственной деятельности вырисовывается еще более рельефно, когда мы переходим от изучения взаимоотношений фирм к анализу их взаимодействия с институтами, призванными обеспечивать защиту прав собственности предпринимателей.

1 Угроза правам собственности в легальном бизнесе: "грабящие руки" вместо "невидимой руки"

1 "Руки", управляющие рынком

Мимолетное замечание А. Смита о невидимой руке рынка, которая оптимально руководит производством, стало одним из краеугольных камней неоклассического "экономикса". Однако представление о полной стихийности формирования и развития рыночных институтов является, скорее, своего рода "сакральным мифом" экономистов, нежели отражением объективных фактов.

Даже в Великобритании, чья история считается каноническим образцом становления капиталистического строя, рынок выступает во многом как результат социального конструирования, на что обратил внимание еще К. Поланьи. **Чем позже формируются национальные модели рыночного хозяйства, тем отчетливее в них видны следы рукотворности.** Современная американская модель рыночного хозяйства несет на себе явный отпечаток "нового курса" Ф.Т. Рузвельта, германская модель – программ Л. Эрхарда, японская модель – концепций американских администраторов оккупационного периода. Еще сильнее заметно сознательное институциональное строительство в новых индустриальных и постсоциалистических странах, осуществлявших рыночную модернизацию в последней трети XX в.

Чтобы подчеркнуть качественные различия национальных путей рыночной модернизации, современные американские экономисты **Тимоти Фрей** и **Андрей Шляйфер** выделяют три основных типа условий развития бизнеса в переходных обществах – модель "невидимой руки" (invisible hand), модель "поддерживающей руки" (helping hand) и модель "грабящей руки" (grabbing hand) (таблица 11.1). Эти модели различаются, прежде всего, тем, насколько обеспечены права собственности предпринимателей и как это осуществляется: в первом случае эти права защищаются законом, во втором случае – правительственными чиновниками, в третьем случае – мафией.

Таблица 11.1

Основные типы условий развития бизнеса в экономиках переходного типа, по Т. Фрею и А. Шляйферу

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
Невидимая рука: большинство стран Восточной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами	Правительство следует узаконенным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба
Помогающая рука: КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям Организованная коррупция
Грабящая рука: большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция

Составлено по: *Frye T., Shleifer A. Op. cit.*

В принципе, даже то, что Т. Фрей и А. Шляйфер называют моделью "невидимой руки", отнюдь не тождественно полному невмешательству государства в дела бизнеса. Просто в данном случае государство выступает в роли не "добротного деспота", как в модели "поддерживающей руки", а стража порядка, который вырабатывает единые для всех эффективные "правила игры" и следит за их выполнением – защищает права собственности, что есть первейшая функция государства в рыночном хозяйстве. Но и эта модель является своего рода идеальным типом, реальная же ситуация в различных странах с модернизируемой экономикой представляет собой, как правило, "смешение всех трех типов".

Таким образом, распространенное среди отечественных либералов (особенно, в начале 1990-х гг.) *представление, будто для рыночной модернизации достаточно дать экономическую свободу, и затем все наладится наилучшим образом, следует считать вредной утопией*. Чтобы обеспечить защиту прав собственности зарождающегося бизнеса, надо выбирать между "невидимой рукой" закона, "поддерживающей рукой" государственного чиновника и "грабящими руками" бюрократов, коррупционеров и бандитов.

2 Чьи руки шарят в кармане предпринимателя?

По классификации Т. Фрея и А. Шляйфера, постсоветские республики относятся к модели "грабящей руки": хотя на словах бюрократы придерживаются риторики в духе "поддерживающей руки", в действительности бизнесмены оказываются во враждебном окружении. Кто и как отщипывает "крошки" от предпринимательского "пирога"? Для ответа на этот вопрос обратимся к данным компаративистских исследований условий развития бизнеса, проводившихся в 1996 и 1997 гг. в некоторых постсоциалистических странах под несомненным влиянием и по образцу знаменитых исследований Э. де Сото (таблицы 11.2 и 11.3).

Таблица 11.2

Сравнение условий развития мелкого торгового бизнеса в Москве и Варшаве, 1996 г.

Условия деятельности предпринимателей	В Варшаве (Польша)	В Москве (Россия)
Затраты времени на регистрацию, месяцев	0,72	2,71
Количество инспекторских проверок за последний год	9,0	18,56
Доля магазинов, чьи владельцы были за последний год оштрафованы во время инспекторских проверок, %	46	83
Доля владельцев магазинов, нуждающихся в судебном арбитраже, но не имеющих возможности к нему прибегнуть, %	10	45
Доля владельцев магазинов, сталкивавшихся с рэкетом за последние 6 месяцев, %	8	39
Доля владельцев магазинов, признающих необходимость "крыши" ("зонтика")	6	76

Составлено по: *Frye T., Shleifer A. Op. cit.*

Согласно социологическим опросам, в "грабеже" российских предпринимателей первоочередную роль играют государственные чиновники. Взявая довольно высокие налоги (порядка 30% от выручки), они не обеспечивают взамен предпринимателям сколько-нибудь эффективной поддержки. Регистрационные процедуры довольно длительны. Предприниматели реже, чем хотели бы, обращаются в суды для разрешения конфликтов, поскольку судебные процедуры длительны и дорогостоящи, а решения судов не всегда предсказуемы и не имеют обязательной силы. Государственные службы буквально терроризируют бизнесменов (особенно, мелких) требованиями мелочной отчетности (на нее уходит почти 20% рабочего времени руководителей фирм) и частыми инспекциями (в мелких магазинчиках Москвы, по данным опроса 1996 г., – в среднем полтора раза в месяц), участники которых считают своим святым долгом наложить штраф. Кредитная поддержка бизнеса находится в жалком состоянии. В такой ситуации даже честные чиновники (те, кто не берет взятки) воспринимались бы бизнесменами как грабители: уплатив государству налоги, предприниматель получает взамен не просто полное равнодушие к своим потребностям, а еще и лишние заботы. Такие налоги заставляют вспомнить "поминки", которыми Российское государство в XVI – XVIII вв. откупалось от слишком частых набегов крымских татар (по принципу "заплатишь – будешь иметь беду, не заплатишь – будешь иметь еще большую беду").

Однако честный, не вымогающий взятку чиновник в современной России рискует оказаться музейным экспонатом. Опросы свидетельствуют, что примерно 9 бизнесменов из 10 считают взяточничество повседневным явлением: давать "барашка в бумажке" приходится и при регистрации фирмы, и при регулярных "наездах" проверяющих инспекций. Взятки, с одной стороны, снижают издержки бюрократического надзора (вместо выполнения массы формальностей достаточно выполнить "просьбу" проверяющего инспектора). С другой стороны, повальное взяточничество приучает бизнесменов видеть в государственных чиновниках не доброжелательных помощников, а обладателей "лицензии на грабеж". Соответственно, и государственные служащие привыкают рассматривать свой пост как своего рода "кормление" (по образцу институтов

средневекового Московского государства), не связанное к тому же с полезной деятельностью. Возникает одна из институциональных ловушек, когда сиюминутный выигрыш оборачивается тупиком в скором будущем.

Позиция рэкетира в компании лиц, запускающих жадные руки в карман предпринимателя, выглядит едва ли не наиболее благопристойно. Когда бизнесмен платит дань представителям организованной преступности, он знает, что идет на сомнительную сделку с заведомыми нарушителями закона, не прикрывающимися служебным удостоверением, а потому здесь не возникает искаженного представления об общественных функциях. Частота столкновений с уголовным рэкетом оказывается примерно такой же, что и частота встреч с чиновниками-вымогателями.

Таблица 11.3

**Сравнение условий развития бизнеса
в пяти постсоциалистических странах, 1997 г.**

Условия деятельности предпринимателей	Польша	Словакия	Румыния	Россия	Украина
Налоги и др. платежи государству, % от выручки	19,4	20,2	22,0	29,9	31,4
Доля затрат рабочего времени менеджеров на официальную отчетность, %	10,3	11,8	8,0	18,3	25,4
Доля предпринимателей, полагающих, что для получения лицензии необходимы взятки, %	19,3	42,2	17,0	91,7	87,5
Доля предпринимателей, признающих, что правительственные службы вымогают взятки, %	20,0	38,0	20,0	91,0	87,0
Доля предпринимателей, признающих, что для защиты договоров надо обращаться в суд, %	72,9	67,9	86,9	58,4	54,7
Доля предпринимателей, получивших в минувшем году кредит, %	48,8	27,6	24,1	17,0	13,8
Доля предпринимателей, признавших, что фирмы платят мафии за защиту, %	8,0	14,9	0,6	92,9	88,8

Составлено по: *Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., Woodruff C. Why Do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism* // <http://www.hhs.se/site/Publications/No150web.pdf>.

Таким образом, в постсоветской России мы видим не одну "грабящую руку", а целых три: бюрократа, который не помогает бизнесмену, но взимает с него налоги и выматывает административным контролем; взяточника, отказывающегося одобрять деятельность предпринимателя без "бакшиша"; рэкетира, обеспечивающего защиту прав собственности бизнесмена (часто – защиту только от насилия самого рэкетира) в обмен на уплату дани. Первые две социальные роли на практике обычно персонифицируются одним лицом – чиновники налагают на предпринимателей административную узду, чтобы затем иметь возможность ослаблять ее за личное вознаграждение. Такую ситуацию американский исследователь С. Фиш называет *"экономикой рэкета"*: вымогательство у предпринимателей, постоянные посягательства на их права собственности становятся нормой действий и нелегальных, и легальных структур. *"Экономика рэкета"* – это институциональная форма российского бизнеса второй половины 1990-х гг. Впрочем, схожие обстоятельства наблюдаются во всех постсоветских государствах, на фоне которых Россия выглядит еще отнюдь не худшей. Достаточно отметить, что, согласно оценкам западных экспертов, в ряду 10 республик по степени коррумпированности Россия находится где-то на предпоследних местах, уступая сомнительную честь быть лидерами коррупции кавказским и среднеазиатским "братьям по несчастью" (таблица 11.4).

Таблица 11.4

Частота и размер взяток государственным чиновникам коммерческих компаний,

согласно исследованиям ЕБРР и ВБ, 1999 г.

Страны	Доля компаний, дающих взятки, в %	Средний размер взяток, в % к годовому доходу компаний
Армения	40,3	6,8
Белоруссия	14,2	3,1
Грузия	36,8	8,1
Казахстан	23,7	4,7
Киргизия	26,9	5,5
Литва	23,2	4,2
Молдавия	33,3	6,1
Россия	29,2	4,1
Узбекистан	46,6	5,7
Украина	35,3	6,5

Источник: Российская Федерация сегодня. 2000. № 17. С. 27.

2 Препятствия для легальной защиты прав собственности

1 *Негативный имидж российского бизнеса*

Почему же отечественные предприниматели оказались в столь незавидном положении, когда все рассматривают их как объект вымогательства, но никто не спешит прийти на помощь? Можно назвать много причин, препятствующих нормальной, легальной защите прав предпринимателей: низкая законопослушность россиян (традиция неправовой свободы); слабость и малоэффективность самих законодательных норм, направленных на защиту прав собственности; низкие ресурсы органов правопорядка, которые не в силах поддерживать даже те законодательные нормы, которые уже есть. Однако по большому счету все эти факторы трудно назвать первостепенными. Главная причина заключается в том, что большинство россиян (включая законодателей и стражей закона) просто не считают защиту бизнеса первостепенной задачей. В самом деле, с начала радикальных рыночных реформ прошло почти десятилетие, а степень защищенности предпринимателей если и улучшилась, то отнюдь не качественно.

Почему же беды предпринимателя в постсоветской России не считают объектом первостепенных забот? Для любого россиянина ответ не составит особого труда: **в бизнесменах видят не трудолюбивых производителей, а нахрапистых и аморальных хищников, грабить которых – не преступление, а своего рода восстановление социальной справедливости** ("экспроприация экспроприаторов").

Негативный имидж бизнесменов в глазах основной массы россиян можно, в принципе, принять за аксиому, не требующую доказательств в силу ее постоянного подтверждения повседневным опытом. Поскольку, однако, в науке доводы к самоочевидности не принимаются, сошлемся хотя бы на один из недавних социологических опросов. В Таблице 11.5 показаны результаты исследования, выполненного в 1998 г. в Санкт-Петербурге Центром социологических исследований факультета социологии СПбГУ. В его ходе респондентам, в частности, предлагалось ответить на открытый вопрос "Закончите следующее предложение: "В России, чтобы достичь успеха в бизнесе, нужно...". Большая часть опрошиваемых (47,4%) недвусмысленно называла такие качества, нужные, по их мнению, для занятия бизнесом, которые вызывают однозначно негативные ассоциации, – наличие "лапы", готовность нарушать нормы закона и морали, умение изворачиваться. Петербуржцы, для которых занятие предпринимательством ассоциируется с положительными человеческими качествами, составили менее трети респондентов (30,9%).

Таблица 11.5

**Мнения россиян о том, что необходимо для занятия бизнесом
(по данным социологического обследования в Санкт-Петербурге, 1998 г.)**

Характер названных факторов	Доля респондентов, давших ответы, в %	Совокупная доля респондентов по категориям ответов, в %
<i>Негативные факторы</i>		

Иметь связи, покровительство	17,3	47,4
Преступать закон	14,2	
Нарушать нормы морали	10,9	
Крутиться, приспосабливаться	5,0	
Неопределенные факторы		
Иметь деньги	16,6	28,4
Изменить жизнь в российском обществе	6,7	
Хитрость	2,0	
Победить преступность	1,8	
Удача	1,3	
Позитивные факторы		
Обладать умом, творческими способностями	9,7	30,9
Иметь знания, навыки, опыт	7,6	
Иметь силу, волю, энергию, целеустремленность	6,2	
Работать	4,7	
Обладать честностью, порядочностью	2,7	

* В рубрику "Неопределенные факторы" сведены те ответы, в которых названы качества предпринимателей, не определяемые однозначно как позитивные или негативные.

Составлено по: Безгодов А.В. Очерки социологии предпринимательства. Под ред. Д.П. Гавры. СПб.: ООО "Издательство «Петрополис»", 1999. С. 201.

Таким образом, спустя десяток лет после начала интенсивного "воспитания" уважению к предпринимательской деятельности во "второй столице" России примерно половина людей считает бизнесменов скорее "проклятыми буржуями", чем "солью земли русской". Понятно, что в провинции, где народ живет победнее, чем в "столицах", и где либеральная ментальность укоренилась гораздо слабее, имидж бизнесменов еще менее привлекателен.

Если "бизнес" прочно ассоциируется с "криминалом" и "воровством", то вполне понятно, почему никто не торопится протянуть молодому российскому бизнесу руку помощи. **Большинство явно или неявно считает предпринимателей своего рода "легальными преступниками" и уверено, что относиться к ним надо именно в соответствии с криминальными "понятиями", то есть по принципу "права силы".**

2

Этот криминальный, криминальный, криминальный российский бизнес

В какой степени, однако, оправдан негативный имидж российского бизнеса? Быть может, отечественные предприниматели – "без вины виноватые"? Нет, российских предпринимателей трудно назвать невинными овечками. Представления "простых людей" о предпринимателях как о жуликах, увы, не слишком расходятся с реальным положением дел.

Действительно, в 1990-е гг. главным генератором криминогенности в России стал именно молодой бизнес. Кажется, будто отечественные предприниматели задались специальной целью подтвердить крылатую фразу из "Золотого тельца", что "все крупные современные состояния нажиты самым бесчестным путем". Впрочем, складывается впечатление, что и не слишком крупные наживаются примерно таким же образом.

Криминальность в поведении российских бизнесменов можно проследить по трем направлениям: отношения с клиентами, отношения с государством, отношения с коллегами по бизнесу.

Что касается отношений с клиентами, то здесь на поверхности наиболее заметен банальный, но массовый их обман. Хрестоматийным примером может быть история с "МММ", после которой у десятков тысяч людей ненависть к бизнесменам стала своего рода условным рефлексом. Если, однако, глубже рассмотреть главные источники доходов новых "акул бизнеса", то выяснится, что само первоначальное накопление капиталов в конце 1980-х — начале 1990-х годов было основано именно на злоупотреблениях по отношению к рядовым гражданам. В экономической теории широко используется термин *"рентоориентированное поведение"* — так называют погоню за прибылью, извлечение которой основано не на конкуренции за рубль покупателя, а на использовании каких-либо привилегий. Зарубежные исследователи "загадочной России" давно отмечают, что в начале 1990-х годов Россия превратилась буквально в "рай для присвоения ренты". По оценке А. Ослунда, в 1992 г. рентные доходы превышали 80% российского ВВП (в т. ч. 30% — от спекуляции энергоресурсами и металлами, еще 30% — от льготных кредитов). Это "рентоискательство" заложило фундамент практически всех крупных состояний: по существу, оно стало перераспределением национального богатства в пользу "новых русских". Поскольку подобное предпринимательство деструктивно для общества (выгоды "рентоискателей" — это потери остальных членов общества), то вполне естественно, что рядовые граждане считают такой бизнес криминальным, даже если формально нарушения правовых норм и не происходит.

Хотя без негласной санкции правительства радикал-реформаторов массовое извлечение ренты в принципе было бы невозможным, в отношениях с правительством бизнес тоже не придерживается честных

"правил игры". Уклонение от регистрации сделок и уплаты налогов, подкуп правительственных чиновников, тайный вывоз капиталов за рубеж — все это стало настолько заурядным, что воспринимается как часть профессиональных навыков для тех, кто решает плавать в мутной воде бизнеса. Сошлемся для примера хотя бы на данные о масштабах неоформленных сделок: их доля в выручке отечественных предпринимателей составляет по оптимистическим оценкам порядка 8 – 15%, а по пессимистическим — около 30%. В 1994 г. российское правительство считало, что более 42% фирм не могут считаться легитимными, поскольку не платят налогов и даже не имеют официального разрешения заниматься бизнесом. Российская экономика быстро приобрела "пестрый" характер — настолько тесно в ней официальная деятельность переплетается с неофициальной, "теневой".

Наконец, и в отношениях друг с другом бизнесмены не склонны быть слишком щепетильными. По данным анкетного опроса российских предпринимателей, проведенного в 1997 г. под руководством В.В. Радаева, с нарушениями деловых обязательств сталкиваются 82% предпринимателей, из них 50% — иногда, а 32% — часто. Систематическое нарушение деловых обязательств и нечестная конкуренция естественным образом дополняются (и ограничиваются) использованием услуг мафии для выбивания долгов и устранения конкурентов. Предпринимателей убивают едва ли не так же часто, как главарей мафиозных группировок, что заставляет усомниться в существовании заметных различий между легальным и мафиозным бизнесом.

Возникает вопрос: почему в российском бизнесе девиантное (с точки зрения нормального рядового гражданина) поведение выступает скорее правилом, чем исключением? Часто это объясняют тем, что правительство навязало предпринимателям "правила игры", честно соблюдать которые просто невозможно (очень сильный "налоговый пресс", слабая законодательная база, низкая эффективность реальной правоохранительной деятельности и т. д.). В таком объяснении есть большая доля истины. Однако тогда остается непонятным, почему отечественные предприниматели и прочие россияне без особого возмущения приняли подобные "правила" и "играют" по ним уже лет десять. Для понимания глубины проблемы зададимся вопросом: в какой степени российская экономическая ментальность *в принципе* признает и одобряет бизнес как индивидуальное стремление к обогащению?

3

Роль экономической культуры в развитии предпринимательства

Когда российские "шокотерапевты" начинали реформы, то они были твердо убеждены, что, подобно тому, как вода всюду течет сверху вниз, реформирование экономики любой страны происходит на основе универсальных рецептов неоклассического "экономикса". Неудачи радикальных рыночных реформ в России стали началом разочарования в универсализме неоклассических рецептов. В наши дни становится очевидным: методов "лечения" экономики, в равной степени пригодных и для Америки, и для Японии, и для Новой Гвинеи, к сожалению, нет. Дело в том, что развитие любой экономической системы (рыночной ли, командной или смешанной) в какой-либо конкретной стране ограничено рамками национальной экономической культуры, которая во многом определяет лицо национальной модели экономики.

Экономическая (хозяйственная) культура (экономическая ментальность) есть совокупность стереотипов и ценностей, влияющих на хозяйственное поведение. Эти стереотипы и ценности являются общими для крупных социальных общностей (этносов, конфессий). Национальная хозяйственная культура нематериальна и часто трудноуловима, но именно она определяет форму развития экономических систем в той или иной стране (подробнее см. главу 2). Ее изменения очень медленны, поэтому, например, экономика переживающей НТР Японии имеет множество особенностей, роднящих ее скорее с хозяйственным строем доиндустриальной Японии, чем современной Америки.

Важнейшим компонентом экономической культуры являются господствующие представления об этически допустимых ("правильных") формах и образцах поведения, которые становятся фундаментом правовой культуры. Национальная экономическая культура (ментальность) обуславливает, в свою очередь, специфику развития преобладающих форм криминального поведения.

Каковы культурологические основы современного рыночного хозяйства? Вспомним полемику по этому поводу между двумя великими немецкими экономистами-социологами рубежа XIX — XX веков **Максом Вебером** и **Вернером Зомбартом**.

В. Зомбарт считал "духом" капитализма всякое стремление к получению денежного богатства. В таком случае предпосылкой развития капитализма, по Зомбарту, является стремление к роскоши, расточительству, престижному потреблению. Перечисляя основные типы капиталистических предпринимателей, он называл среди них разбойников и феодалов, спекулянтов и купцов.

Напротив, М. Вебер отмечал, что объяснять сущность буржуазного предпринимательства только лишь "стремлением к денежному богатству" принципиально недостаточно. Он выделил два качественно различных типа "стремления к наживе": один основан на использовании различных форм насилия (обман, грабеж, взятки и т. д.), другой — на использовании добровольного и взаимовыгодного обмена. Жажда наживы любой ценой, по его мнению, не только не является буржуазной, но, напротив, тормозит развитие нормального рыночного хозяйства. "Повсеместное господство *абсолютной* беззастенчивости и своекорыстия в деле добывания денег, —

подчеркивает Вебер, — было специфической характерной чертой именно тех стран, которые по своему буржуазно-капиталистическому развитию являются «отсталыми» по западноевропейским масштабам". Формирование "нормального" капитализма возможно, по Веберу, только там и тогда, где и когда побеждает мораль "честной наживы", предполагающая взаимовыгодность экономических отношений для всех ее участников. Если капитализм "по Зомбарту" имманентно предполагает принцип "не обманешь — не продашь", то капитализм "по Веберу" основан на морали "честность — лучшая политика".

Экономическая история XX века, когда к рыночному хозяйству стали приобщаться страны "третьего мира", предоставила обильный материал для сравнения возможностей развития капитализма "по Зомбарту" и "по Веберу". Там, где бизнес приобретал черты своеобразного общественного служения (это, прежде всего, регион конфуцианской цивилизации), рыночное хозяйство развивалось весьма эффективно, ускоряя развитие общества. Если же предпринимательство воспринималось как своекорыстная нажива любой ценой (как, например, во многих странах Африки), то рыночное хозяйство приобретало форму нароста, паразитирующего на национальной экономике. Сама история вынесла своеобразный вердикт: **чтобы предпринимательство стало основой экономической жизни общества, оно должно иметь в глазах большинства населения имидж честного и достойного занятия.**

4

Этическая оценка предпринимательства в российской экономической культуре

Когда радикал-реформаторы в 1992 г. закладывали на долгие десятилетия вперед фундамент российской модели переходной экономики, то за желаемый образец явно или неявно брали американское хозяйство. Американская либеральная модель рыночного хозяйства есть наиболее чистое выражение идеологии "протестантской этики" с характерными для нее фигурой *himselfmademan`a* (в буквальном переводе — "человек, который сделал себя сам") как образцом жизнедеятельности и культом "честной наживы". Но в какой степени эти этические нормы совместимы с российской культурой?

Существует ли в российской экономической культуре благожелательное отношение к деятельному индивиду, обязанному своей карьерой только самому себе? Для ответа на этот вопрос необходимо выяснить, насколько велика в российской культуре ценность индивидуализма. Мнение, что русские, в отличие от западноевропейцев и тем более американцев, ставят коллективистские ценности намного выше индивидуалистических, встречается настолько часто, что его можно считать тривиальной банальностью. Сравнительные этнокультурологические исследования в общем подтверждают эту точку зрения. Англо-саксонские страны (США, Великобритания, Австралия), где доминирует протестантская этика, характеризуются самыми высокими индексами индивидуализма, в странах Западной Европы с преобладанием католицизма индивидуализм развит слабее, еще слабее — в конфуцианских и мусульманских странах Азии и в православной Восточной Европе. **При слабости индивидуалистических ценностей *himselfmademan* воспринимается большинством окружающих как выскочка, который делает свою карьеру, "идя по головам"**. Естественно, что в таких условиях бизнесмен классического типа — бизнесмен как единоличный лидер — выглядит этической аномалией, антиобщественным элементом.

Существует ли, далее, в российской экономической культуре качественное разграничение "честного" и "нечестного" бизнеса? И на этот вопрос также придется дать отрицательный ответ. Дело отнюдь не сводится к тому, что в советскую эпоху жажда богатства клеймилась как моральное извращение. Характерная деталь: в классической русской литературе XIX века нет буквально ни одного вполне положительного образа предпринимателя, зато отрицательных — сколько угодно. Дореволюционные русские писатели, от А.С. Грибоедова до А.П. Чехова, считали людей, отдавших свои силы презренной материальной наживе, "мертвыми душами", рядом с которыми даже лентяй Обломов выглядит положительным персонажем. Ничего похожего на поэтизацию предпринимательства в духе О. Бальзака, Дж. Лондона и Т. Драйзера в отечественной литературе нет и в помине. Схожую картину рисует знакомство с русским фольклором: среди народных пословиц многие осуждают погоню за богатством (сошлемся лишь на общеизвестное "От трудов праведных не наживешь палат каменных"), но трудно найти ее одобряющие. О чем-либо, похожем на "Поучения Простака Ричарда" Б. Франклина, не может быть и речи. Можно, видимо, утверждать, что традиционная российская (православная?) **экономическая ментальность в принципе не знает понятия "честная нажива" и склонна негативно оценивать любые способы индивидуалистического обогащения.** Конечно, в советский период это осуждение индивидуалистического стремления к достатку не могло не усилиться, но семена падали на хорошо подготовленную почву.

В принципе современная ситуация в российском бизнесе не так уж сильно отличается от ситуации в той "России, которую мы потеряли". Специалисты по экономической истории хорошо знают, что отечественные предприниматели дореволюционного периода также не служили образцом морального образа действий. "Рентоискательство" у власть имущих, обман покупателей и продавцов, ложные банкротства были вполне обыденными явлениями, а "честный бизнес" конфессиональных меньшинств (старообрядцы, евреи) — исключением, подтверждающим общее правило. Современное развитие бизнеса происходит, однако, в условиях более низкой правовой защищенности (у "купцов-аршинников" взятки мог вымогать городничий или

городовой, но не уголовный рэкети́р), потому девиантное поведение предпринимателей проявляется в более явных, откровенных формах, чем в дореволюционный период.

5 *Криминальность бизнеса как следствие культурологического стереотипа*

Говорят, будто с падением коммунистического режима исчезли и "советские" предрассудки о "греховности" индивидуального обогащения. На самом деле российская традиция этического осуждения погони за богатством не исчезла, а приобрела превращенную форму.

"Прорабы реформ" были в известном смысле революционерами, стремясь сделать индивидуалистический бизнес вместо третируемой аномалии одобряемой нормой. Но, как это часто бывает у революционеров, они, не замечая того, находились в плену у тех культурных норм, с которыми боролись. Изначально, в полном соответствии с российской традицией, *либеральные радикал-реформаторы не видели принципиальной разницы между "честным" и "бесчестным" бизнесом, равно приветствуя любое частное предпринимательство. При отсутствии этики бизнеса и господстве представлений о заведомой аморальности бизнеса это было воспринято (не могло не быть воспринято) как разрешение "делать деньги" любыми средствами.* Иначе говоря, российские реформаторы решили строить "капитализм" не по Веберу, а по Зомбарту.

Предпринимательство стало легальным и официально одобряемым, однако культурологический стереотип, представляющий занятие бизнесом как этическую аномалию, продолжает действовать. Человек, решившийся стать предпринимателем, сразу попадает в ситуацию *морального вакуума: для подавляющего большинства россиян бизнес (любой бизнес!) однозначно ассоциируется не столько с "трудолюбием" и "инициативностью", сколько с "нечестностью" и "обманом".* Начинаящий предприниматель априори подвергнут со стороны общества моральному осуждению, и сам на себя он не может не смотреть как на лицо, стоящее во многом за чертой общепринятых норм. *Поскольку бизнесмен обречен (независимо от своего личного поведения) олицетворять для сограждан вора и жулика, то у него отсутствуют этические "тормоза". Заранее "осужденный", он с легкостью совершает противоправные действия: его уже подвергли моральному ostracismu, и потому действительно совершаемые правонарушения мало вредят его репутации.* Бизнесмен не стесняется действовать против общества, общество (в лице правительства или отдельных индивидов) также не стесняется действовать против любого предпринимателя, не разбирая правых и виноватых.

Рис. 11.1. Порочные круги отчуждения российского бизнеса от общества.

Таким образом, *главную причину криминальности российского бизнеса* и, соответственно, слабости легальной защиты прав бизнесменов *мы видим не столько в ошибках правящей элиты, сколько в принципиальной рассогласованности ценностей классического либерализма и российских культурных традиций.* Попытка механически привить к российской "почве" западную модель индивидуалистического бизнеса оборачивается тотальной криминализацией экономики. *Российская экономическая этика неизбежно провоцирует развитие в процессе рыночных реформ криминального капитализма, который, в свою очередь, закрепляет стереотип аморальности предпринимательства.* Образуются порочные круги (см. рис. 11.1), обрекающие отечественного предпринимателя на незавидную роль "чужого среди своих", к

которому испытывают сложную смесь чувств зависти и брезгливости и к которому ни официальные лица, ни рядовые граждане не торопятся прийти на помощь.

3 Нелегальная защита прав собственности

В условиях, когда предприниматель не может рассчитывать на сколько-нибудь существенную поддержку официальных инстанций в защите своих прав собственности, ему приходится искать суррогаты государственной системы. Спрос на нелегальную защиту прав собственности бизнесменов не мог не породить предложения. Сформировавшаяся в России теневая система защиты прав собственности получила название "крыша", которое на протяжении 1990-х гг. постепенно входит в международный лексикон, как ранее в него вошли "колхоз", "ГУЛаг" и "спутник".

Можно выделить три направления "крышестроительства": использование покровительства организованной преступности ("бандитские крыши"), создание частных служб безопасности (коммерческие "крыши") и, наконец, использование неформального покровительства официальных правоохранительных органов ("милиейские крыши"). В каждом из этих случаев наблюдается *ползучая приватизация правоохранительной деятельности* – перетекание реального выполнения этой функции в руки внесударственных институтов.

1 Бандит как защитник прав собственности

Исторически и логически первичной формой теневой защиты прав собственности предпринимателей в России могла быть только "бандитская крыша". Как уже указывалось в начале данной части, предпринимательство в России стало зарождаться еще в советский период, когда примерно с 1960 – 1970-х гг. "цеховики" и спекулянты начали создавать настоящие подпольные фирмы. Естественно, новоиспеченные "буржуи" сразу оказались под пристальным вниманием отечественного криминалитета. Первоначально отношения между подпольными миллионерами и уголовниками повторяли сюжет "Золотого теленка", причем для облегчения мощны новоявленных Корейко использовались методы не столько артистичного Остапа Бендера, сколько недалекого Паниковского. Когда бандиты "наезжали" на теневых дельцов и забирали у них все, что только можно, те, понятное дело, не рисковали обращаться в милицию. Однако противостояние теневых предпринимателей и криминалитета долго продолжаться не могло, поскольку объективно не было выгодно ни тем, ни другим.

Важным рубежом в экономической истории отечественной организованной преступности стала совместная сходка "воров в законе" и "цеховиков" в 1979 г. в Кисловодске, когда неорганизованные поборы были заменены планомерной выплатой подпольными предпринимателями 10% от их доходов в обмен на гарантированную безопасность от преступного мира. "Кисловодская конвенция" первоначально действовала только в южных регионах СССР, где подпольное предпринимательство цвело особенно пышно, но затем постепенно стала тем образцом, по которому строились отношения теневых предпринимателей с уголовниками и в других регионах.

С тех пор и по сей день основным видом доходов российской организованной преступности остается рэкет – взимание поборов за безопасность сначала с нелегальных, а с конца 1980-х гг. – и с большинства легальных предпринимателей. Поскольку новоиспеченные предприниматели не получали сколько-нибудь существенной правовой поддержки, они были обречены оказаться "в объятиях" мафии. К середине 1990-х гг. под контролем "бандитских крыш" находилось, по некоторым оценкам, около 85% коммерческих предприятий – в сущности все, кроме занятых охраным бизнесом или работающих под прямой протекцией правоохранительных органов. Впрочем, подобную оценку можно считать существенно завышенной по принципу "у страха глаза велики": по данным социологических опросов предпринимателей, с силовыми вымогательствами лично сталкиваются только 30-45%. Это можно объяснить тем, что подавляющая доля предпринимательских единиц является крайне мелкими и неустойчивыми, поэтому у их руководителей не возникает особой нужды в защите, а у бандитов – желания обкладывать их данью.

Введенная "кисловодской конвенцией" бандитская "десятина" превратилась в устойчивый компонент издержек российского предпринимательства: в начале 1990-е гг. А. Лившиц оценил потери коммерческих структур от рэкета той же цифрой – 10%. Когда криминальные авторитеты помогают своим подопечным "налаживать отношения" с нерадивыми должниками, то "крыша" забирает еще 50% от суммы возвращенного долга. Поскольку использование альтернативных легальных институтов в защите прав собственности предпринимателей остается крайне малорезультативным, подобные тарифы признаются приемлемыми. Возмущение у бизнесменов вызывают не регулярные платежи как таковые, а нередкие случаи, когда криминальные правоохранители теряют чувство меры и назначают за свои услуги слишком высокую дань, либо стремятся полностью подчинить контролируемые фирмы. Если же криминальные правоохранители имеют "чувство меры", то российские предприниматели сами ищут с ними контактов, не дожидаясь визита криминальных "инспекторов". К середине 1990-х гг. в России сформировалась настоящая система

"криминальной юстиции", выполняющая функции полиции, арбитража и судебных исполнителей. Высокая плата за ее услуги во многом компенсировалась скоростью и безусловностью решений.

Отношения предпринимателей и криминальных правоохранителей существенно варьируются в зависимости от масштабов фирм.

Мелкие предприниматели не в силах использовать какие-либо альтернативные механизмы защиты своих прав и потому они наиболее незащищены перед мафиозным "беспределом". Свободно выбирать, покровительство какой группировки более выгодно, предприниматель не может, поскольку рэкет-бизнес организован по принципу локального монополизма типа картеля. Единственная "инстанция", в которой теоретически можно обжаловать действия слишком нахрапистого "защитника", – это криминальный авторитет более высокого ранга, контролирующий данную территорию или вид бизнеса. Вполне понятно, что "волки" помогают "овцам" лишь тогда, когда это выгодно самим "волкам". Довольно действенной защитой от чрезмерных посягательств для многих предпринимателей служит сама незначительность их бизнеса, не вызывающая особого аппетита у бандитов и позволяющая при необходимости уйти из зоны контроля "отморозков".

Чем крупнее фирмы, тем чаще "бандитская крыша" становится лишь одним из субститутов, наряду с частными службами безопасности и "милиейскими крышами". Для большого бизнеса бандитские авторитеты становятся обыкновенными наемниками, которых используют для отдельных поручений. Характерна в этом отношении судьба знаменитого "вора в законе" В.И. Иванькова ("Япончика"): в конце 1960-х – начале 1970-х гг. он в составе банды Г.А. Карькова ("Монгола") грабил "цеховиков", ювелиров и антикваров; в начале 1980-х гг. "Япончик" этим промыслом занимался уже во главе собственной банды; в начале 1990-х гг. он эмигрирует в США, где в 1995 г. был арестован за выбивание долгов для банка "Чара". Эту криминальную биографию можно считать своего рода символом изменения ролей во взаимоотношениях отечественных бизнесменов и бандитов.

Усиливающаяся конкуренция со стороны "коммерческих крыш" и "милиейских крыш" неизбежно ведет к тому, что после бурного всплеска первой половины 1990-х гг. криминальное силовое предпринимательство постепенно возвращается к исходной ситуации, существовавшей до легализации бизнеса. **К концу 1990-х гг. под "бандитскими крышами" остаются в основном те сегменты рынка, где высока доля нелегальных операций и где оплата происходит наличными** (прежде всего, это сфера розничной торговли). Сохранению "бандитских крыш" в ситуациях, когда их использование становится для бизнесмена невыгодным, способствует нерыночный характер взаимоотношений между "защитником" и охраняемым, которому крайне трудно разорвать ранее заключенный неформальный контракт с мафией без помощи альтернативных правоохранительных служб (по принципу "вход – рубль, выход – два").

Монополия бандитов на охранный бизнес стала давать трещины, когда в начале 1990-х гг. в предпринимательство пошли уже не отчаянные авантюристы, а бывшие номенклатурщики высоких рангов. **"Бандитская крыша" хороша для защиты от мелкой шпаны и от других уголовников, но вряд ли ей по плечу противодействие используемым крупным бизнесом современным методам "грязной" конкуренции, включающим воровство информации, переманивание специалистов, силовое устранение конкурентов руками наемных киллеров и т.д.** Поэтому крупный бизнес предъявил спрос на "крыши", чьи работники имеют не только грубую силу, но и ум, умение использовать специальную аппаратуру, многие особые навыки. Одновременно появилось и предложение нужных кадров: после крупных реорганизаций КГБ/ФСБ, МВД и армии из силовых структур толпами стали уходить, по своей и не по своей воле, многие профессионалы, желающие найти новую работу в соответствии со своей квалификацией, но за "настоящие деньги". Первые частные охранные агентства сформировались еще в 1991 г. под вывеской сыскных бюро, в 1992 г. частная охранный деятельность была официально узаконена. Таким образом, охрана легальных предпринимателей быстро сама стала одной из отраслей предпринимательской деятельности, дающей занятость десяткам тысяч специалистов.

Использование услуг частных охранников – из собственной службы безопасности или нанятых из агентства — имеет ощутимые преимущества в сравнении с "бандитской крышей". Во-первых, их услуги обходятся заметно дешевле: если бандиты за возврат долга берут 50%, то частные агентства – 15-40%. Во-вторых, почти отсутствует риск, что защитник решит "подмять" того, кого он защищает. В-третьих, нет моральных издержек от сотрудничества с уголовниками (впрочем, эти соображения волнуют наших предпринимателей, кажется, менее всего). Слабой стороной использования этой формы защиты является необходимость постоянных и крупных расходов на оплату квалифицированных специалистов и на специальное оборудование – независимо от того, есть ли необходимость в их использовании в данный момент времени. Данная ситуация отчасти схожа со страховкой: платежи идут, а страхового случая может не наступить. Однако в отличие от страховки само наличие служб безопасности предотвращает возможные покушения на права собственности.

Можно усомниться в правомерности рассмотрения "коммерческих крыш" как разновидности нелегальной защиты прав собственности. Однако специалисты указывают на сходство методов их работы именно с криминальными силовыми структурами – угрозы распространения компромата на противников, постоянные контакты с бандитами в поисках приемлемого консенсуса. Проверка частных охранных фирм, проведенная МВД во второй половине 1998 г., показала, что каждое пятое из них занималось незаконной деятельностью. Еще более криминализированной должна быть работа служб собственной безопасности крупных фирм, поскольку они работают на одного клиента и избавлены от пристального надзора МВД. Официальный статус "коммерческих крыш" все же является сильным ограничителем использования ими откровенно "грязных", нелегальных методов.

3

Легальные стражи порядка в роли нелегальных защитников прав собственности

Последним словом в силовом предпринимательстве стало исполнение ролей нелегальных защитников прав собственности самими официальными стражами порядка. Конечно, определенная связь бизнеса с работниками МВД и иных органов наблюдалась еще в советские времена, когда теневые предприниматели были вынуждены подкупать стражей порядка, чтобы те глядели на их деятельность сквозь пальцы. Однако к концу 1990-х гг. ситуация принципиально меняется: *нелегальные услуги работников охраны порядка используют легальные предприниматели, причем речь идет уже не об оплате невмешательства, а о выполнении за плату того, чем эти работники должны были бы и так заниматься по долгу службы.*

Важную роль в вовлечении официальных служителей закона в коммерческую правоохранительную деятельность сыграли охранные агентства: отставные сотрудники органов сохраняли активные контакты с оставшимися на службе, используя их возможности за дополнительную плату. *Соблазненные высокими доходами своих бывших коллег, которые не шли ни в какое сравнение с весьма скудной зарплатой работников милиции и иных органов, официальные стражи порядка постепенно стали по собственной инициативе использовать свое служебное положение для неофициальной правоохранительной деятельности на коммерческих началах.* В создавшихся условиях такой выбор, с экономической точки зрения, абсолютно оправдан; немалое количество "чудаков", занимающихся охраной порядка исключительно за зарплату, своим существованием лишь доказывают, что в России еще далеко не все ведут себя в соответствии с моделью "человека экономического".

"Милицейская (фээсбэшная, руповская и т.д.) крыша" является, с точки зрения нуждающихся в защите предпринимателей, наилучшей разновидностью силового предпринимательства. *Как и при использовании услуг охранных агентств, защита предоставляется за более низкую плату и с меньшим риском для самого бизнесмена. Качество же защиты оказывается еще более высоким:* работающие в органах могут бесплатно использовать служебные базы данных и спецоборудование, легко маскировать выполнение заказов своих клиентов ретивым выполнением прямых служебных обязанностей (например, устраивать "охоту" именно на тех бандитов, которые угрожают опекаемым ими бизнесменам). Поэтому помощь "милицейских крыш" превращается в дефицитное благо, которое распределяется не столько по рыночному принципу "тем, кто больше заплатит", сколько по советскому принципу "своим людям" (тем, кто имеет своих, лично знакомых людей в органах).

Законность действий нелегальных защитников бизнеса из числа людей в мундирах весьма относительна. Не говоря уже о незаконности самого использования служебного положения в целях личного обогащения, *многие работники органов с избытком используют* в этой роли те "милые" *традиции советских времен, которые уже давно заставляют простого обывателя бояться милиции едва ли не сильнее бандитов, – избивание задержанных, фальсификацию улик, выбивание признаний побоями и т.д.* "Милицейские крыши" могут использовать силовые методы, пожалуй, даже несколько свободнее "бандитских крыш", поскольку официальные лица имеют вполне законное право на применение насилия, границы которого определены законодательством довольно расплывчато. В крайних своих проявлениях оказание нелегальных правоохранительных услуг работниками органов ведет к появлению настоящей "милицейской мафии", мало чем отличающейся от обычной мафии.

Совмещение функций официальных и неофициальных стражей порядка определенным образом трансформирует отношение работников органов к преступникам. С одной стороны, рэкетеры начинают рассматриваться как коммерческие конкуренты, бороться с которыми надо уже не за страх и не за совесть, а за собственный кошелек. С другой стороны, защитники порядка в мундирах теряют интерес к качественному уменьшению рискованности бизнеса, поскольку это вызвало бы снижение спроса на их неофициальные услуги. Формируется государственно-уголовный паритет: государственные служащие становятся своеобразными партнерами уголовников, играя с ними в одни "игры" как партнеры, а не противники.

4

Выбор предпринимателем оптимального института защиты прав собственности

Таким образом, к концу 1990-х гг. в России сложилась "плюралистическая" система защиты прав собственности, в которой легальная правоохранительная деятельность дополняется (а во многом, заменяется) тремя разновидностями нелегальной. В таблице 11.6 показаны основные сравнительные особенности различных существующих в современной России институтов защиты прав собственности предпринимателей.

Таблица 11.6

Альтернативные механизмы защиты прав собственности предпринимателей в постсоветской России

Характеристики	Официальная правовая система	"Бандитская крыша"	"Коммерческая крыша"	"Милицейская крыша"
Субъекты	Официальные лица из правоохранительных органов	Представители организованной преступности	Охранные агентства, собственные службы безопасности	Официальные лица из правоохранительных органов
Объекты	Все легальные предприниматели	Преимущественно мелкие и нелегальные предприниматели	Крупные легальные предприниматели	Легальные предприниматели, имеющие личные связи с работниками правоохранительных органов
Уменьшающиеся издержки	Незначительны.	Угрозы неорганизованной преступности. Риск несоблюдения контрактов. Вымогательство государственных чиновников.	Угрозы организованной и неорганизованной преступности. Риск несоблюдения контрактов. Вымогательство государственных чиновников.	Угрозы организованной и неорганизованной преступности. Риск несоблюдения контрактов. Вымогательство государственных чиновников.
Дополнительные издержки	Налоги. Издержки административного контроля.	Охранная дань. Оппортунистическое поведение "защитников".	Заработная плата охранникам. Специальное оборудование.	Доплата к зарплатам работников правоохранительных органов.

Поскольку разные системы защиты прав собственности конкурируют друг с другом, у предпринимателей появляется определенная возможность выбора той из них, которая представляется наиболее оптимальной. Конечно, говорить о рынке правоохранительных услуг можно лишь с большими оговорками. Как уже отмечалось, отказаться от ставших обременительными услуг "бандитской крыши" крайне тяжело, а добиться услуг "милицейской крыши", наоборот, весьма трудно. И все же можно попытаться построить гипотетическую абстрактную модель, показывающую степень оптимальности разных форм защиты прав собственности для предпринимателей различного масштаба.

NBPRP

NBPRP

NBPRP

NBPRP

NBPRP

Рис. 11.2 Динамика чистых выгод от защиты прав собственности в зависимости от масштабов прибыли.

Рассмотрим, какой должна быть зависимость чистой выгоды предпринимателя от защиты прав собственности (net benefit of property right protection – NBPRP) от величины получаемой предпринимателем прибыли ().

Если предприниматель апеллирует только к официальной правовой системе, то для совсем мелких предпринимателей чистая выгода будет, видимо, отрицательной: существенные угрозы отсутствуют, а легальный статус предполагает довольно ощутимые издержки. По мере роста масштабов бизнеса и объема прибыли официальная правовая система все же начнет приносить некоторую чистую выгоду, но довольно незначительную (см. рис. 11.2а).

Когда используются услуги "бандитской крыши", предпринимателям мелкого и среднего масштаба они будут давать существенную пользу, но чем крупнее прибыль, тем в большей степени угроза исходит от самого "защитника", которому будет трудно справиться с соблазном поставить прибыльную фирму под свой полный контроль (см. рис. 11.2б).

Использование "коммерческой крыши" для мелких фирм заведомо нерентабельно (угрозы невелики, а оплата охранников недешева), в дальнейшем чистая выгода станет линейно расти (см. рис. 11.2в).

Если у предпринимателя есть возможность использовать "милицейскую крышу", то это будет, скорее всего, выгодно при любом масштабе бизнеса, причем с ростом его масштабов чистая выгода от использования такой защиты станет расти более быстрыми темпами, чем при использовании "коммерческой крыши", поскольку у продолжающих службу в органах возможностей гораздо больше, чем у отставных (см. рис. 11.2г).

Наконец, предприниматель имеет еще одну, пятую альтернативу: вообще не защищать свои права собственности по принципу "бедность – лучшая защита". Такое поведение будет выгодным только для очень мелких предпринимателей, по мере роста масштабов бизнеса чистая выгода быстро станет отрицательной (Рис. 11.2д).

Совместив все эти графики в одном, мы получаем жирную огибающую кривую, которая показывает оптимальную стратегию поведения предпринимателя (Рис. 11.3). Согласно этой модели, оптимизирующие стратегии защиты таковы: мельчайшему бизнесу целесообразно вообще ни утруждать себя никакой защитой (т.е. заниматься неформальной деятельностью, уклоняясь от опеки уголовных рэкетиоров); мелким и средним предпринимателям надо смириться с необходимостью находиться под "бандитской крышей"; крупным предпринимателям выгоднее быть под "коммерческой крышей"; предпринимателям любого масштаба, кроме самого мельчайшего, следует стремиться попасть под "милицейскую крышу". Рассчитывать только на официальную правовую систему, согласно данной модели, отечественному предпринимателю не выгодно ни при каких обстоятельствах. Конечно, эта гипотетическая модель может рассматриваться только как самое первое приближение к пониманию исследуемой проблемы и требует эмпирической проверки.

Рис. 11.3. Оптимизация предпринимателем защиты прав собственности

До сих пор мы рассматривали экономику рэкета с позиции жертв – предпринимателей. Для углубления понимания проблем, взглянем теперь на неё с точки зрения не "овец", а "волков" – организованных преступников.

5 Организованная преступность – государство в государстве?

В отечественной и зарубежной публицистике и даже в научных изданиях стало едва ли не общим местом паническое утверждение, что Россия превратилась в "мафиократию" – организованная преступность заменяет и вытесняет власть официальных государственных структур. Чтобы выяснить, насколько справедлив этот стереотип, надо сначала обрисовать самые общие признаки уголовной организованной преступности как социально-экономического феномена, а затем охарактеризовать отечественную "красную мафию" как единство общего и особенного. Приоритетное внимание в нашем обзоре данной проблемы будет обращено на освещение вопроса, какие именно экономические функции государства выполнялись отечественными гангстерами и в какой степени.

Изучение организованной преступности как экономического феномена началось еще в 1960-е гг., когда возникло новое направление неоинституционализма – экономическая теория преступности (*economics of crime*), особым разделом которой стала экономическая теория организованной преступности (*economics of organized crime*). Экономический анализ показывает, что организованная преступность является неоднозначным явлением, в нем определенным образом соединяются признаки сразу трех институтов – фирмы, государства и общины.

1 *Преступная организация как фирма.*

Профессиональная преступность столь же стара, как и цивилизация. Примерно такой же возраст имеет и организованная преступность: пиратские флотилии и разбойничьи банды встречаются уже на самых первых страницах истории. Однако современная организованная преступность, возникшая примерно век тому назад, имеет принципиальные отличия от преступных организаций доиндустриальных обществ. Возникновение организованной преступности современного типа – это качественно новый этап развития преступного мира. Если "архаичные" бандиты являлись маргиналами, аутсайдерами общества, то деятельность современных мафиози строится в основном по законам бизнеса, а потому мафия стала довольно органическим институтом рыночного хозяйства.

Общеизвестно, что главная цель гангстерских преступных организаций – извлечение максимальной материальной выгоды. В связи с этим целесообразно вспомнить созданную М. Вебером концепцию двух принципиально различных типов "жажды наживы". Авантюристическая жажда обогащения (в т.ч. путем грабежа и воровства) наблюдается в самых разных обществах с древнейших времен. Но только в условиях капиталистического строя складывается отношение к богатству как к закономерному результату рациональной деятельности по производству потребительских благ. Поскольку существует два типа "жажды наживы", постольку существует и два вида организованной преступности – традиционная и современная.

Традиционная организованная преступность (в качестве примера можно вспомнить, например, пиратов Карибского моря XVII в. или банду знаменитого Картуша – "короля" парижских грабителей начала XVIII в.) была всецело основана на насилии. *Современная организованная преступность* совершает главным образом "преступления без жертв" – занимается деятельностью, от которой выигрывают (хотя бы и иллюзорно) не только преступники, но и те, кто пользуется их услугами.

Формулируя определение организованной преступности, отечественные и зарубежные криминологи единодушно подчеркивают такие ее характеристики, как:

- а) устойчивость и долговременность,

- б) стремление к максимизации прибыли,
- в) тщательное планирование своей деятельности,
- г) разделение труда, дифференциация на руководителей разного уровня и исполнителей – специалистов разного профиля,
- д) создание денежных страховых запасов (“общаков”), которые используются для нужд преступной организации.

Нетрудно увидеть, что все эти признаки полностью копируют характерные особенности легального капиталистического предпринимательства. По своей организационной структуре современная мафия также в основном схожа с обычной фирмой (или с финансово-промышленной группой).

Таким образом, **современная организованная преступность является, по существу, особой отраслью бизнеса – экономической деятельностью профессиональных преступников, направленной на удовлетворение антиобщественных и остродефицитных потребностей рядовых граждан.**

Трактовка современной организованной преступности как преимущественно экономического феномена уже нашла отражение даже в официальных определениях организованной преступности. Например, в США закон 1968 г. о контроле над преступностью характеризует организованную преступность как “противозаконную деятельность членов высокоорганизованной и дисциплинированной ассоциации, занимающейся поставкой запрещенных законом товаров или предоставлением запрещенных законом услуг”. А в 1993 г. Генеральный секретарь ООН в докладе “Воздействие организованной преступной деятельности на общество” определил организованную преступность как деятельность преступников, объединившихся на экономической основе для предоставления незаконных услуг и товаров или для предоставления законных услуг и товаров в незаконной форме.

Почему же профессиональные преступники, занятые производством запрещенных товаров и услуг, создают организованные сообщества, а не ведут вольную жизнь независимых одиночек? Экономический подход предполагает, что любая форма поведения обусловлена в конечном счете поиском выгоды – стремлением максимизировать результат или минимизировать затраты. Организованная преступность как общественный институт также имеет экономическую подоплеку.

Прежде всего, очевидно, что организованность становится необходима преступникам, когда их деятельность требует разделения труда.

С экономической точки зрения, преступная деятельность как таковая складывается из двух компонентов:

- 1) *"перераспределительная преступность"* – преступные действия, сводящиеся исключительно к перераспределению доходов вне связи с каким-либо производством (кражи, грабежи и т.д.), и
- 2) *"производительная преступность"* – преступный бизнес, приносящий доходы от производства и продажи запрещенных законом или остродефицитных товаров и услуг.

В первом случае преступная деятельность, как правило, не требует разделения труда (либо оно минимально). Эффект масштаба при этом отрицателен: увеличение численности преступной группы не намного увеличивает “эффективность” преступных действий (количество добычи, приходящейся на каждого бандита), но сильно повышает вероятность попасться в руки стражей порядка. Поэтому преступления такого рода совершаются либо преступниками-одиночками, либо относительно немногочисленными группами (бандами), срок деятельности которых недолог (часто они изначально создаются, чтобы “сорвать куш и разбежаться”).

Во втором случае, напротив, преступная деятельность “обречена” на коллективизм, поскольку преступное производство подчиняется тем же закономерностям, что и производство легальное, т.е. требует разделения труда и специализации. При этом возникает проблема трансакционных издержек – издержек создания и поддержания устойчивых отношений между многочисленными участниками преступного бизнеса. “Формируя организацию и предоставляя некоему авторитету (“предпринимателю”) право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки”, пишет Р. Коуз. Именно поэтому при переходе преступников к новым, производительным преступным промыслам формируются возглавляемые криминальными авторитетами преступные группы – мафиозные фирмы, каждая из которых минимизирует издержки налаживания взаимоотношений между преступниками разных “специальностей”.

Занятые экономической деятельностью преступники должны налаживать отношения также с окружающей общественной средой. Чем шире размах преступной деятельности, тем дороже обходится противодействие конкурирующих преступников и правоохранительных органов. Поэтому широкомасштабная стационарная преступная деятельность требует заключения взаимовыгодных негласных контрактов, с одной стороны, между преступными бандами и, с другой стороны, бандитов с органами правопорядка. Преступные организации делят сферы влияния (территории, виды деятельности), договариваясь о правилах сотрудничества и конкуренции. Блюстители порядка получают от мафии постоянное денежное содержание (или иные полезные услуги, например, помощь в сдерживании неорганизованной преступности), обязуясь не проявлять “чрезмерного” служебного рвения. Создание преступной организации уменьшает расходы на договоренности и

взятки, приходящиеся на одного гангстера, поскольку уменьшается число участников сделки (главари банды действуют от имени всех ее членов).

Негласный контракт мафии с органами правопорядка невозможен, если рядовые граждане будут слишком решительно его осуждать, требуя ликвидации коррупции. Чтобы предотвратить общественное возмущение, организованная преступная группа должна заключить негласные контракты и с обществом, и с неорганизованной преступностью. Мафия обычно сама минимизирует вызывающие криминальные действия (убийства, грабежи) и сдерживает их проявления со стороны неорганизованных преступников. Рядовые граждане получают возможность покупать запрещенные и дефицитные товары или услуги, многие из них находят работу на мафиозных предприятиях.

Неорганизованные преступники также включаются в систему негласных контрактов как своего рода "субподрядчики" преступных организаций. Получая право действовать на территории, контролируемой преступной организацией, неорганизованные преступники платят за это "дань". "Работа" без "лицензии" крайне опасна – нарушителей своих прав собственности мафия судит без бюрократических проволочек и без чрезмерного гуманизма. Неорганизованные преступники могут пользоваться "консультациями" организованных гангстеров, позволяющими снижать издержки преступлений.

В результате налаживания мафией негласных внешних связей создается атмосфера своего рода "общественного согласия". Все участники этой системы негласных контрактов получают некую выгоду (хотя бы иллюзорную). Пока соблюдаются "правила игры", организованная преступность малозаметна и не воспринимается как общественная проблема.

Таким образом, *организованная преступная группа* представляет собой *систему негласных отношенческих контрактов, минимизирующих транзакционные издержки преступной деятельности* (см. рис. 11.4).

Рис. 11.4. Система контрактов преступной организации

Модель преступной организации как системы негласных контрактов носит, естественно, обобщенно-абстрактный характер. Реальная организованная преступность стремится к этому идеалу, но далеко не всегда его достигает. В наибольшей степени ему соответствует организованная преступность Японии, которая действует совершенно открыто, поддерживая тесные связи с полицией.

2

Преступное сообщество как теневое правительство

Деятельность преступных организаций, которые считаются типичными для организованной преступности (мафиозные "семьи" Италии, якудза в Японии, китайские триады и др.), отнюдь не сводится к нелегальному предпринимательству. Все эти мафиозные организации существовали еще до того, как сформировались современные нелегальные рынки (рынок наркотиков, "живого товара", оружия, антиквариата, угнанных автомашин и т.д.): если рынки нелегальных товаров стали складываться только после Второй мировой войны, то почти все знаменитые мафиозные ассоциации (за исключением американской "Коза Ностра") активно действовали по меньшей мере с середины XIX в. Превращение преступных сообществ в подобия легальных фирм соответствует, очевидно, достаточно развитому уровню их развития. На ранних стадиях мафиозные организации играют роль, скорее, своего рода теневых правительств. Впоследствии эти

черты сходства заметно ослабевают, но полностью не исчезают. Чтобы доказать это, рассмотрим рэкет-бизнес, с которого, как правило, и начинается история любой мафиозной организации.

Рэкет – это *сбор гангстерами "дани" под угрозой причинения физического и имущественного вреда*. Собирая дань, преступная организация обычно гарантирует обложенным "данью" предпринимателям защиту от вымогательств других преступных групп или преступников-одиночек. Чтобы гарантировать стабильную плату, рэкетеры стремятся брать на себя роль верховного арбитра в спорных ситуациях, связанных с имущественными спорами между своими клиентами (долговые обязательства, исполнение контрактных соглашений).

Занимаясь рэкетом, преступная организация продает услуги по защите прав собственности – защите от всех криминальных элементов, в том числе и от членов данной организации. Правоохранительные услуги всегда относят к числу общественных благ (public goods), производство которых является монополией государства. Поэтому развитие рэкет-бизнеса следует рассматривать как форму *криминального политогеиза*, создания теневого эрзац-правительства, конкурирующего с официальным правительством. "...**Мафия выполняет функции правительства** (исполнение законов и криминальное судопроизводство), – пишет по этому поводу известный американский экономист-криминолог Э. Эндерсон, – *в той сфере, где законная судебная система терпит фиаско в осуществлении своих полномочий*". Выполнять функции криминального правительства, которое берет на себя организацию "теневого" правосудия, под силу не преступникам-одиночкам и не мелким конкурирующим бандам, а только крупным организациям, действующим долгие годы. Кроме того, возникает необходимость в постоянной координации действий различных преступных организаций с целью предотвращения взаимных столкновений из-за спорных территорий. Для этого создаются специальные "советы директоров", состоящие из руководителей крупнейших преступных "семей", на регулярных собраниях которых осуществляется стратегическое планирование криминальной деятельности и урегулирование конфликтов.

Начав с *монополизации публично-правовых функций*, крупные преступные организации быстро переходят к *монополизации отдельных видов криминального производства* – осуществляют своего рода "национализацию". В сущности, каждая преступная организация стремится создать вместо гангстерского рыночного хозяйства гангстерскую командную экономику, полностью заменив конкуренцию централизованным распределением. Однако в полной мере это практически невыполнимо: помимо противодействия со стороны других преступных организаций и правоохранительных органов полной монополизации преступного бизнеса одной организацией препятствует сама технология криминального производства.

Давно уже отмечено, что различные "черные" рынки – рынки запрещенных товаров и услуг – подвержены организованности и монополизации в разной степени. Например, наркобизнес контролируется организованной преступностью в большей степени, чем проституция, а среди наркорынков сильнее монополизированы рынки героина и кокаина, в то время как рынок марихуаны и гашиша – гораздо слабее. В преступных промыслах, как и в легальных, монополизированы лишь те отрасли, где объективно существуют монополистические барьеры: эффект масштаба, возможность захватить редкие сырьевые ресурсы. Поскольку во многих сферах криминального бизнеса таких барьеров нет, то сколько-нибудь полная его монополизация заведомо невозможна. Поэтому полная "национализация" каких-либо криминальных промыслов "теневым правительством" не удастся. Развитая организованная преступность предстает перед исследователем как сеть локально-монополистических фирм, схожих с суверенными княжествами, между которыми не прекращается конкуренция за передел старых и освоение новых рынков.

Таким образом, *говорить о мафии как о "государстве в государстве" можно лишь тогда, когда преступная организация занимается правоохранительным бизнесом либо выступает как монополист на рынке каких-либо товаров и услуг*.

Внутренняя организация мафии имеет, как уже отмечалось, заметные черты сходства с обычной фирмой (разделение труда, иерархичность). Легальная фирма, будучи участником рыночных отношений, по своей внутренней структуре является миниатюрной командной экономикой; аналогично, преступная организация конкурирует с другими организациями, однако внутри нее элементы конкуренции сознательно подавляются. Но в мафиозных «семьях» есть черты, невозможные в обычных фирмах: круговая порука мафии далеко превосходит обычную лояльность служащих корпораций. Например, нормой поведения членов преступных сообществ является готовность жертвовать собой ради "общества" (например, отказываться от сотрудничества с полицией даже под угрозой тяжелого наказания), чего крайне трудно было бы ожидать от сотрудника легальной фирмы.

При объяснении монолитности преступных организаций обычно говорят, что нарушение "омерты" (закона молчания) наказывается смертью (часто не только самого нарушителя, но и членов его семьи). Однако страх сурового наказания – отнюдь не единственное, а, возможно, и не главное условие сплочения гангстеров. Основой мафиозных объединений, как подчеркивает немецкий социолог Л. Паоли, выступают прежде всего отношения "ритуального родства", вытекающие из "*братского*" контракта, который заключает на неограниченный срок каждый новый член преступной группы. На членов мафиозных объединений возлагаются обязанности оказывать друг другу материальную и иную помощь. "Подпись" под таким неформальным контрактом означает, что новичок не только отныне разрывает свои связи с семьей и старыми друзьями, но и обязан при необходимости пожертвовать даже собственной жизнью ради интересов преступной группы. Это предполагает господство внутри группы альтруистических взаимоотношений без ожидания наград, по типу отношений в архаичных общинах. Младшие члены мафии не имеют права отказываться от выполнения распоряжений старших. Отношения фиктивного родства придают криминальным организациям экстраординарную прочность, которую невозможно найти в предпринимательских фирмах.

Конечно, "*мафиозное братство*" характерно прежде всего для "старых" преступных организаций (триады, якудза, сицилийская мафия), зародившихся еще в до- и ранне-индустриальных обществах. Впоследствии мафия как тип организации подверглась процессу вырождения. Многие первоначально выполняемые ею функции частной силовой защиты перешли в ведение государственных или общественных организаций (полиции, суда, политических партий и т. д.). Дух общинного коллективизма также стал постепенно улегчиваться, заменяясь обычным стремлением к личной выгоде. Поскольку, однако, "мафиозное братство" служит эффективным противодействием усилиям стражей порядка уничтожить преступные организации, общинная ментальность сохраняется в них гораздо прочнее, чем в обычном мире законопослушных граждан.

Таким образом, преступные организации следует считать не только криминальными фирмами, не только теневыми правительствами, но и преступными братствами общинного типа. В современном мире основным "лицом" мафиозных организаций становится "лицо" фирмы, а функции теневых правительств и преступных братств уходят на задний план, но окончательно не исчезают.

Для развития организованной преступности необходим в первую очередь устойчивый и высокий спрос на запрещенные законом или остродефицитные товары и услуги. Поэтому экономическая история организованной преступности – это поиск лидерами мафий особых рыночных ниш, закрепление и расширение своих позиций в ожесточенной конкурентной борьбе, а также периодическое "перепрофилирование", вызванное изменениями рыночной конъюнктуры. Экономическая история "долгоживущих" мафиозных сообществ показывает, что при всей национальной специфике набор основных преступных промыслов и даже последовательность их смены очень схожи (см. таблицу 11.7).

Неразвитость рыночного хозяйства, отсутствие элементарных условий безопасности бизнеса допускают широкое развитие "услуг безопасности" (рэкета). Когда рыночный строй стабилизируется, мафия проникает в инфраструктурные виды бизнеса (погрузочно-разгрузочные работы, строительство), которые не вызывают интереса у "большого капитала". На более высокой стадии развития мафия приобретает способность к саморазвитию относительно независимо от легального бизнеса. Если раньше гангстеры занимались в основном нелегальным производством легальных услуг для предпринимателей, то теперь они начинают заниматься производством запрещенных товаров. Становление "общества массового потребления" вызывает переориентацию на ростовщичество и азартные игры, а недовольство этим обществом порождает наркобизнес. Во всех случаях мафия следует за общественным спросом, одновременно искусственно стимулируя его.

Таблица 11.7

**Стадии экономической эволюции
крупнейших организованных преступных сообществ**

<i>Основные преступные промыслы</i>	<i>"Коза Ностра" (США)</i>	<i>Мафия (Италия)</i>	<i>Якудза (Япония)</i>	<i>Триады (Китай, чайнатауны)</i>
Рэкет	с 1890-х гг.	с начала XIX в.		с начала XX в.
Контроль над инфраструктурой	с 1920-х гг.	с 1950-х гг.	с начала XX в.	
Азартные игры,			с середины	

ростовщичество	с 1940-х гг.		XVIII в	
Наркобизнес	с 1940-х гг.	с 1950-х гг.	с 1970-х гг.	с 1970-х гг.
“Беловоротничковые” преступления	с 1970-х гг.	с 1970-х гг.	с 1980-х гг.	

По мере того как мафиозное сообщество обогащается и “окультуривается”, оно проявляет все более глубокий интерес к инфильтрации в легальный бизнес. Эта тенденция особенно усиливается в условиях активного экономического роста, дающего возможность делать “большие деньги” законным или полузаконным образом. Можно предположить, что “беловоротничковая” мафиозная преступность есть преддверие полного растворения гангстерского сообщества в законном бизнесе (пока таких примеров еще нет).

Рис. 11.5 показывает модель экономической эволюции организованных преступных сообществ. Эта модель отражает обобщенную закономерность развития, очищенную от случайных обстоятельств (каким был, например, “сухой закон” в США, породивший массовое бутлеггерство и резко ускоривший развитие и консолидацию организованной преступности в стране). Некоторые стадии в этой модели могут меняться местами, сжиматься и даже выпадать.

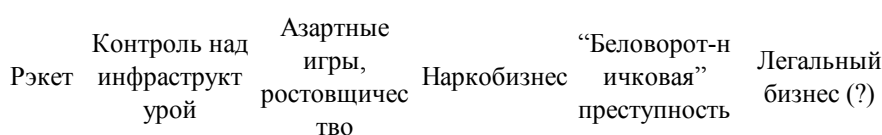


Рис. 11.5. Модель экономической эволюции организованных преступных сообществ

Из этой схемы четко видно, что называть “государством в государстве” можно, скорее, ранние формы организованной преступности (специализированные на рэкет-бизнесе), чем развитые. Впрочем, в той мере, в какой отдельным преступным организациям удастся приблизиться к монополизации подпольного ростовщичества, наркобизнеса и т.д., зрелые формы организованной преступности также приобретают сходство с государственными институтами.

5 *Чем организованнее преступность, тем лучше для общества*

Самый важный аспект в экономической теории организованной преступности – это вопрос о степени ее общественной опасности. В современной отечественной криминологической литературе (особенно, популярной) господствует мнение, что именно организованная преступность несет обществу наибольшую опасность и потому должна быть главным объектом правоохранительной деятельности. Экономисты смотрят на эту проблему принципиально иначе.

Что касается “преступлений без жертв”, типа деятельности сутенеров или наркоторговцев, то здесь применимо стандартное сравнение моделей конкурентного и монополизированного рынков: монополизация ведет к росту цен при сокращении объема продаж криминальных товаров (например, наркотиков), что является позитивным для общества результатом.

Для анализа ситуации применительно к “преступлениям с жертвами” целесообразно использовать предложенную американским экономистом Манкуром Олсоном логическую модель, сравнивающую “бандита-гастролера” и “оседлого бандита”. Рациональный преступник, который постоянно меняет объекты преступных посягательств (воровства или грабежа), практически совершенно не заинтересован в благосостоянии своих жертв и потому будет забирать у них все, что только можно. Естественно, “в мире, где действуют бандиты-гастролеры, никто не видит никаких... побудительных мотивов производить или накапливать все, что может быть похищено...”. Ситуация принципиально меняется, указывает М. Олсон, когда вместо многих кочующих из одного района в другой бандитов-гастролеров формируется одна преступная организация, монополизующая преступную деятельность на какой-либо территории. “Пастуху” выгодно, чтобы его “овцы” были сыты; чтобы у мафиозной “семьи” были стабильно высокие доходы, ей необходимо заботиться о процветании местных жителей и бизнесменов. Поэтому рациональная мафиозная “семья”-монополист не будет воровать или грабить на своей территории сама и не будет позволять делать это посторонним преступникам. Преступная организация увеличит свою выручку, торгуя “охраной”, защитой от преступлений, которые она готова совершить сама (если ей не заплатят), и преступлений, которые совершат другие (если она не будет держать на расстоянии посторонних преступников). Следовательно, “если какая-либо

“семья” имеет абсолютные возможности для того, чтобы совершать и монополизировать преступления на конкретной территории, преступность там будет невелика, или (за исключением “охранного” рэкета) ее не будет вообще”. Это может показаться удивительным, но модель М. Олсона убеждает, что с экономической точки зрения и преступники, и законопослушные граждане заинтересованы в максимальной монополизации криминальных промыслов.

Таким образом, экономическая теория доказывает, что для общества организованная преступность (монополизация преступных промыслов) предпочтительнее преступности дезорганизованной (конкурентной организации преступных промыслов). Экономисты авторитетно предостерегают против популистских “крестовых походов” на организованную преступность, результатом которых станет не снижение, а увеличение социальных издержек. Воистину, О. Уайльд был прав, когда говорил, что лучший способ борьбы с пороком – это примириться с ним.

До сих пор речь шла о “классической” мафии, рождающейся и развивающейся в условиях “нормального” рыночного хозяйства. В командной экономике и в условиях переходной экономики уголовная организованная преступность сохраняет свои основополагающие черты, но имеет и многие существенно специфичные особенности.

6 Взлет и падение уголовного рэкета

Организованная преступность в России – явление довольно старинное. Помимо обычных “соловьев-разбойников”, которых на наших больших дорогах всегда было более чем достаточно, можно вспомнить хотя бы казацкие “республики” XVI – XVII вв., отечественный аналог пиратских сообществ Карибского моря того же времени. Однако роль “разбойного элемента” в истории России оказалась гораздо более значительной, чем за рубежом: многие эпизоды “крестьянских войн” при близком рассмотрении имеют отношение скорее к криминальной истории, чем к истории классовой борьбы. Что же касается более близких к нашим дням времен, то экономическая история отечественной организованной преступности XX в. исследована пока гораздо хуже, чем история зарубежных преступных организаций. И все же, хотя многие детали еще не ясны, ключевые характеристики “красной мафии” и основные поворотные моменты ее эволюции можно выделить уже сейчас.

1 Организованная преступность в СССР: “воры в законе” как криминальное правительство

Сообщество “воров в законе” – наиболее старая и известная криминальная группировка России. Современная отечественная организованная преступность как система вышла именно из этого сообщества. Ранние этапы его истории (примерно до 1970-х гг.) довольно туманны и отчасти легендарны. Точно известно одно: формирование (его относят к концу 1920-х – началу 1930-х гг.) этого сообщества произошло в местах заключения, что для “нормальной” организованной преступности совершенно аномально. Уже из самого названия этого сообщества следует, что его члены занимались сугубо “перераспределительной” деятельностью (карманные кражи, воровство, грабежи) и потому, в соответствии с ранее данным определением, это сообщество относилось не к современному, а к традиционному типу организованной преступности. Необычно, однако, то, что это сообщество смогло добиться очень высокой степени самоорганизации, которая за рубежом возникала только в преступных организациях современного типа.

Главным признаком “воровского” сообщества стало соблюдение его членами довольно жесткого свода правил – “воровских понятий”:

- 1) строгая корпоративная солидарность (“вор в законе” не имеет права даже замахнуться на своего “коллегу”, не то чтобы давать на него показания);
- 2) запрещение иметь какие-либо контакты с официальными властями (даже служить в армии);
- 3) запрещение заниматься обычным трудом (даже в местах лишения свободы);
- 4) обязанность контролировать поведение всех других преступников в местах заключения;
- 5) отказ от личного имущества (идеальный “вор в законе” не имеет ничего своего, он получает средства либо от преступных операций, в осуществлении которых играет роль организатора, но не исполнителя, либо от “добровольно-обязательных” отчислений других преступных элементов).

Для выработки и контроля за выполнением “воровских понятий” использовались многие институты, во многом схожие с институтами доиндустриальных общинных коллективов: “воровская присяга” при приеме (“коронации”) новых членов, регулярные “воровские сходки” для обсуждения и решения важнейших вопросов, “воровской суд” над нарушителями “понятий”, сбор средств в “воровской общак” (резервный фонд для оказания помощи самим преступникам в местах заключения и членам их семей).

**Сопоставление "воровских понятий" с бюрократическим
"кодексом чести"**

"Воровские понятия"	Характеристики идеального номенклатурищика сталинской эпохи
Корпоративная солидарность – преданность "воровскому" сообществу	Корпоративная солидарность – номенклатура как "орден меченосцев"
Запрещение иметь какие-либо контакты с официальными властями	Запрещение иметь какие-либо контакты с "врагами народа"
Запрещение заниматься обычным трудом	Специализация только на управленческой работе
Обязанность контролировать поведение всех других преступников	Обязанность контролировать поведение всех других советских граждан
Отказ от личного имущества – жизненные блага безвозмездно предоставляются другими преступниками	Отказ от личного имущества – жизненные блага предоставляются за государственный счет бесплатно или полубесплатно

Первоначально "воры в законе" были своеобразным криминальным правительством, управляющим местами заключения. Характерно, что "воровские понятия" являются своего рода зеркальным отражением "кодекса чести" идеального государственного чиновника, естественно, в российском представлении (таблица 11.8). Сталинская эпоха породила особую породу советских администраторов, у которых служебная деятельность полностью вытесняла частную жизнь ("Новое назначение" А. Бека дает яркое описание всех достоинств и недостатков этого социального типа). "Воры в законе" – это вариация на ту же тему: криминальные структуры всегда в определенной степени дублируют институты официального мира. Подобно государственным чиновникам, которых по приказу начальства перебрасывали с одного поста на другой, "воры в законе" также никогда не были привязаны к какой-то конкретной территории, как "семьи" зарубежных преступных организаций. Поэтому некоторые криминологи, подчеркивая специфику "воров в законе", выделяют их в особую организационную форму – "кооперацию профессиональных преступных лидеров" (своеобразный преступный "клуб" или "каста"), отличную от "преступных синдикатов" (типа "Коза Ностра") или "организованных преступных группировок" (типа солнцевской "братвы" 1990-х гг.). С институциональной точки зрения, точнее было бы сформулировать вывод, что классические "воры в законе" представляли собой *криминальное правительство, организованное на общинных принципах* (наподобие правящей касты в государстве инков Тауантисуйю).

Естественно, что официальные советские органы отнюдь не были склонны мириться с "двоевластием" в обширном мире ГУЛага, и период попустительства (1930-е – 1940-е гг.) сменился периодом ожесточенных репрессий против носителей воровских традиций (1950-е гг.), в ходе которых первое поколение "воров в законе" было почти полностью ликвидировано как класс. Однако затем наступило "возрождение", связанное с качественными изменениями в самих преступных промыслах.

В 1960-е гг., после массового развертывания теневого "цехового" бизнеса, появились профессиональные преступники нового типа, которые специализировались уже не на карманных кражах, а на "стрижке" подпольных предпринимателей. Первоначально бандиты просто грабили "цеховиков", но вскоре начали заниматься классическим рэкетом – сбором постоянной дани в обмен на гарантии защиты. Если ранее организованная преступность России специализировалась на насильственной перераспределительной деятельности, то теперь ее главной специализацией стало производство незаконных охранительных услуг. Появилась насущная потребность внести в стихийный рэкет-бизнес элементы организованности: упорядочить размеры дани, разделить сферы влияния разных группировок и т. д. Организаторские таланты "воров в законе" оказались очень кстати, но теперь для наведения порядка не только в тюрьмах и лагерях, но, прежде всего, на свободе. Именно благодаря "ворам в законе" была принята знаменитая "кисловодская конвенция" 1979 г., регламентирующая условия сосуществования уголовных элементов и "цеховиков".

Таким образом, в советский период наиболее консолидированное криминальное сообщество, "воры в законе", выполняло роль криминального правительства, причем решения "воровских сходов" осуществлялись, пожалуй, более последовательно, нежели постановления Совета Министров. Что касается "черного бизнеса" рыночного типа (наркобизнес, организованная проституция, торговля оружием и т.д.), то в брежневский период он только начинал формироваться.

Существование организованной преступности в нашей стране после долгого (с 1960-х гг.) периода замалчивания было официально признано только на закате советской истории, когда в 1988 г. в МВД вновь стали создаваться специальные подразделения, призванные бороться именно с преступными организациями. Однако это решение опоздало "на целую эпоху": к концу истории СССР "красная мафия" стала уже настолько влиятельным институтом социально-экономических отношений, что усилия органов правопорядка напоминали попытки вычерпать море дырявой ложкой. Кроме того, курс радикал-реформаторов на строительство капитализма "любой ценой" буквально парализовал какое-либо противодействие организованной преступности со стороны государства. Наивные либералы надеялись (либо делали вид), что мафиозные менеджеры ринутся в бизнес, чтобы честно "делать деньги". Однако ослабление официальных государственных структур создало в конце 1980-х – начале 1990-х гг. вакуум власти, который в значительной степени заполнился властью мафии, боссы которой отнюдь не торопились заниматься производительной деятельностью. Этот период стал периодом наибольшей силы отечественной мафии, когда она действительно на какое-то время стала "государством в государстве". Поэтому Б.Н. Ельцин не сильно преувеличивал, назвав в 1994 г. страну, президентом которой он был, "самым крупным мафиозным государством в мире" и "сверхдержавой преступности".

Эволюция криминальных промыслов. Как уже упоминалось, главным источником доходов отечественной мафии в 1990-е гг. стали доходы от рэкета – нелегальной деятельности по защите прав собственности легальных и нелегальных предпринимателей. Быстро пролетело время "отморозков", которые вламывались к мелким предпринимателям с оружием в руках и требовали "вознаграждения" за то, что они оставили бедного бизнесмена в живых и без сломанных рук и ног. Подобные налеты только ускоряли становление "нормального" рэкет-бизнеса, когда "бандитские крыши" устанавливали твердый тариф за покровительство, оберегая своих "овечек" от "стрижки" посторонними бандитами. Рэкет-бизнес в России приобрел стандартную структуру иерархичной олигополии: "низовые" группировки находятся под покровительством криминальных "авторитетов" более высокого ранга, уступая им за это часть доходов ("пирамида рэкета"); контролируемые территории жестко поделены, чтобы каждый предприниматель мог находиться под покровительством только одной группировки. **"Российский криминальный мир стал единственной силой, которая может дать стабильность, обеспечить выплату долгов, возврат банковских кредитов,** – цитирует американский криминолог Ф. Вильямс одну из восторженных оценок деятельности "красной мафии" в постсоветской России. – Спорные вопросы владения собственностью решаются им эффективно и справедливо. **Он взял на себя государственные функции законодательной и судебной власти**". С этой оценкой можно согласиться, по крайней мере, в том, что "красная мафия" занималась правоохранительной деятельностью справедливее и эффективнее официальных властей, которые скорее вредили предпринимателям, чем помогали им.

Помимо контроля над легальным бизнесом "красная мафия" сохранила жесткий контроль над бизнесом нелегальным, методично подчиняя или ликвидируя преступников-одиночек и мелкие самостоятельные группировки. Стало шаблоном утверждение, что радикальные рыночные реформы подняли огромную волну преступности. На самом деле, однако, следует удивляться тому, что эта волна не оказалась гораздо более высокой, как прогнозировали криминологи. Специалисты объясняют это тем, что "за годы перестройки преступность мафиознировалась настолько, что, по существу, стала самоуправляемым антисоциальным явлением, самозащищающимся и самоограничивающим свой рост". Таким образом, отечественная практика, похоже, подтверждает защищающие мафию экономические теории: организованность преступного мира России не дала превратиться большой волне во всепоглощающее цунами.

По мере того, как в 1990-е гг. в производстве охранительных услуг росла конкуренция со стороны коммерческих охранных агентств, а также коммерциализированных государственных силовых структур, "русская мафия" постепенно утрачивала роль абсолютного лидера в защите прав собственности. Растущую долю в ее доходах стали занимать обычные криминальные промыслы, характерные и для современных зарубежных преступных организаций. Отечественная организованная преступность все активнее занимается экономическими ("беловоротничковыми") преступлениями, наркобизнесом, торговлей оружием и антиквариатом, порнобизнесом и многим иным. Тем самым из криминального правительства "красная мафия" постепенно превращается в совокупность криминальных фирм, которые занимаются лоббированием своих интересов в правительственных кругах – точно так же, как и вполне обычные фирмы.

Атмосфера всеобщей дезорганизации первоначально создавала условия для широкой диверсификации (многопрофильности), а не для концентрации по относительно немногим нишам преступного бизнеса. **К середине 1990-х гг. ситуация в стране относительно стабилизировалась, и теперь пошел не только территориальный, но и "отраслевой" раздел сфер влияния. Процесс сужения специализации также**

подчеркивает, что происходит трансформация российской организованной преступности в сеть криминальных фирм.

Эволюция криминального сообщества. Проявлением сильных институциональных изменений, происходящих в "красной мафии", являются изменения в среде самих "воров в законе" – того преступного сообщества, которое играет роль своего рода стержня криминального мира России. К концу 1990-х гг. становится очевидным, что настоящие "воры в законе", "наркомы" преступного мира, имеют шансы стать вымирающими "зубрами". Как ранее отмечалось, классические "воры в законе" соответствуют той стадии развития преступной организации, когда она выполняет роль криминального правительства. По мере коммерциализации мафии старые "понятия" начинают только мешать. В самом деле, можно ли представить теневого предпринимателя, который демонстративно отказывается иметь какие-либо контакты с властями и обладать личной собственностью? Поэтому размывание сообщества "воров в законе" идет и извне, и изнутри.

С одной стороны, новые криминальные авторитеты часто не ставят ни в грош "воровские" традиции, отказываются от "коронации" и рассматривают "воров" как обыкновенных конкурентов, от которых лучше избавиться. Там, где такие авторитеты берут верх над "ворами" (как в "бандитском" Петербурге), преступность становится более агрессивной и кровавой, поскольку у новых авторитетов еще не сформирована "культура согласия".

С другой стороны, само звание "вора в законе" подвергается сильнейшей девальвации. Уже в конце 1980-х – начале 1990-х гг. число "законников" стало быстро расти (с 512 в 1988 г. до 660 в 1990 г.), что, естественно, сопровождалось ухудшением качества кадров. Первоначально пройти "коронацию" мог, как правило, лишь уголовник с большим тюремным стажем, что автоматически означало его органическую преданность криминальным "понятиям". В новую эпоху звание "вора" стали просто покупать, в результате чего его получали преступники, не отбывшие ни единого срока и довольно молодые. Эти "новые русские" криминального мира привносят с собой атмосферу коррупции, подкупая старых, более авторитетных "воров", чтобы те выносили выгодные им решения. Судя по всему, коррупция поразила это нелегальное правительство не в меньшей степени, чем правительство легальное.

Таким образом, сообщество "воров в законе" теряет старое "лицо", и по мере того, как криминальных "наркомов" окончательно сменяют криминальные "новые русские", оно полностью трансформируется в сеть криминальных фирм, как это происходит и с зарубежными мафиозными организациями.

Таблица 11.9

Характеристики выявленных групп организованных преступников

Характеристики	1989 г.	1992 г.	1995 г.
Общее число групп	485	4.352	8.222
Численность групп свыше 10 человек	14	79	151
Численность групп, существующих свыше 1 года	80	873	1.639
Численность групп, имеющих связи			
коррупцированные	6	721	857
межрегиональные	39	1.388	1.065
международные	н/д	254	363

Составлено по: Лунеев В.В. Ук. соч. С. 303.

Отечественная мафия достаточно многочисленна, но по степени организованности пока заметно уступает зарубежным "образцам". Количество организованных преступных групп измеряется тысячами (см. таблицу 11.9), однако "настоящих" преступных сообществ – крупных, стабильных, с межрегиональными и международными связями, имеющих своих людей в органах власти, – заметно меньше: по заведомо неполным данным Главного управления по борьбе с организованной преступностью МВД РФ, в середине 1990-х гг. их насчитывалось в России порядка 150, они объединяли примерно 12 тыс. человек. Кровавые "разборки" показывают, что консолидация крупных преступных сообществ и раздел "сфер влияния" еще не вполне завершились, хотя в сравнении с первой половиной 1990-х гг., когда страна походила на Чикаго времен Аль Капоне, прогресс весьма заметен. "Воровские сходки" по-прежнему остаются главным институтом криминального менеджмента, они проходят регулярно, но носят, как правило, региональный, а не общесоюзный характер. Центрального координирующего органа (своего рода совета директоров), по типу американской "комиссии", еще не создано, и, с учетом широких географических масштабов страны и усиливающейся атмосферы разобщенности, вряд ли следует ожидать в ближайшее время его возникновения. Известная аморфность, впрочем, не мешает активному налаживанию контактов крупных российских группировок с ведущими мировыми преступными сообществами, что создает предпосылки для формирования

в будущем своего рода мирового криминального правительства – "Большой пятерки" (итальянская мафия, якудза, триады, колумбийские наркокартели, "русская мафия").

В целом по уровню своего развития "русская" мафия 1990-х гг. схожа с сицилийской мафией начала века (период 1880-х – 1920-х гг. в истории Сицилии называют "царством мафии"), когда мафиозные семьи едва ли не полностью контролировали слабо развитую экономику острова, занимая при этом даже официальные посты в органах муниципальной власти. Развитие рыночного хозяйства при стабилизации политической власти ведет всегда к тому, что организованная преступность занимает свое "законное место" в обществе, превращаясь из *системы криминальной власти* в *сеть криминальных фирм*, находясь в "динамическом равновесии" с силами правопорядка и не претендуя на политическую власть. Подобная трансформация "красной мафии" еще не завершена, но вектор развития обозначился уже в конце 1990-х гг., когда на смену квази-демократическим идеям "многовластия" пришла идея "сильного государства". По мере того, как эта идея будет трансформироваться из лозунгов в реальную повседневность, функции "красной мафии" как теневого правительства окончательно станут рудиментом.

* * *

Таким образом, фирмы постсоветской России стали главными субъектами приспособления к рынку. Это демонстрируется, в частности, тем, что они берут на себя даже ту функцию, которую при обычных условиях выполняет государство, — защиту прав собственности предпринимателей. Конечно, выполнение этих не свойственных фирмам функций в принципе не может отличаться достаточно высокой эффективностью: полулегальные и откровенно нелегальные правоохранители демонстрируют скорее право силы, чем силу права. И все же эти суррогаты делают возможным развитие рыночного хозяйства, хотя и в уродливой форме экономики рэкета.

Какую же тогда роль в рыночной модернизации постсоветской России играет само государство, если защиту прав собственности – одну из основных его функций – вынуждены выполнять сами фирмы? Этот вопрос мы рассмотрим в финальной части монографии.

ЧАСТЬ 3. ГОСУДАРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Преыдушие части нашего исследования были направлены на анализ того, как меняется поведение основных микроэкономических агентов (как формируются новые нормы и правила) в условиях радикального изменения макроэкономической среды, с которого и начался процесс системной трансформации российского общества. Как показывает опыт России, макроэкономические меры вовсе не оказывают того прямого и непосредственного воздействия на агентов микроэкономики, которое им предписано в традиционной экономической парадигме. Стандартный набор рекомендаций для перехода к рынку, "либерализация + финансовая стабилизация + приватизация" (возможны варианты: много и сразу или небольшими дозами, т.е. шоковая терапия или градуализм), испытанный в разных вариантах, привел в различных постсоциалистических странах к очень разным результатам. Попытаемся выяснить, какую роль в успехе или неуспехе наших реформ сыграл сам их инициатор.

В начале трансформации именно существующий государственный аппарат (правительство) выступил инициатором системных изменений, став дестабилизирующим устоявшийся экономический порядок фактором. Данная, заключительная часть монографии представляет собой попытку провести институциональное исследование как собственно изменений макроэкономической среды, так и, главным образом, трансформации самого государства как особого рода организации.

Трудность поставленной задачи заключается в том, что нельзя рассматривать существующее в настоящее время государство как некое целое, для которого возможно устойчивое существование целей, приоритетов, механизмов, последовательное проведение соответствующей политики и т.д. Российское государство 1990-х гг. является, как мы полагаем, неустойчивым набором формальных и неформальных институтов с довольно коротким периодом существования (или всей жизни), находящихся под сильным влиянием лоббистов различных групп влияния, многие из которых остаются либо скрытыми, либо нелегальными. Перечень такого рода государственных институтов велик, но в наиболее общем виде их можно разделить на следующие группы.

1) *Институты*, унаследованные из квазисоциалистического *прошлого*:

а) формальные – система трудовых отношений; пенсионная система; здравоохранение и образование;
б) неформальные – ожидания патернализма со стороны государства как со стороны домохозяйств, так и со стороны предприятий; теневой сектор экономики.

2) *Новые рыночные институты* (преимущественно формальные): частная собственность, рынки товаров, денег, капитала, негосударственная финансовая система, механизмы банкротства и др.

3) *Новые квазирыночные институты*, которые отражают процессы адаптации экономических агентов к неприятным для них институциональным изменениям (преимущественно неформальные): бартер, механизмы ухода от налогов, "черный нал" и так далее.

Сложные взаимодействия между этими институтами остаются неизвестной компонентой, влияющей не только на принятие тех или иных решений на уровне правительства и государства в целом, но и, главное, на реакции и стратегии адаптации различных участников рынка к изменениям институциональной среды.

Таким образом, современное постсоветское государство подобно двуликому Янусу, один лик которого глядит в прошлое, а другой – в будущее. Если резкое разрушение старой институциональной системы централизованно управляемой экономики произошло в относительно сжатые сроки, то процесс формирования новой системы институтов представляет собой длительный и сложный процесс. Взаимодействие традиционных институтов с новыми демонстрирует гамму вариантов от исчезновения традиционного института, замещения исходных отношений новым типом, адаптации и ассимиляции вплоть до полного отторжения привнесенного извне института. Трудности становления новых типов взаимодействий усугубляются тем, что формирование рыночных норм и правил происходит во многом спонтанно, наугад, в отсутствии представлений о желаемой конфигурации институционального пространства, в условиях обострения деструктивных процессов в экономике и обществе.

Двойственная природа государства, которое, с одной стороны, выступает в качестве основного генератора институциональной среды (по крайней мере, в области формальных норм и правил), а с другой – является одним из активных участников рыночных взаимодействий, приобретает особенно конфликтные формы в период системной трансформации, что приводит к противоречию целей и политик.

Поиск ренты, различные формы оппортунистического поведения, характерные как для государственного аппарата, так и для взаимоотношений между фирмами (бизнесом) и государством, между субъектами Федерации и центром, выступают внешними проявлениями искаженной с точки зрения долгосрочной перспективы развития общества институциональной структуры. Непосредственным результатом существующего институционального устройства становится рост транзакционных издержек вместе с увеличением бюрократического аппарата и расширением возможностей для коррупции.

Общая логика третьего раздела такова: от анализа возможностей институционального подхода в понимании целей и функций государства в условиях трансформации (глава 12) к общему обзору роли государства в подготовке и проведении реформ (глава 13), затем к исследованию основных механизмов деятельности постсоветского государства – старых, унаследованных от советского общества (главы 14), и новых, адекватных рыночному хозяйству (глава 16). В 14-й главе делается акцент на функциях перераспределения, что закономерно ставит вопрос об оптимальном политическом деловом цикле, который рассматривается в 15-й главе. Эта глава служит "мостиком" между перераспределением существующих благ и созидательным началом государственной власти, ростки которого рассматриваются в последней главе монографии.

В *двенадцатой* главе (*И.В. Розмаинский, М.Ю. Малкина*) дается общая характеристика институционального подхода к анализу роли государства в рыночных и переходных экономических системах. Согласно институциональной теории, государство является, прежде всего, генератором институциональной среды, которая определяет ограничения выбора хозяйствующих субъектов, формирует их структуру стимулов и предпочтений, влияет на соответствующую степень рациональности поведения, способствует координации действий и снижает степень неопределенности. Государство можно определить поэтому как набор нерыночных институтов принятия решений. Важнейшей характеристикой государства как организации особого рода является его двойственная природа – с одной стороны, оно само формирует "правила игры", с другой – должно им подчиняться. Главными из этих правил являются правила, связанные со спецификацией и защитой прав собственности, а также соблюдением контрактных обязательств, без чего рыночное хозяйство не может нормально существовать.

В переходных системах государство призвано выступать в качестве инициатора изменений институциональной среды, а также должно поддерживать создание конкурентной альтернативы "институциональным ловушкам".

Для перехода российской экономики на путь подлинного развития необходимо не только правовое обеспечение государством хозяйственной жизни и связанное с этим создание эффективных правил игры, но и радикальная смена общественной идеологии, предполагающая резкий социальный остракизм в отношении теневых видов деятельности и поощряющая честный и созидательный труд.

В *тринадцатой* главе (*А.В. Дементьев*) проводится ретроспективный анализ политики проведения российских реформ. Хотя именно российское государство инициировало попытки рыночной модернизации, оно унаследовало от своего советского прошлого многочисленные институты, формирующие ее высокую инерционность. Это и государственная (общенародная) собственность на средства производства, и отсутствие во многих отраслях равновесных цен и рыночных сигналов, заменяемых государственным регулированием цен и централизованным размещением ресурсов. Устойчивость такого рода системы базируется на существовании "бюрократического рынка", отражающего институционализацию форм адаптации экономических агентов к такой структуре, а также на своего рода стабилизаторах, позволявших сглаживать ее недостатки. В течение длительного периода политика государства в области институционального планирования была неопределенной, что создало для экономических агентов возможность адаптироваться к существующей "недореструктурированной" структуре с искаженными сигналами и стимулами, провоцирующей возникновение "институциональных ловушек". Тем не менее институциональный базис, определяющий рамки реально существующей в настоящее время экономики и возможности для ее дальнейшего реформирования, сформирован, и стержнем его можно считать создание института национальной государственности, появление частной собственности в результате приватизации (запрет на пересмотр результатов которой позволяет считать рыночные преобразования необратимыми), развитие финансовой системы и Центрального банка, зарождение рынков товаров, труда и капитала.

В *четырнадцатой* главе (*А.В. Ермишина §§1, 2, М.Ю. Малкина и И.В. Розмаинский § 3, З.Б.-Д. Дондоков и И.В. Дондокова §4*), посвященной государству всеобщего распределения, подробно рассматриваются наиболее важные рудименты старых функций, воспроизводящиеся в новом, постсоветском государстве, – управление государственной собственностью, государственное регулирование коммерциализированных отраслей, перераспределение финансовых средств и социальная политика. Конечно, эти функции нельзя трактовать *только* как рудиментарные, поскольку они выполняются и современными государствами в развитых странах. Однако именно в этих видах деятельности пережитки советского прошлого прослеживаются наиболее рельефно.

Начальные параграфы этой главы посвящены проблемам остаточной государственной собственности и прямого государственного регулирования. В государственной собственности сохраняется огромное число объектов, которые отличаются организационным и правовым многообразием. Основной проблемой в этой области является сложность эффективного управления. Однако существуют механизмы, которые позволяют отчасти компенсировать влияние дифференциации интересов или оппортунистического поведения агентов. Прежде всего, это реальная возможность сменяемости государственных служащих. Хотя в управлении

государственной собственностью главная роль принадлежит совершенствованию формальных правил, однако именно здесь могут иметь большое значение неформальные институты, оказывающие прямое и косвенное регулирующее воздействие на объекты государственной собственности. Пример же подобного должно подавать само государство, и тогда в общественном сознании государственная собственность будет равнозначна национальной или народной собственности. Важное значение имеет также распространение идеологии, препятствующей оппортунистическому поведению, и создание институтов общественного контроля.

Российская ситуация характеризуется низкой формализацией контрактных отношений. Это служит источником противоречивости государственного регулирования. Так, многим регулируемым отраслям в период перехода к рынку государством были определены взаимоисключающие роли — обеспечить экономический подъем и развитие экономики и одновременно служить основным источником доходов государственного бюджета всех уровней, а также обеспечивать выполнение социальных функций. Налицо имплицитный контракт между слабым государством и сильными заинтересованными группами. Государство дает субъектам инфраструктурных отраслей возможность получать монопольную ренту в обмен на обеспечение минимального уровня социальной стабильности в стране и финансовой состоятельности государственного бюджета и бюджетных организаций.

Тематика следующего параграфа охватывает прежде всего сферу бюджетного перераспределения государственных финансов. Становление межбюджетных отношений в России рассматривается сквозь призму истории создания нового контрактного государства, принципом взаимоотношений в котором является федерализм. Особенностью текущей ситуации является неравенство отношений Центра с субъектами Федерации, при этом формальное равноправие субъектов, определенное конституцией, "дополняется" договорным принципом взаимоотношений республик с Центром. Неустойчивость институтов межбюджетных отношений способствует развитию экономического оппортунизма, который проявляется в отказе от перечисления налогов в федеральный бюджет, попытках установить барьеры на региональных рынках, закреплении в региональных законах полномочий, прямо противоречащих Конституции РФ, и т.д. Однако проявления оппортунистического поведения и сценарии взаимоотношений регионов с Центром нельзя рассматривать исключительно в негативном плане как результат недостаточной спецификации и защиты прав собственности и неразвитости контрактных отношений. Оппортунистические формы поведения являлись продуктом неэффективности устаревших институтов, не способных функционировать в новой среде. Именно благодаря (а не вопреки) таким видам поведения происходил отбор новых институтов, которые позволяли сохранить целостность государства. Пути усиления начал бюджетного федерализма связаны со становлением системы формальных институтов, которые не ограничиваются только выработкой законодательных норм, направленных на определение общих принципов организации государственной власти, разграничение предметов ведения и полномочий, но включают действие механизмов ответственности за нарушение законодательства.

Следующий параграф посвящен исследованию государственной социальной политики. Современные социальные процессы в России характеризуются изменением взаимоотношений между государством и отдельными членами общества. Государство в значительной степени сняло с себя ответственность за обеспечение условий общественного развития, что привело к резкому падению доверия к государственным структурам и проводимой ими политике. В условиях современной российской модернизации наблюдается не только процесс зарождения и становления предпосылок социальной ориентации экономики, формирование элементов гражданского общества, демократического политического режима, но и сохранение институтов социальной защиты и обеспечения, адекватных советскому периоду, для которых определяющими признаками являлись государственный патернализм и уравнительность.

В *пятнадцатой* главе (С.Г. Шульгин) проводится сравнительный анализ существующих теоретических подходов к **проблеме поиска ренты**, которая рассматривается как извлечение дохода без создания добавленной стоимости. Эффективность такого рода "контрпродуктивной" деятельности зависит от размеров делимого "пирога" и количества вовлеченных в рентоискательство игроков. Неинституциональный подход к исследованию рентоориентированного поведения выделяет в качестве причин существования политической ренты неполноту и асимметричность информации, а также недостаточную спецификацию прав собственности на частные блага, представляемые общественным сектором. Рассмотрен вопрос влияния возможностей по поиску ренты на формирование политического делового цикла.

Финальная, *шестнадцатая* глава (Н.А. Кравченко §1, 3, А.В. Дементьев и И.В. Розмаинский §2) рассматривает, в какой степени постсоветское государство выполняет те функции, которые должны стать для него самыми важными, поскольку именно они адекватны рыночной системе хозяйства.

Начальный параграф этой главы рассматривает существующие формальные и неформальные институты защиты безопасности и прав собственности применительно к правам инвесторов. В течение переходного периода были заложены, хотя и несовершенные, основы правовой защиты участников рынка. Однако, как показывает практика, наличие формальных норм и правил, даже подкрепленное специально

созданными структурами, не является достаточным для того, чтобы произошли изменения в области применения этих норм. В частности, формальное наличие гарантий защиты прав инвесторов не является достаточным для их защиты. Тем не менее процесс становления отсутствовавших ранее механизмов защиты прав собственности постепенно развивается, и темпы его довольно высоки. Насколько успешно и быстро будет происходить формирование системы защиты прав в настоящее время, по нашему мнению, в большей степени зависит от развития неформальных институтов — норм и правил взаимодействий — и их взаимодействия с формальными правилами. Развитие неправовых и внесударственных институтов защиты прав собственности является очевидной угрозой, с которой связано сохранение сложившейся ситуации.

В следующем параграфе анализируется деятельность государства как генератора конкурентной среды. Основными функциями конкуренции в условиях ограниченной рациональности экономических агентов является обеспечение многообразия форм хозяйственной деятельности на рынке, а также селекция наиболее эффективных решений и организаций. В плановой экономике феномен конкуренции в большей степени характерен для сферы распределения, что проявляется в форме борьбы за присвоение ренты. Система, в которой преобладают стимулы к такого рода непроизводительной деятельности, в которой распределительная эффективность оказывается более высокой по сравнению с производственной, склонна к самоподдерживанию текущей институциональной матрицы. Возникает так называемый "эффект блокировки", порождаемый зависимостью поведения экономических агентов от институциональных рамок, в которых они возникли, что означает воспроизводство неравных условий конкуренции (различного рода административные барьеры, ограничения на вход на рынок). Это требует от правительства более решительных и последовательных действий в формировании институциональной среды, которая способствует доминированию стимулов к повышению производительной эффективности, а не стремление получить какие-либо распределительные преимущества. Практика деятельности антимонопольных органов в области поддержки конкуренции и официальная статистика указывают на высокую степень монополизации товарных рынков и о широкомасштабной противоправной монополистической деятельности в России. Это свидетельствует о недостаточной правовой базе регулирования и необходимости повышения эффективности судопроизводства и исполнения судебных решений. Государство оказывается и главным тормозом развития, если оно не в состоянии обеспечить недискриминационный характер своих взаимоотношений с бизнесом и гарантировать защиту прав собственности.

В финальном параграфе шестнадцатой главы исследуется политика государства в области стимулирования экономического роста. Устойчивое развитие имеет множество целей. Среди них рост дохода на душу населения является лишь одной из многих задач развития, которые включают рост качества жизни как за счет снижения стоимости частных благ и расширения общественных благ, так и за счет сглаживания неравномерности распределения созданного дохода. С позиций институционального подхода государство не только имеет сравнительные преимущества в осуществлении инноваций, имеющих характер общественных благ, но и обеспечивает взаимодействия между правительством, частным сектором, неправительственными организациями и другими элементами гражданского общества. В условиях системной трансформации правительство является одной из немногих консолидирующих сил, и для целей развития оно должно в большей степени взять на себя функции поддержки становления и эффективного функционирования частного сектора, а также обеспечение стабильности экономики (предсказуемость и определенность изменений в законодательстве, ограничение спекуляций, предупреждение кризисов) и снижение неравномерности распределения доходов между гражданами и территориями. Безусловно, это необходимые, но вряд ли достаточные условия для развития. Создание условий для наращивания и активизации инновационного потенциала представляется определяющим фактором развития для нашей страны. Так как основная масса инноваций генерируется за счет взаимодействия двух составляющих, в качестве которых выступают возможности, создаваемые новой техникой и технологией, и готовность к их восприятию со стороны потребителей, то государственной задачей является созидательная деятельность по обоим упомянутым направлениям. Следовательно, основные усилия со стороны регулирующих и управляющих органов надо сосредоточить не столько в области поиска новых источников инвестиций, сколько в создании механизмов повышения их эффективности, к числу которых относится стимулирование создания рыночных институтов.

Проделанный анализ позволяет сделать вывод о том, что повышение роли государства в создании институциональных предпосылок для развития рыночной экономики создаст надежные предпосылки для экономического роста и процветания нашей страны в XXI веке.

ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ РОЛИ ГОСУДАРСТВА

1 Анализ институциональной среды как отправной пункт институционального подхода к изучению роли государства

Институциональный подход к анализу государства — так же, как и к анализу других хозяйствующих субъектов, — отличается от неоклассического. В неоклассической теории государство требуется только в особых случаях "провалов рынка". Это такие случаи, в которых рынок не в состоянии обеспечить эффективное размещение ресурсов. Обычно выделяются четыре случая "провалов рынка": монополия; внешние эффекты; общественные блага; асимметричная информация. Во всех этих случаях вмешательство государства — соответственно, в виде регулирования деятельности монополий, устранения внешних эффектов, производства общественных благ, обеспечения равномерного распределения информации между контрагентами — позволяет добиться "улучшения по Парето", т.е. достичь оптимального размещения ресурсов.

Таким образом, из неоклассической теории следует, что рыночная экономика без государства и рыночная экономика при наличии государства отличаются только разной степенью эффективности в размещении ресурсов и, соответственно, разной величиной благосостояния их участников. Но не существует фундаментальных различий в их функционировании. Иными словами, государство не вносит ничего принципиально нового в рыночную экономику, оно лишь несколько поднимает уровень эффективности ее деятельности.

Кардинальное отличие институционального подхода от неоклассического состоит в том, что рыночная экономика без выполнения государством некоторых определенных функций вообще не может нормально существовать. Дело в том, что нормальное функционирование такой экономики основано на наличии и соблюдении определенных — моральных и правовых — норм, "правил игры" (акцент на значимости которых как раз и отличает институциональный подход от других школ экономического анализа). Эти правила игры, или **институциональная среда** — создают рамки, в которых осуществляются взаимодействия между хозяйствующими субъектами в рыночной экономике. И именно государство создает значительную часть таких правил игры — а именно, формальные правила игры (или формальные институты) — закрепленные законодательно или инструктивно нормы и правила, регламентирующие деятельность частных и юридических лиц. Другим элементом институциональной среды являются неформальные правила игры (или неформальные институты) — обычаи, традиции, стереотипы поведения, ценностные установки.

Согласно институциональной теории, институциональная среда играет огромную роль в функционировании и развитии экономики — роль, недооценка которой фундаментально обедняет экономический анализ (и в том числе и понимание роли государства). Можно выделить следующие аспекты этой роли (которые в определенной мере взаимосвязаны между собой).

А) **Ограничение выбора.** Неоклассическая теория рассматривает, по сути, два типа ограничений выбора хозяйствующих субъектов: бюджетные (доходы и цены) и натуральные ("физические" ресурсы) ограничители. Отличием институционального подхода является введение в экономический анализ третьего типа ограничений — институциональных. Этими ограничениями как раз и являются формальные и неформальные институты — правила, лимитирующие действия частных и юридических лиц (следует учитывать, что институты включают санкции юридического или социального характера, которые вступают в силу при нарушении указанных правил).

Б) **Влияние на структуру стимулов.** В зависимости от характера правил игры (например, четкая определенность и защищенность прав собственности или, наоборот, неопределенность отношений собственности) хозяйствующие субъекты стимулируются к эффективному использованию ресурсов для максимизации личного дохода от производственной деятельности или же к непроизводительному употреблению ресурсов в целях поиска ренты и/или непосредственного участия в криминальных видах деятельности. Известный неoinституционалист Т.Эггертсон в работе "Институциональная экономическая теория в переходных экономиках" предложил при анализе общественного выбора ввести дополнительно кривую социальных возможностей /"social frontier"/, которая расположена левее кривой производственных возможностей и сдвиг которой вправо расширяет границы выбора. Резонно предположить, что сдвиг вправо может происходить под воздействием отмены различных ограничений на права собственности, замены менее эффективных норм более эффективными, культурной эволюции общества, а также просто под влиянием времени, когда институциональный вакуум, стимулирующий оппортунистическое поведение и повышающий трансакционные издержки, заполняется неформальными институтами с собственными формами защиты.

В) **Снижение степени неопределенности и выполнение координирующей функции.** Наличие правил игры структурирует взаимодействия между хозяйствующими субъектами и тем самым облегчает координацию между ними. Это сужает возможный диапазон действий субъектов и, тем самым, снижает степень неопределенности.

Г) **Выполнение распределительной функции.** Существование институтов неизбежно означает наличие различных ограничений и прав у разных групп хозяйствующих субъектов. При этом расширение прав одних субъектов обычно невозможно без сужения прав других. Таким образом, каждой институциональной среде соответствует свое распределение политической и экономической власти среди частных и юридических лиц.

Д) **Влияние на степень рациональности поведения.** В отличие от неоклассической теории, институциональный подход не трактует поведение агентов как характеризующееся свойством полной рациональности (и, следовательно, как направленное на оптимизацию целевой функции). В зависимости от институциональной среды (особенно, ее неформальной составляющей) поведение людей в разных сферах хозяйственной жизни может варьироваться от полностью рационального до привычного и рутинного. Например, успешное снижение формальными институтами степени неопределенности или поощрение неформальными институтами индивидуального накопления богатства повышают степень рациональности поведения (см. также параграф 1 в главе 1).

Е) **Влияние на степень следования личным интересам.** В зависимости от эффективности юридических санкций и от типа неформальных правил поведение людей может варьироваться от оппортунизма до полного исключения проявления личного интереса – "послушания". Так, неэффективность юридических санкций за нарушение формальных правил стимулирует оппортунистическое поведение, а абсолютное доминирование в обществе христианской этики (в ее православном или католическом варианте) может способствовать распространению "послушания".

Ж) **Формирование предпочтений.** Поскольку институциональная среда влияет на структуру стимулов, степень рациональности и степень следования личным интересам, то можно говорить о ее влиянии как на характер предпочтений агентов, так и на степень зависимости предпочтений от ограничений. Например, если в экономике доминирует такой тип неформальных правил игры, который соответствует традиционному обществу, то предпочтения отдельно взятого человека будут в очень значительной мере зависеть от его реального дохода (см. в главе 2 материалы о традиционализме российской экономической культуры).

С точки зрения институционального подхода, для фундаментального понимания сущности и функций государства в экономике необходимо глубокое осознание всех указанных аспектов той роли, которую играет институциональная среда в рыночном хозяйстве. Вместе с тем трактовка институциональной среды в качестве сложного единства формальных и неформальных институтов отнюдь не предполагает отсутствия учета различий между этими двумя основными типами правил игры.

Различия формальных и неформальных правил игры заключаются в следующем.

Во-первых, формальные институты привносятся извне, **создаются** сознательно, **государством**, а неформальные возникают спонтанно, путем эволюционного отбора.

Во-вторых, формальные институты обеспечены правовыми и административными гарантиями, неформальные же имеют неправовые формы защиты (мораль, этика, психологические стереотипы, быт и пр.). Иными словами, выполнение формальных правил игры достигается юридическими санкциями, а выполнение неформальных правил – социальными санкциями (типа социального ostracism и т.д.).

В-третьих, создание формальных институтов — дело дорогостоящее, они всегда связаны с конкретными финансовыми издержками, которые, собственно, и сравниваются с будущей (предполагаемой) экономией на трансакционных издержках (в том случае, конечно, если формирование этих институтов является продуктом рационального выбора); неформальные же институты воспринимаются как бесплатные.

В-четвертых, неформальные институты гибко, перманентно подстраиваются к меняющейся среде; формальные же меняются редко, быстро, значительно — тогда, когда накоплена критическая масса несоответствия или когда правовой вакуум в функционировании неформальных институтов представляет реальную угрозу для достижения общественно значимой цели.

В-пятых, неформальные правила всегда занимают то пространство, которое остается незанятым формальными институтами, хотя они могут возникать и как субституты.

Формальные и неформальные институты находятся в сложном взаимодействии. В работе А.Е.Шаститко на основе анализа трудов Д.Норта и других неинституционалистов выделены шесть форм взаимосвязи между формальными и неформальными институтами:

1. "Неформальные правила могут быть расширением, продолжением, дополнением формальных правил, поскольку последние определяют набор альтернатив без учета обстоятельств той или иной единичной сделки".
2. "Неформальные правила являются источником формирования и изменения формальных правил, когда система их развивается эволюционно, путем малых приращений, через отбор элементов, ее составляющих".
3. "Неформальные правила, являющиеся слабозначимой или даже невидимой канвой общественной жизни, определяют набор доступных альтернатив в виде набора формальных правил".

4. "Неформальные правила могут быть заменителями формальных".
5. "Неформальные правила могут противоречить формальным, что является следствием особенностей изменения каждого вида: если неформальные правила изменяются только эволюционно, их действие и трансформация непрерывны, то формальные правила подвержены дискретным изменениям".
6. "Особенность их взаимодействия связана с распределением ресурсов в условиях существующих неформальных правил и существованием «асимметричности распределения силы в конфликте по поводу установления формальных правил»".

Распространяя терминологию современной экономической теории на предмет изучения институциональной экономики, следует признать, что формальные и неформальные институты могут соотноситься как субституты, комплементы, либо независимые правила. Причем в любом из перечисленных отношений они могут быть лишь частично. Например, трудно представить формальные и неформальные правила, которые могли бы быть абсолютными субститутами.

В то же время следует разграничивать свойства и механизм взаимодействия формальных и неформальных правил. Когда мы говорим о взаимозаменяемости или взаимодополняемости правил, речь идет об их свойствах. Когда же анализируется способ их взаимного влияния при одновременном использовании, речь идет о механизме взаимодействия. С нашей точки зрения, можно выделить следующие типы взаимодействия:

- противоречие друг другу, в пределе — взаимоисключение;
- разделение сфер влияния (мирное, либо конфликтное);
- взаимное усиление (синергетический эффект);
- взаимное ослабление;
- нейтральное отношение, "непересечение".

Возьмем, например, случай, когда формальные и неформальные правила являются субститутами (заменителями). Они могут либо мирно сосуществовать, занимая собственные "сегменты" (скажем, институт официального и гражданского брака, институт банковского и взаимного кредита), либо государство предусматривает санкции административного и (или) правового характера против неформальных институтов (например, законы, запрещающие бартер и взаимозачеты).

Другой случай: — из жизни правил-комплементов (взаимодополняющих друг друга). Если общественная мораль и ценностные установки общества направляют сознательные действия бизнесменов на соблюдение договорной дисциплины, то наблюдается синергетический эффект: одновременно усиливается значимость закона и подкрепляется сила ценностных установок общества. Если же положение обратное, то происходит ослабление и формальных, и неформальных правил.

Перечисленные типы взаимодействия существуют и внутри самих формальных и неформальных правил, то есть различные формальные правила также могут соотноситься как субституты, комплементы, либо быть независимыми друг от друга. То же касается и неформальных правил.

Как уже было неоднократно отмечено, формальную составляющую институциональной среды — формальные правила игры — непосредственно создает государство. Но при этом в рамках институционального анализа возможно признание серьезного влияния государства и на неформальные правила игры (см. параграф 14.4). Для полного понимания всех этих аспектов деятельности государства необходимо сперва обратиться к рассмотрению его природы и отличий от других типов хозяйствующих субъектов в экономике.

2 Сущность и основные функции государства в рыночной экономике с точки зрения институционального подхода

В рамках институционального подхода государство можно определить как особый тип организации, который фундаментально отличается от других организаций, функционирующих в рыночной экономике.

А) Государство наделено властью, или политической волей.

Б) Для соблюдения своей политической воли государство создает особые институты принуждения и наказания — "институты применения насилия". Эти институты по характеру и механизму действия существенно отличаются от институтов рынка.

В) Государство является органом достижения общественных целей и в то же время представляет собой аппарат чиновников, принимающих решение от имени всего общества, которые преследуют свои личные цели и лоббируют групповые цели (например, олигархических союзов), поэтому самому государству присуще "раздвоение". В то время как "типовой" агент хозяйственной деятельности (фирма или домохозяйство) в рыночной экономике, как правило, руководствуется личным эгоизмом (даже тогда, когда его выбор, с точки зрения современной неоклассической теории, нельзя назвать полностью рациональным), чиновник совмещает в своем выборе общественные, групповые и личные цели таким образом, чтобы достичь максимума благосостояния в условиях особых ограничений, наложенных спецификой его деятельности. В связи с этим деятельность чиновника, принимающего решения о распределении государственных средств, отчасти напоминает нормативное действие строго по инструкции, а отчасти — торг, или рыночный обмен.

Г) Если при принятии решений негосударственный субъект, как правило, руководствуется относительными предельными полезностями, которые ему достаточно хорошо известны (хотя и здесь существуют феномены нерационального выбора, асимметричной информации, трансакционных издержек получения необходимых данных, измерения блага, принятия решения и т.д.), то для лица, принимающего решение от имени государства, система предпочтений формируется искусственно. Ее можно представить как взвешенную среднюю арифметическую индивидуальных предпочтений, в которой сами веса представляют сложное произведение различных коэффициентов: политического (социального) предпочтения, индивидуального и группового влияния, инерции, обеспеченности решения институтами реализации и пр.

Д) Решения, принимаемые государством, носят глобальный характер, касаются одновременно целой группы (или вообще всех) субъектов и действуют длительное время. Они связаны с гораздо большими "единовременными затратами" и большим "сроком окупаемости", поэтому здесь в максимальной степени требуется просчитывать и нейтрализовывать возможные риски. Возьмем, к примеру, принятие закона. Подготовка закона и проведение процедуры его принятия, согласования, утверждения требует массы времени, а также финансовых, интеллектуальных, материальных и прочих затрат. Последствия от непроработанного закона носят длительный характер и приводят к колоссальным потерям в благосостоянии в течение долгого времени. Кстати, это является одной из причин того, что в Российской Федерации до сих пор действует ряд законов, принятых еще в СССР.

Е) Ответственность государства за принимаемые решения реже и в меньшей степени персонифицирована, так как сами решения почти всегда носят коллективный характер. А значит, лица, принимающие решения, несут солидарную ответственность. Феномен солидарной ответственности, с одной стороны, порождает круговую поруку, с другой — коллективную безответственность ("не с кого спросить").

Все вышеперечисленные особенности государства позволяют определить его как набор нерыночных институтов принятия решений. Но не менее важен следующий аспект. С легкой руки Д. Норта, в современной институциональной традиции институты трактуются как "правила игры", а организации — как "игроки". Так вот, **уникальное свойство государства как организации заключается в том, что оно не только, как другие организации (фирмы, домохозяйства), должно подчиняться правилам игры**, но, в отличие от этих прочих организаций, само непосредственно формирует эти правила (точнее, их формальную часть). Таким образом, **с точки зрения институционального подхода, сущность государства двойственна**.

Какие же правила игры в рыночной экономике создаются указанным "набором нерыночных институтов принятия решений"?

Главными из этих правил являются правила, связанные со спецификацией и защитой прав собственности. Эти правила настолько важны с точки зрения институциональной теории, что в рамках этой теории с их созданием связывается генезис государства. Без них немислимо само существование рыночного хозяйства. Чтобы уяснить это, обратимся к фундаментальному значению термина "рынок". "Рынок — это, прежде всего, место встречи продавцов и покупателей; между ними осуществляется обмен по цене, о которой удалось договориться. При этом происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает взаимную передачу прав собственности". Таким образом, функционирование рыночной экономики можно представить как непрерывно продолжающийся среди ее участников добровольный обмен правами собственности.

Ясно, что такой обмен не может происходить, если права собственности не специфицированы и не защищены. Права собственности, определяющие принадлежность благ участникам рыночного хозяйства, — которые в таком хозяйстве являются децентрализованными и обособленными друг от друга, — являются необходимым условием для функционирования такого хозяйства. Поэтому любой обмен (правами собственности) "... предполагает наличие того или иного гаранта — лица, группы лиц или иного социального института, который выполнял бы роль субъекта, фиксирующего, признающего и защищающего перераспределившиеся между партнерами права собственности на предмет сделки". Конечно, в принципе в качестве подобного гаранта могут выступать сами участники рыночной экономики. Однако этот путь решения проблемы спецификации и защиты прав собственности не является эффективным, так как в таком случае происходит отвлечение части ресурсов от непосредственно производственной деятельности. Кроме того, отдельные участники рыночного хозяйства не имеют стимулов самостоятельно решать данную проблему, так как выгоды от занятия такой деятельности могут, по их расчетам, быть значительно ниже издержек.

Следовательно, возникает необходимость в том, чтобы гарантом соблюдения прав собственности была некая "внешняя сила". Такой силой как раз и оказывается государство. С точки зрения Д. Норта, генезис государства следует трактовать как следствие осуществления следующего своеобразного обмена: участники рыночной экономики передают вновь возникающей организации — государству — права на совершение "насилия" (т.е. физического ограничения их спектра возможностей) для успешного осуществления спецификации и защиты прав собственности; за это они же готовы оплачивать данную деятельность государства в виде налогов. Таким образом, "природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом". Иными словами, "... государство — особый

вариант властных отношений, возникающих в результате передачи гражданами части прав по контролю за своей деятельностью...".

И главной сферой деятельности, которую граждане позволяют государству контролировать, как раз и является спецификация и защита прав собственности. Полностью специфицированное право собственности, в свою очередь, включает целый набор прав: владения, пользования, распоряжения, управления, на доход, на капитальную стоимость блага, на безопасность, на переход блага по наследству или по завещанию, бессрочность, запрещение вредного использования и ответственность в виде взыскания. В ходе обмена в рамках рыночной экономики происходит передача набора прав или его отдельных элементов одним (частным или юридическим) лицом другому. Отсюда следует также, что государство должно нести ответственность за соблюдение контрактных обязательств, поскольку контракты — не что иное, как договоренности между хозяйствующими субъектами по поводу изменения структуры распределения прав собственности. Бесперебойно функционирующая система контрактов позволяет значительно уменьшать неопределенность будущего и координировать действия экономических субъектов.

Таким образом, без четкой спецификации и защиты прав собственности и без гарантирования соблюдения контрактных обязательств (а значит, и без развитой судебно-правовой системы) рыночное хозяйство не может нормально функционировать. Низкая степень спецификации и защиты прав собственности нарушает связь между усилиями данного хозяйствующего субъекта и результатами, которых ему удастся добиться. Это, в свою очередь, отбивает стимулы к легальной производственной деятельности и создает предпосылки для поиска политической ренты (см. главу 15) и/или непосредственного участия в сделках чисто криминального характера (см. пункт Б в параграфе 1 настоящей главы). Кроме того, в экономике сокращается общее количество легально заключаемых контрактов и увеличивается соблазн оппортунистического поведения, т.е. поведения, связанного с нарушением взятых обязательств и вообще правовых и моральных норм. При этом правила, регламентирующие защиту прав собственности и заключаемых контрактов, начинают создаваться криминальными структурами (см. гл. 11, посвященную роли организованной преступности как субститута государства в области защиты прав собственности и контрактов).

Не намного менее важны другие аспекты формальной составляющей институциональной среды, за которые несет ответственность государство. Один из них — денежное обращение. Без него невозможно нормальное функционирование системы контрактов, поскольку оно обеспечивает как средство всеобщего соизмерения контрактных обязательств, так и средство их выполнения. Ясно, что таким средством как раз и являются деньги (подробнее об этом см. параграф 10.1). Государство должно обеспечивать организацию денежного обращения и поддерживать его стабильность. Кроме того, оно несет ответственность за создание такого количества денег, которое соответствует потребностям в них, порожденным общественным производством. Невыполнение государством этих функций ведет к двум взаимосвязанным последствиям: инфляции и демонетизации хозяйства. Последнее представляет собой вытеснение из обращения денег бартером и прочими денежными заменителями. При этом важно отметить, что такое вытеснение происходит не только при избыточном количестве денег, но и при их недостатке. Не следует также забывать, что одна из важнейших функций денег, как известно, — единица счета (мера ценности). Благодаря этой функции через ценовую систему удается обеспечивать информацию о обращающихся на рынках товарах, а следовательно, эффективность функционирования экономики. Таким образом, инфляция и демонетизация, — являющиеся следствием невыполнения государством указанной функции организации денежного обращения, — приводят к искажениям в ценовой и контрактной системах и к общеэкономическому и технологическому упадку хозяйства (а не просто к несколько более низкому уровню его эффективности).

Еще один аспект — правила, регламентирующие доступ агентов хозяйственной деятельности на те или иные рынки (в том числе и доступ нерезидентов на отечественные рынки, т.е. внешнеторговая политика). Эти правила являются основным фактором, влияющим на степень монополизированности или конкурентности национальной экономики. Чем в большей степени государство стремится к обеспечению равных возможностей доступа для всех субъектов экономики, тем более конкурентны рыночные структуры такой экономики. С другой стороны, предвзятость государства в распределении прав доступа на рынки среди хозяйствующих субъектов и благоприятствование тем субъектам, которые находятся в более выгодном положении вследствие "естественного" хода вещей, — т.е. благоприятствование естественным монополиям (о прямом государственном регулировании естественных монополий см. параграф 14.2), — лимитирует возможности свободной конкуренции. Сущность же конкуренции с точки зрения институционального подхода в том, что она представляет собой процесс, через который осуществляется эволюционный отбор наиболее эффективных инноваций, не только в области технологий, но и в организационной сфере (подробнее см. параграф 16.3). Поэтому чрезмерная монополизация хозяйства обрекает его не упадок, причем не только технологический. В то же время государство должно защищать определенный круг монополистов, а именно тех из них, чья монополия образована вследствие создания нового продукта или технологии. Деятельность таких новаторов должна быть

защищена государственной системой патентов и лицензий (что является частным случаем самой первой из рассмотренных функций государства). Отсутствие такой системы снижает стимулы к техническому развитию.

В общем, "монополия возможна без государственной поддержки, монополия может быть установлена с помощью государства, государство само может создать монополию, но свобода и конкуренция недостижимы без вмешательства государства".

Не меньшую роль играет политика государства, связанная с определением и изменением прав хозяйствующих субъектов на остаточный доход от производственной деятельности, и следовательно, также с распределением экономической власти среди разных групп этих субъектов. Этот аспект затрагивается в различных элементах социальной политики государства (см. параграф 14.4). Чрезмерная "зарегулированность" в виде больших налогов и социальных трансфертов отбивает стимулы к труду и инвестициям, к легальной производственной деятельности, нацеленной на эффективное использование имеющихся ресурсов и на обновление способов такого использования (т. е. на технический прогресс). С другой стороны, отсутствие какой-либо продуманной социальной политики может привести к чрезмерно неравномерному распределению экономической власти среди субъектов (т. е. к чрезмерно неравномерному распределению дохода и богатства среди них), что может отбить стимулы у самых незащищенных групп агентов к честной производительной деятельности и побудить их к уклонению от соблюдения формальных правил игры и/или к организованным действиям по их изменению. Ясно, что и несоблюдение правил, и их нестабильность не благоприятствуют эффективной экономической деятельности.

3 Государство в переходной экономике как генератор институциональной среды

В переходных системах государство выполняет особые функции, так что требуется создание особой институциональной теории государства для таких систем. Во-первых, в переходных системах государство формирует само себя как набор институтов новой системы. Во-вторых, в переходных системах государство участвует в формировании институтов рынка, создает институциональную среду. Рассмотрим сначала первый аспект.

С точки зрения институционального подхода, государство, характерное для плановой экономики, существенным образом отличается от государства, "подходящего" для рыночной экономики. Хотя бы потому, что в плановом хозяйстве оно не отделено от экономики. Или потому, что государственные организации представляют единое целое — скажем, нет разделения фискальных и монетарных властей, являющегося столь важным фактором макроэкономической стабильности в рыночной экономике. Более того, государство в рыночной экономике в значительной мере ориентируется на неформальные институты, за которыми остается примат даже при формировании формальных институтов. В этом особая цель, миссия рыночной экономики, основанной на принципах политической демократии, свободы индивидуального выбора. Государство же, характерное для планового хозяйства, напротив, подчиняет всю систему неформальных институтов системе формальных институтов. Неформальные институты здесь имеют соподчиненный характер, и в этом суть административно-командной системы. Эти идеи согласуются с приведенной М. Вебером классификацией основных ("идеальных") типов правления, которые имеют свои собственные, особенные институциональные основы. Так, "рационально-легальный" тип правления (соответствующий рыночному хозяйству) основан на формальном праве, имеющем рациональные предпосылки, "традиционный" тип правления — на исторически, традиционно сложившихся нормах, обычаях, а "харизматический" — на преданности личности лидера, вере в его "уникальные способности, геройство, силу духа и ораторский талант" (последние два типа характерны для планового хозяйства).

Что же касается роли государства по формированию институциональной среды в переходных системах, то эта роль в рамках институционального подхода может быть рассмотрена с нескольких точек зрения.

А) Если придерживаться общепризнанного тезиса о том, что для естественного формирования институтов в процессе отбора требуется длительное время, 300-400 лет, то роль государства в переходных системах сводится к тому, что для ускорения этого процесса оно призвано выступать в качестве **инициатора изменений институциональной среды**. По сути, должно произойти обратное тому, что имело место в эволюционирующих системах (в Нидерландах, Великобритании и других странах Запада), где формальные институты зачастую лишь закрепляли уже действовавшие неформальные нормы и правила и давали им юридические гарантии. Однако формальные институты недостаточно просто создать, они начинают реально работать лишь тогда, когда дополняются и подкрепляются неформальными нормами и отношениями. В противоположной ситуации мы имеем конфликт институтов и неработающие законы.

Б) Одновременно государство призвано фиксировать и давать правовые гарантии нарождающимся уже на базе существующих законов и норм, а также расцветающим в институциональном вакууме неформальным отношениям. В переходных системах процесс конкуренции неформальных институтов (удачно названный В.Л.Тамбовцевым метаконкуренцией) значительно ускоряется, нередко срок их жизни исчисляется несколькими годами, институциональная и организационная структуры меняются динамично, чему в немалой

степени способствует отсутствие внутренних жесткостей, присущих архаичным системам. Поэтому в переходных системах государство неизбежно сталкивается с проблемой существования и необходимого закрепления **временных, переходных институтов**, регламентирующих поведение организаций "переходного типа". Например, еще в первой половине 1990-х годов были популярны такие финансовые учреждения, как чековые и пенсионные инвестиционные фонды и компании, торговые дома, товарные и фондовые биржи. Во второй половине 1990-х годов на смену традиционной бирже пришли Российская Торговая Система, телефонные торги, а инвестиционные фонды и компании уступили место финансовым компаниям и финансово-промышленным группам. Не случайно в принятом законодательстве "О рынке ценных бумаг" (1996) появляются статьи, регламентирующие деятельность так называемых "саморегулируемых организаций на рынке ценных бумаг" (ПАРТАД, НАУФОР, НФА, АУВЕР). В целом недолговечность действующих норм является причиной огромных расходов на законодательную деятельность и ее низкой эффективности.

В) Институты старой системы также обладают некоторой живучестью, инерционностью. Это может быть связано как с безвозвратными издержками, так и с косностью мышления. Они существуют в виде **маргинальных, остаточных** норм, правил и отношений, **адаптирующихся к новой среде**. Из плеяды такого рода мутантов наиболее интересен институт бартера, который можно рассматривать как деформированный вариант прямых хозяйственных отношений между предприятиями социалистической системы хозяйствования (см. параграф 10.2). А практикуемые сегодня взаимозачеты очень сильно напоминают те номинальные расчетные отношения, которые имели место при плановом распределении ресурсов и продуктов. Не случайно такие системы получили название "институциональных ловушек": достаточно один раз включиться в игру с их правилами, чтобы втянуться и завязнуть "по уши". **Функция государства в переходных системах**, таким образом, **сводится к созданию мощной конкурентной альтернативы "институциональным ловушкам"** (например, поддержанию вексельных форм расчетов). Важную роль здесь также мог бы сыграть реально действующий закон о банкротстве (который сегодня невозможно запустить именно в силу высоких транзакционных издержек получения истинной информации о финансовом положении предприятий, практикующих неденежные формы взаимоотношений). В сложившихся условиях скорее практикуется не экономическое, а политическое банкротство. Случаев реального банкротства, в том числе введения внешнего управления, немного, но все они похожи как близнецы-братья. Везде особый интерес проявляет администрация, которая обычно либо решает свои собственные политические проблемы, либо лоббирует интересы какой-нибудь бизнес-группировки.

Следует отметить, что, выступая в качестве генератора институциональной среды, государство в переходной экономике неизбежно сталкивается с рядом существенных проблем.

А) **Отсутствие практического национального опыта и преемственности институтов рынка**. Хотя следует отметить, что последнее утверждение нельзя принимать абсолютно, потому что, например, в нашей стране в условиях плановой системы отдельные островки рынка, функционирующие в условиях особого риска и дополнительных ограничений, представляла теневая экономика, зародившаяся внутри этой системы. Как это ни странно, именно она представляла первоначальную основу для формирования новой институциональной среды. Именно бывшие фарцовщики, цеховики, нелегальные торговцы "черного рынка" и подпольной, "домашней" сферы услуг составили первые ряды российских предпринимателей, именно у них был опыт неформальных рыночных взаимоотношений.

Б) **Дискретность институционального пространства**, т. е. отсутствие внутреннего единства институциональной среды, позволяющего рассматривать ее как качественно целое и непрерывное образование. Это создает дополнительные транзакционные издержки функционирования переходных систем.

В) **Необходимость решать в переходных экономиках множество проблем, несвойственных стабильно функционирующим системам**. Общая макроэкономическая нестабильность и постоянная борьба с разного рода кризисами сужают так называемые "горизонты планирования", переключая внимание властей с разработки стратегических программ долгосрочного характера на решение сиюминутных задач (снижение дефицита бюджета, выбивание кредита МВФ, реструктуризация внешнего долга, спасение банковской системы, обеспечение топливом, борьба с утечкой капиталов, долларизацией экономики, обналичиванием, толлингом и пр.). Эти сиюминутные задачи требуют создания адекватных рабочих норм, правил и организаций, которые можно назвать "институтами антикризисного управления". Для приведения таких институтов в действие нередко требуется преобразование всего институционального пространства, изменение формальных норм. Примеров тому в России 1990-х годов достаточно. Например, учреждение Ассоциации реструктуризации кредитных организаций (АРКО) потребовало внесения изменения даже в Гражданский кодекс РФ. Введенная в него поправка о возможности преобразования акционерных обществ в некоммерческие организации стерла грань между указанными типами учреждений, имевшими до этого разные права в управлении, получении доходов и распределении имущества в случае ликвидации.

Нередко указанные сиюминутные задачи требуют особых жестких мер, которые часто имеют побочные эффекты, воздействуя на функционирование других секторов экономики. Например, в разгар августовского

финансового кризиса ЦБ РФ ввел жесткий контроль за перечислением валюты за рубеж с целью предотвращения массового оттока капитала, катастрофического обвала рубля и истощения столь необходимых для выплаты внешних долгов валютных резервов государства. Незамедлительно дал себя знать побочный эффект этого решения: новые правила перечисления валюты значительно усложнили работу импортеров, нарушили нормальные взаимоотношения с иностранными партнерами, что привело к росту у них транзакционных издержек и снижению и без того подорванной кризисом эффективности импорта.

В общем, экономика с пораженными воспроизводственными процессами, постоянно высвечивающимися "узкими местами", функционирующая, в буквальном смысле слова, в полуаварийном состоянии (то атомная лодка затонет, то загорится телебашня, то взорвется система газоснабжения...), на грани фола, требует особого управления. И тогда меняются общественные приоритеты и "первой скрипкой правительства" становится Министерство по чрезвычайным ситуациям, на обеспечение деятельности которого отвлекается все больше ресурсов общества.

4 Проблема "институциональной неадекватности" российского государства

Изложенный выше материал наводит на мысль о необоснованности и неправильности лозунгов большинства российских реформаторов, призывающих полностью устранить государство из сферы управления экономикой в целях быстрого и эффективного "перехода к рынку". Неудачи российской экономики в 1990-е годы в очень значительной мере были обусловлены подобными антиэтатистскими настроениями.

Конечно, рыночная экономика не совместима с директивным планированием, государственным регулированием большинства цен или государственной собственностью на большую часть средств производства в стране. Но ведь, как уже стало ясно, этим не исчерпываются возможные способы участия государства в хозяйственной жизни. Оно может участвовать в ней, не только распределяя или используя имеющиеся ресурсы, но и обеспечивая взаимодействие частных владельцев этих ресурсов, на что и указывает институциональный подход. Поэтому можно в значительной мере согласиться с известным петербургским профессором Н.В. Расковым, утверждающим, что "рыночная экономика начинается с государства, оно должно найти свое место в этой системе хозяйства. Оно не должно ни самоустраняться, ни брать на себя не свойственные ему функции".

Представляется, что *российское государство в 1990-е годы в целом не справилось с выполнением большинства своих институциональных функций* (а возможно, нередко даже и не пыталось это сделать). Его "институциональная неадекватность" характеризовалась следующими (в значительной мере взаимосвязанными) аспектами.

Прежде всего, российская экономика, особенно на старте "перехода к рынку", отличалась чрезвычайно плохой спецификацией прав собственности. В начале 1990-х годов государство отказалось от управления государственными предприятиями, создав условия для так называемой "номенклатурной приватизации", т. е. для частного присвоения бывшей государственной собственности руководящим составом госпредприятий (детальный анализ природы государственной собственности и аспектов, связанных с ее управлением, дан в параграфе 14.1).

При этом в нашей экономике очень низка степень государственной защиты прав собственности и заключаемых контрактов (см., например, материал о правовой незащищенности инвесторов в России в §16.1). Во многом это следствие неразвитости судебно-правовой системы и традиционного для России доминирования исполнительной власти над другими ветвями власти. Например, такие явления, как отсутствие в законах определения механизмов их реализации, неисполняемость законов, аморфность формулировок, содержащихся в их текстах, несоответствие различных законов друг другу и "юридические пустоты" (типа наличия в одном законе отсылки на другой закон, который пока еще не принят), представляли собой общее место в России 1990-х годов. Более того, российское государство нередко само нарушало собственные обязательства по тем контрактам, в рамках которых оно являлось одной из сторон.

Кроме того, российское государство не обеспечивало стабильного и эффективно функционирующего денежного обращения. За 1990-е годы резко сократился коэффициент монетизации (отношение денежного агрегата М2 к ВВП), и "живые" деньги оказались вытесненными бартером, неплатежами и прочими "суррогатами". Эти негативные процессы многие эксперты считают следствием недостаточности денежной массы относительно потребностей в деньгах реального сектора, "денежным голодом" промышленности. Сталкиваясь с нехваткой денег, российские предприятия зачастую вынужденно переходили на бартер, что не способствовало частому заключению долгосрочных контрактных обязательств (без которых немыслима эффективная рыночная экономика). Впрочем, наиболее фундаментальные причины бартеризации российской экономики были связаны с общей правовой незащищенностью формировавшейся в 1990-е годы экономической системы (см. параграф 10.1).

Очень важен был также тот факт, что система формальных институтов России 1990-х годов (особенно, в первой половине этого периода) характеризовалась чрезвычайно высокой нестабильностью. Содержание

законодательных и нормативных актов непрерывно подвергалось бесконечным ревизиям. В результате многие законы, а также постановления и распоряжения исполнительной власти, "проживали" чрезвычайно короткую "жизнь" (не сопоставимую со стандартами промышленно развитых стран), при этом отличаясь очень большим количеством. Для иллюстрации приведем следующие данные (см. таблицу 12.1).

Таблица 12.1

Сроки действия нормативных актов по экономическим проблемам (дней)

Год	Постановлений и распоряжений правительства				Указов и распоряжений президента			
	Кол-во	Средний срок действия	Максимальный срок действия	Минимальный срок действия	Кол-во	Средний срок действия	Максимальный срок действия	Минимальный срок действия
1992	272	777	1649	18	70	881	1758	54
1993	272	645	1345	13	84	640	1377	2
1994	235	431	1090	11	25	477	927	78
1995	125	291	686	21	9	339	621	63
1996	73	164	374	17	24	155	342	12

*Составлено на основе: *Мау В., Волосатов А.* Правовая база экономической реформы: проблема устойчивости // Вопросы экономики. 1998. N 8. С. 89.

В. Мау и А. Волосатов объясняют неустойчивость вновь принимаемых нормативных актов двумя основными причинами: во-первых, техническими и политическими ошибками при разработке и принятии документов; во-вторых, противостоянием социально-экономических сил, групп интересов, оказывающих влияние на ход принятия политических решений и выработки документов. "...Прибыль на «инвестиции» в лоббирование нормативного акта окупается гораздо быстрее любых других форм инвестиций". Это еще один аспект "институциональной неадекватности" российского государства: оно создало условия, максимально благоприятные для поиска ренты агентами хозяйственной деятельности в постсоветской России. Более того, оно само (в лице своих чиновников) стало одним из самых активных "рентоискателей", постоянно вводя такие формальные правила игры, которые позволяли ему перераспределять доходы и богатство в свою пользу. Одним из наиболее вопиющих примеров может служить Постановление Правительства РФ N 601 от 17.05.97 г., которое вменило в обязанность соответствующим субъектам маркирование аудио-, видео- и компьютерной техники голографическими марками.

Все эти аспекты касались "неадекватности" государства в области обеспечения формальных институтов, соответствующих эффективной рыночной экономике. Однако не следует забывать об уже упомянутом **косвенном влиянии государства на неформальные институты**. Это влияние, как правило, недооценивается даже большинством представителей институционального подхода (не говоря уже о неоклассиках) и заслуживает особого рассмотрения. Дело в том, что государство своими действиями – прежде всего через средства массовой информации — явно или неявно способствует формированию и изменению **общественной идеологии**, т.е. системы общественных целей и предпочтений, в значительной мере влияющей на цели и предпочтения отдельных хозяйствующих субъектов. Сама же общественная идеология находится в сложных отношениях взаимной зависимости с неформальными правилами игры и оказывает огромное влияние на человеческое поведение, начиная от степени следования личным интересам и заканчивая макроэкономическими решениями (типа склонности к сбережению).

В экономической истории в качестве иллюстрации экономической роли общественной идеологии, например, можно выделить период развития капитализма в XVII-XIX веках в ряде протестантских стран — прежде всего, в США и Швейцарии, — где доминировала этика крайних протестантских сект — "пуританская этика". Сутью этой этики являлась идеология "мирского аскетизма": 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 и небольшое количество времени, расходуемое на отдых). При этом данная этика стимулировала абсолютно честное поведение в хозяйственной жизни и максимальную ответственность при соблюдении контрактных обязательств. Таким образом, пуританская этика обеспечила очень большие стимулы к труду, предпринимательству, сбережениям и инвестициям, что оказало положительное влияние на экономический рост, в частности, и на становление западного капитализма как эффективной экономической системы, в целом.

Другим примером мощного влияния общественной идеологии на экономическое поведение служит коммунистическая идеология в СССР и некоторых других тоталитарных государствах двадцатого века. Несомненно, что одной из причин быстрого экономического развития СССР в 1920-1950-е годы — наряду с жесточайшими методами государственного принуждения и избытком ресурсов — была сталинская идеология, рассматривавшая труд как "дело чести, доблести и геройства". Таким образом, советская экономика в

указанный период времени отличалась очень высоким значением "отношением труда к отдыху" (work/leisure ratio) и отсутствием аспектов "отлынивания", что, безусловно, стимулировало хозяйственное развитие. С другой стороны, замедление роста в 1970-1980-е годы в определенной мере было вызвано неявным проникновением в советскую идеологию мотивов иждивенчества и уклонения от интенсивного труда — это воплотилось в известной сентенции: "Они делают вид, что нам платят за то, что мы делаем вид, что работаем".

На наш взгляд, драматические события, происходившие в 1990-е годы в экономике основной части бывшего СССР — России, также во многом можно объяснить особенностями группового поведения, связанными с общественной идеологией. Дело в том, что на рубеже 1980-1990-х годов, в период развала СССР и становления России как государства с рыночной экономикой, в стране произошла радикальная смена общественной идеологии. Коммунистические ценности были резко "демонтированы".

Возник огромный идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться оголтелой пропагандой в государственных средствах массовой информации "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 – идеология "красивой жизни" — оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйствующих субъектов российской экономики. Самым общим следствием насаждения такой общественной идеологии стало всеобщее пренебрежение к честному созидательному труду. "Трудяги" были поставлены в положение изгоев. Создалась уникальная ситуация, при которой общественное признание стали получать те субъекты, которые в рамках своей хозяйственной деятельности открыто нарушали формальные правила игры, т.е. представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. "Героями дня" стали проститутки, финансовые спекулянты, а то и просто отъявленные бандиты. Те же, кто прямо не становился "криминальным элементом", получили большие стимулы к оппортунистическому поведению.

Таким образом, насаждение в государственных средствах массовой информации общественной идеологии "красивой жизни" привело к тому, что неформальные правила игры, структурирующие рамки поведения между российскими хозяйствующими субъектами, пожалуй, еще больше отклонились от тех, что соответствуют эффективной рыночной экономике, по сравнению с дореформенным периодом. "Прыжок" из "традиционного (советского) общества" в постсоветское "общество массового потребления" обернулся ломкой тех жалких остатков честности, ответственности, альтруизма, которые еще присутствовали в поведении "гомо советикуса". Государство через внедрение новой общественной идеологии "красивой жизни" привело к чрезвычайно высокой степени оппортунизма в поведении, создало угрозу постепенной ликвидации грани между легальными и нелегальными формами хозяйственной деятельности (см. Заключение настоящей книги).

Отсюда следует, что для перехода российской экономики на путь подлинного развития, а не упадка, необходимо не только правовое обеспечение государством хозяйственной жизни и связанное с этим создание эффективных правил игры, но и радикальная смена общественной идеологии, предполагающая резкий социальный остракизм в отношении теневых видов деятельности и поощряющей честный и созидательный труд с элементами аскетизма и альтруизма. Представляется, что все эти перемены возможны лишь в случае такой реформы системы государственной власти, при которой резко повысится степень разделения трех ветвей власти (что предполагает, в частности, достижение подлинной независимости судов), а особенно степень ответственности исполнительных органов перед представительными органами и населением в целом.

Ключевая проблема российской государственности заключается в том, что само государство в лице своих чиновников отнюдь не желает подчиняться каким-либо "правилам игры", которые оно устанавливает для других "игроков" (организаций). При этом указанные "правила игры" постоянно изменяются таким образом, чтобы поставить в благоприятное положение те группы хозяйствующих субъектов, которые в наибольшей степени приближены к государственным чиновникам. "Когда министры не ответственны перед парламентом и народом, когда они сами никак не защищены законом, то в правовом смысле слова нет и правительства, есть некий аппарат при авторитарной личности, который служит ей и меняется по ее прихоти... В этом и состоит главная парадигма российской исполнительной власти, и нет смысла гадать, придерживается ли она монетаризма, кейнсианства или либерализма. На самом деле она руководствуется лишь авторитаризмом". Вот эту "парадигму авторитаризма" российской власти и необходимо сменить для преодоления ее "институциональной неадекватности" и для будущего успешного формирования в России институциональной среды, соответствующей эффективной рыночной экономике.

"РЕВОЛЮЦИЯ СВЕРХУ" И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ

Данная глава посвящена анализу роли государства в формировании институциональной среды в современной России. Для этого мы сначала попытаемся охарактеризовать те институты экономики советского типа, которые будут важны далее для анализа роли государства в трансформационном процессе. Это позволит нам учесть тот факт, что институциональная динамика носит принципиально инерционный характер и более точно понять природу инкрементного процесса институциональных изменений от одного стабильного состояния (с устойчивым набором формальных правил и неформальных ограничений) к другому.

1 Институты командно-административной экономики

Каковы основные черты институциональной структуры и организации функционирования советской экономики? Здесь следует обратить внимание не только на формальные "внешние" институты, но и на функционировавшую десятилетиями систему стимулов экономических агентов, стереотипов их поведения и механизмов адаптации к институциональной среде. Нет нужды говорить, что сформировавшаяся в принципиально иных условиях культура политических, правовых, экономических отношений еще долгое время будет определять характер развития экономической ситуации в России (до 80% основных фондов, которые используются сегодняшними предприятиями, созданы при советской власти, около 70% работников получили образование в старой системе, и через десять лет такие еще будут составлять почти половину).

Итак, сложившаяся уже к середине 60-х годов (и просуществовавшая без значительных изменений до 1988 года) структура советской экономики базировалась на следующих фундаментальных принципах.

Во-первых, преобладала государственная (общенародная) собственность на средства производства. Справедливости ради следует отметить, что существовала и кооперативно-колхозная форма собственности, однако реальный контроль над ней был сосредоточен в руках государства.

Во-вторых, отсутствовали механизмы рыночной конкуренции, замещаемые жестким государственным регулированием цен практически по всем видам продукции, определяемых по затратному методу. Вся экономическая система была выстроена на основе строгой иерархической структуры управления материальными потоками.

В-третьих, товарно-денежные отношения имели второстепенное значение (в основном для обслуживания населения). Деньги же играли лишь учетную функцию и, отчасти, выданные в виде заработной платы, оказывали влияние и на движение материальных ресурсов (рабочей силы), не являющихся прямым объектом натурального распределения.

В-четвертых, сам факт отсутствия равновесных цен и рыночных сигналов к их коррекции не мог не привести к возникновению товарного дефицита – этой неотъемлемой черты "социалистической" экономики – и, следовательно, колоссальных структурных диспропорций.

Ниже мы более подробно остановимся на перечисленных особенностях (недостатках) советской экономики и политике государства в этой связи, а также выявим факторы, обусловившие закономерность «российского» варианта смены институциональной среды и в какой-то степени предопределившие столь длительный переход к рыночной экономике.

В советской Конституции было записано, что субъектом государственной собственности является весь советский народ. Но мог ли он выступать в роли residual claimant, т. е. предъявлять права на остаточную собственность? Нет, ведь народ фактически был отстранен от голосования и не имел отношения к реальному выбору. Может быть, как считали Милован Джилас и Михаил Восленский, этим собственником являлась номенклатура – все руководители, входившие в административную и партийную иерархии? Однако, если внимательнее посмотреть на цели и приоритеты номенклатуры, ее возможности свободно распоряжаться объектами общенародной собственности, то оказывается, что этот "новый класс" правильнее было бы считать исполнителями с весьма специфической целевой функцией. Номенклатура не имела возможности напрямую подменить общенародные интересы своими собственными, и в этом крылось противоречие, ведущее к крайне неэффективному управлению собственностью. Чтобы разрешить это противоречие, необходимо было подавать обществу своеобразные "сигналы" того, что деятельность чиновников осуществлялась во имя и на благо процветания народа. Затевались грандиозные проекты (строительство Дворца Советов, БАМа и т.д.), на "управлении" которыми можно было сделать карьеру и нажать состояние. С экономической точки зрения, все эти "стройки коммунизма" представляли собой невиданную по масштабам растрату ресурсов, так как у советской бюрократии просто отсутствовали (в нормальной понимании) критерии эффективности таких проектов. Таким образом, в советской экономике фактически не существовало верховного собственника, то есть не было субъекта – носителя права конечного контроля и права на остаточный доход. В этом смысле "общенародность" собственности заключается в ее "ничейности". Конечно, в каждом по-советски широкомасштабном проекте можно было найти заинтересованную группу людей, однако их

"заинтересованность" никак не сочеталась с эффективностью управления собственностью. Если еще можно было найти субъектов прав владения, пользования, управления и т.д., то конечными правами не был наделен НИКТО!

Проблемой размещения материальных ресурсов в масштабах всего народного хозяйства призван был заниматься Госплан. По сути, механизмы реализации общенародной собственности были осуществлены через централизованное управление этой огромной государственной монополией. На практике такая командно-административная система оказалась чрезвычайно громоздкой, негибкой и слишком грубой, чтобы быть эффективной: Госплану удавалось отследить и агрегировать только около 4% реальной номенклатуры продукции, что вело к огрублению оценок, управляющих воздействий и, в конечном итоге, вызвало отставание в системе технологических допусков на продукцию. Это не могло не сказаться и на уровне производственной культуры подавляющего числа работников советских предприятий. Тенденциям огрубления, являвшимся следствием высоких издержек измерения, а также являющимся следствием ограниченной рациональности органа центрального планирования (даже с учетом применения западной электронно-вычислительной техники у Госплана была бы возможность обработать информацию лишь о 100 тысячах из более миллиона наименований продукции), в какой-то степени противостояли институты военной приемки, потребительского спроса и Госстандарта. Роль последнего была исключительно важна, так как он не позволял предприятиям дезинформировать центр и подменять плановые задания (спускаемые по разрядке) по номенклатуре продукции.

Такая грубая, и вместе с тем хрупкая советская система централизованного планирования не смогла бы функционировать длительное время, если бы институционализация форм адаптации экономических агентов к ней не привела бы к появлению своего рода стабилизаторов, позволявших сглаживать ее недостатки. К их числу следует отнести постоянную корректировку планов, направленную на приведение в соответствие реальных возможностей предприятия со спускаемыми сверху разрядами. В результате план становился похожим не на закон, а лишь на систему ориентиров, что дискредитировало саму идею планирования, однако позволяло всей системе работать.

Другим таким институтом была денежная система. С одной стороны, она обеспечивала функционирование рынков конечной продукции – потребительского и колхозного, где действовали относительно независимые потребители и (пусть в ограниченном количестве) производители и где расчет осуществлялся посредством наличных денег. С другой стороны, существовали безналичные деньги в форме финансовых планов, служащих подтверждением выполнения плана по материальным поставкам и уменьшающих вероятность недобросовестного поведения директоров предприятий, так как это служило дополнительным инструментом контроля за их деятельностью.

Еще одной важной задачей финансовой системы являлось кредитование предприятий через специальные отраслевые банки по практически нулевым процентным ставкам.

Такие кредиты позволяли предприятиям привлекать дополнительные ресурсы (производственные фонды и рабочую силу) в обход Госплана, взаимодействуя на горизонтальном уровне между собой, что, несомненно, увеличивало их способность адаптироваться в меняющихся условиях. Однако это порождало и проблему "мягких бюджетных ограничений", когда предприятие распоряжалось фактически не принадлежащими им ресурсами. В свою очередь, такое поведение приводило к широкомасштабному товарному дефициту, причем в отсутствие внутренних стимулов в системе попытка заменить их жесткой бюрократической субординацией оборачивалась возникновением "бюрократического рынка". Товарный же рынок не мог удовлетворить потребительский спрос населения, в результате чего накапливался огромный инфляционный навес, лишь частично аккумулировавшийся в сберкассах. Инфляция, таким образом, грозила перейти из подавленной формы в открытую.

Одним из принципов государственной экономической политики служило также финансирование секторов, связанных с конечным потреблением (легкая и пищевая промышленность, сельское хозяйство), по остаточному принципу. Несбалансированная в натуральных потоках экономическая система выживала за счет "недофинансирования" предприятий, не принадлежащих к приоритетным секторам (таким как оборонная и тяжелая промышленность, транспорт, металлургия, энергетика). Естественно, это служило своего рода макроэкономическим стабилизатором в весьма неустойчивой системе натурального планирования, но вместе с тем порождало товарный дефицит и приводило к гигантским структурным диспропорциям в экономике, позволявшим тем не менее довольно длительное время осуществлять политику догоняющей импортозамещающей индустриализации. Доминирование крупных предприятий – монополистов в своих секторах, лишенных обратной связи с потребителем (и потому имевших крайне негибкую производственную базу) и незаинтересованных в увеличении прибыли, кроме накапливавшихся годами деформаций в относительных ценах, привело к еще одной проблеме: появление институционального инвестора требовало наличия у последнего крупного запаса денежных средств, что в условиях уже российской экономики повлияло на выбор варианта приватизации в пользу бесплатного.

Следует подчеркнуть, что устойчивость институтов отнюдь не гарантирует их эффективность, хотя и является необходимым условием для ее достижения. Искаженная природа стимулов как следствие деформированной структуры относительных цен привела к тому, что даже незначительное ослабление и так крайне низкого уровня контроля над исполнителями, а также внешних факторов стабильности (благоприятная конъюнктура экспортных цен, наличие внешнего врага и т.д.) вывело систему из равновесия. Необходимость перемен стала осознаваться практически всеми членами общества, но неясность пути реформирования и неопределенность относительно результатов преобразований, а также высокая инерционность системы не дали пойти политикам во времена перестройки дальше полумера, что окончательно разрушило традиционный уклад в экономике, но не создало эффективной замены. В этом и состоит «переходный» характер отечественной экономики, когда уже не работают старые институты, а эффективность новых снижается из-за сильнейшего влияния неформальных ограничений (по своей природе инерционных), являвшихся продолжением и конкретизацией старых, отмирающих правил поведения экономических агентов.

2 Модернизация системы в рамках старой структуры

В 1986 году внутренние источники советской экономики, во многом построенной по принципу импортозамещающей индустриализации, были истощены. Попыткой осуществить столь необходимые реформы (однако в рамках социалистического выбора) стала политика "ускорения". М.С. Горбачеву удавалось привлекать солидные западные кредиты под обещания демократических реформ. Внешние заимствования направлялись на реализацию грандиозных проектов, формируя огромные задолжности производства. Но весь пар опять уходил в свисток, так как советская система не была способна к повышению отдачи от инвестиций.

Выбор в качестве альтернативы радикальным реформам варианта политики построения социализма "с человеческим лицом" был во многом обусловлен феноменом "исторической обусловленности" или, другими словами, зависимости текущего состояния экономики от траектории предшествующего развития. Опираясь на опыт Чехословакии, Венгрии, Югославии и Китая (кстати, не очень удачный), советское руководство планировало наделить госпредприятия значительными свободами, оставив всю систему планового распределения в целом без изменений. Выходят Законы "Об индивидуальной трудовой деятельности" и "О государственном предприятии (объединении)", предполагавшие большую самостоятельность предприятий и ростки производственной демократии (выборность директоров). В дополнение к уникальному сочетанию старых и новых институтов, регламентирующих зачастую несовпадающие типы обменов, появились Законы "О кооперации" и "Об аренде и арендных отношениях", положившие начало трансформации отношений собственности, развитию реальных рыночных отношений и частного предпринимательства. Так называемый "эффект более позднего развития" не уберег от проблем, неизбежно возникающих в силу принципиального несовершенства институтов, и результаты оказались далеки от ожидаемых. Формально государственные ресурсы стали перекачиваться в частный сектор, еще больше снижая эффективность государственного.

Изменение институциональной базы советской экономики происходило на фоне грандиозных перемен в политической жизни страны. Бурная демократизация общественной жизни, снятие железного занавеса формировали предпосылки для возникновения класса людей, готовых поддержать рыночные реформы. "Идеологические предприниматели" получили возможность накапливать политический капитал, реализуемый в виде расширения их электората. Кроме того, как указывал Д. Норт, "хотя приверженность идеологии является необходимым условием для массовой поддержки революции, эту приверженность трудно поддерживать длительное время". Здесь мы сталкиваемся с фундаментальным противоречием в объяснении выбора между политикой "шоковой терапии" и градуализма: с одной стороны, очевидно, что крупные институциональные изменения (особенно это касается традиций и стереотипов поведения, укоренившихся в повседневном поведении) происходят медленно; с другой стороны, затягивание процесса неопределенности, свойственной экономике переходного типа, увеличивает вероятность скатывания в так называемую "институциональную ловушку", в которой начинают воспроизводиться все неэффективности текущего состояния. Как же это противоречие разрешалось в России?

3 Реформирование реформ: "контрреволюция сверху"?

1 Необходимость радикализации реформ

При определении стратегии и тактики реформ необходимо учитывать неразрывную связь политики и экономики. Распад СССР стал одним из крупнейших событий мировой истории конца XX века. Распад СЭВ и "парад суверенитетов" союзных республик имели следствием разрыв традиционных экономических связей, что предопределило падение взаимного товарооборота и объемов производства, сокращение рынков сбыта. Центр лишился существенной доли перераспределяемых им ресурсов – главного рычага своего влияния. Попытка создать экономический союз на основе горизонтальных связей между предприятиями не увенчалась успехом во многом из-за политических разногласий. Агонией старой политико-экономической системы стало выступление ГКЧП в августе 1991, после провала которого стало ясно: восстановление прежней системы невозможно, а

множество альтернатив будущего развития России фактически сократилось до двух взаимоисключающих вариантов.

Первым был путь эволюционного развития – планомерное выстраивание новых экономических и политических институтов, постепенный отказ от плановой системы в экономике при сохранении большой доли государственных закупок и одновременной поддержке механизмов рыночной конкуренции. Но осенью 1991 года такой вариант развития событий был уже нереализуем. Россия не имела необходимых институтов государственности, окончательно утратив инструменты контроля. В результате перестают заключаться обязательные хозяйственные договоры на следующий год, фактически прекращаются поставки зерна, государство становится банкротом, а валютные резервы страны исчерпаны. В действительности эти обстоятельства предопределили и последовательность будущих институциональных преобразований, сделав невозможными воплощение в жизнь программы "500 дней" Г.А. Явлинского (проведение сначала приватизации, потом – либерализации) и директора Института народнохозяйственного прогнозирования Ю.В. Яременко (структурная перестройка экономики как необходимое условие либерализации).

В конце 1991 года в условиях полного разрушения финансовой системы времени на институциональные и структурные преобразования, призванные дополнять либерализацию экономики, не оставалось времени. В условиях инфляционного, платежного и общего системного кризисов России предстояло пойти по иному пути, а именно — решиться на радикальные меры: либерализацию цен и хозяйственных связей при резком ужесточении бюджетно-денежной политики, открытие экономики (нулевые импортные пошлины и ограничения на ввоз), затем – приватизацию, финансовую стабилизацию и структурные реформы.

Первыми результатами либерализации цен стали: уменьшение финансовой несбалансированности за счет введения НДС и существенного снижения ценовых субсидий, ликвидация денежного навеса, появление механизмов более эффективного распределения ресурсов в экономике на основе конкуренции, устранение дефицита товаров, структурный сдвиг в сторону демилитаризации экономики.

Оборотная сторона "шоковой терапии" состояла в ускорении темпов падения производства и подрыве политической базы для финансовой стабилизации. Дополнительными факторами, объясняющими феномен "отложенной" стабилизации, стали отсутствие в Конституции четкого механизма взаимодействия между тремя ветвями власти и огромная инерция бюрократического рынка, вошедшего в кровь и плоть новых начинаний. Непоследовательность денежной и бюджетной политики была обусловлена, по сути, коалиционным характером исполнительной власти, причем к традиционно мощным аграрному и военно-промышленному лобби добавились группы давления, выражающие интересы ТЭК, импортеров и банковского сектора.

В условиях слабой демократии рентоориентированное поведение групп интересов (что в принципе ничем не отличается от кланово-административной системы бюрократического рынка) и, как следствие, политика "мягкого вхождения в рынок" вызвали многочисленные популистские решения, подорвавшие систему государственных финансов и инициировавшие фискальный кризис.

Здесь уместно подробнее остановиться на особенностях реформирования банковской системы. Фактически она началась сразу после принятия Россией постановления «О государственном банке РСФСР и банках на территории республик» в июле 1990 года. В конце этого же года Верховный Совет России принял Закон «О Центральном банке России» и «О банках и банковской деятельности на территории России», что послужило основой для формирования двухуровневой банковской системы в стране. Закон обеспечил формирование коммерческих банков, которое пошло по трем основным направлениям:

- 1) преобразование филиалов и отделений бывших специализированных государственных банков (за исключением Сбербанка, который, сохранив свою филиальную сеть в регионах, практически обеспечил себе монопольное положение в сфере обслуживания физических лиц);
- 2) создание коммерческих банков по отраслевому принципу, когда министерства и ведомства контролировали деятельность предприятий отрасли через обслуживание их финансовых потоков; так были созданы Агропромбанк, Мосбизнесбанк, Промстройбанк из бывших Россельхозбанка, Жилсоцбанка и Промстройбанка соответственно;
- 3) создание банков организациями и предприятиями за счет передачи в уставной капитал собственных средств предприятия, что позволяло последним получать льготные кредиты.

На рынок были допущены иностранные и совместные банки с участием иностранного капитала, роль которых, однако, невелика.

Льготный режим при создании финансовых учреждений обеспечил их бурный рост в первые годы реформ, который не остановился даже при ужесточении требований Центрального банка по лицензированию банковской деятельности. Максимум по числу кредитных организаций был достигнут в 1996 году (8184). Причинами такого положения вещей стали высокая доходность операций с валютой, а также отрицательные реальные процентные ставки в период высокой инфляции. В результате сформировалась развитая сеть негосударственных банков, однако усложнилась задача по управлению такой системой, обеспечению ее устойчивости, к тому же возникла проблема с концентрацией банковского капитала. Суммарная капитализация

банковской системы России даже до финансового кризиса была недостаточной для потребностей экономики, а особенности конкуренции в банковском секторе предопределили характер тенденций концентрации банковского капитала в России, когда доминирующую роль в этом процессе играет ЦБ, ужесточая требования по надежности и устойчивости банков, регулируя слияния и поглощения банков. В этот процесс могут включаться неформальные банковские объединения и общества, формируя холдинги и устанавливая межбанковские соглашения по взаимным гарантиям вкладов, что в будущем может благоприятно сказаться в плане выдачи синдицированных кредитов реальному сектору.

Однако эта проблема – связь коммерческих банков и реального сектора – так и не решена в России. Проводившаяся в 1992-1994 годы политика выделения централизованных кредитов в стремлении поддержать производство лишь оттягивала решение проблемы реструктуризации предприятий и самой банковской системы. Первые долгое время не испытывали проблем с привлечением внешних средств, что избавляло их от необходимости в структурной реорганизации производства. Для банковской системы такая политика обернулась потерей стимулов для кредитования реального сектора и привлечения средств со стороны населения и предприятий.

К осени 1994 года сложились необходимые институциональные условия для осуществления стабилизационной программы (повысились политическая устойчивость демократического режима в результате принятия новой Конституции и независимость Центрального банка от парламента, появилась необходимая финансовая инфраструктура для осуществления неэмиссионного кредитования дефицита государственного бюджета).

2

Политика макроэкономической стабилизации

После введения на валютном рынке наклонного коридора обменного курса в июле 1995 года и перехода к режиму управляемого валютного курса в мае 1996 года возможности для спекулятивной деятельности для коммерческих банков резко уменьшились, но появились новые, а именно — игры с государством в рынок ГКО. Раскручивание этого рынка и крах его в 1998 году стали платой за относительную финансовую стабилизацию, достигнутую в 1997 году.

Финансовая стабилизация, являясь необходимым условием экономического роста, не достаточна для его устойчивого поддержания. Сохранилась неопределенность в роли государства и допустимых масштабах вмешательства в экономику при откровенно слабых возможностях осуществления государством своих прямых обязанностей – защиты легальных прав собственности и формирования институциональной среды. При отказе от инфляционного финансирования бюджетного дефицита произошло резкое снижение государственных доходов и расходов. В условиях отсутствия необходимых структурных реформ в общественном секторе это негативно сказалось на системе социального обеспечения, образовании, медицине, науке и культуре. Своим следствием это имело деградацию человеческого капитала – важнейшего фактора долгосрочного высокотехнологического экономического роста.

Учитывая масштабность преобразований, либерализация цен и торговли произошла в кратчайшие с исторической точки зрения сроки. За 1992-1994 годы экономические агенты приспособились к высокой инфляции и новым ценовым соотношениям в экономике, которые, во многом благодаря искусственно поддерживаемому высокому курсу рубля, сохранились вплоть до августовского кризиса 1998 года. В условиях либерализованной экономики изменения ценовых пропорций, если они имеют эндогенный характер, отражают, в общем, результаты максимизационной деятельности экономических агентов и, тем самым, индуцируют институциональные изменения "снизу". В России в силу высокой энергоемкости производства ситуация осложняется из-за высоких цен на продукцию естественных монополий, являющихся в этом смысле экзогенными для всей промышленности. Это существенно искажает структуру производственных издержек, к тому же проблема не решается автоматически на микроуровне, а требует целенаправленной политики со стороны государства (см. параграф 14.2).

Относительно быстрое восстановление промышленности после финансового кризиса 1998 года произошло на фоне нового всплеска в изменении относительных цен в экономике, что подталкивает микроагентов к модификации способов организации бизнеса. Однако следует признать, что вызванное двукратным падением реального курса рубля оживление в экономике, практически целиком основанное на эффекте импортозамещения, а также высоких ценах на нефть, происходит в прежних институциональных рамках и, во многом именно поэтому, принципиально неустойчиво. Независимость банковского сектора от реального позволила быстро преодолеть последнему последствия финансового кризиса, но делает невозможным перспективу долгосрочного подъема промышленности, основанного на привлечении инвестиций.

Таким образом, можно утверждать, что с достижением относительной финансовой стабилизации завершился первый, самый сложный и самый важный этап геополитической и социально-экономической трансформации в России. Сформированная на этом этапе институциональная структура определяет рамки реально существующей в настоящее время экономики и возможности для ее дальнейшего реформирования.

В новое тысячелетие российская экономика вступает с уже сформировавшимся институциональным базисом, который будет определять характер дальнейшей экономической трансформации. Длительный период неопределенности в отношении политики государства в области институционального планирования предоставил возможность экономическим агентам адаптироваться к существующей "недореформированной" структуре, и это требует от правительства более решительных и последовательных действий в области институциональных реформ.

Говоря о результатах прошедших преобразований в области формирования институтов рыночной экономики, следует выделить создание, прежде всего, института национальной государственности.

Созданы независимый Центральный Банк и институты финансовой системы: рынки корпоративных ценных бумаг, региональных и муниципальных облигаций, частная депозитарная и регистраторская системы, индустрия аудита и брокерских услуг и т.д.

Предприняты попытки реформирования налоговой системы страны, однако все они могут оказаться тщетными, если не будет проведена налоговая амнистия и, как следствие, восстановлено взаимное доверие государства и бизнеса.

4 К новой теории реформ

К началу XXI века среди большинства экономистов во всем мире практически не осталось разногласий по поводу того, каковы условия для устойчивого и самоподдерживающегося экономического роста: рынки должны быть свободными, собственность – защищенной, торговля между странами – беспрепятственной. Для достижения этих целей правительствам надо, с одной стороны, проводить политику минимального вмешательства в экономику в сфере ценообразования и управления деятельностью предприятий, с другой – служить надежным гарантом выполнения контрактных обязательств, ответственным образом подходить к проблеме регулирования, проводить сбалансированную бюджетную политику, устранять различного рода торговые барьеры. Когда государство в лице правительства выполнит данные условия, можно ожидать роста национального дохода.

После краха коммунистических режимов в Европе в конце 80-х – начале 90-х годов, новые правительства не испытывали недостатка в подобном рода рекомендациях. Некоторым странам удалось достичь большинства из поставленных целей сравнительно быстро, другим – нет. И причину следует искать не только в различных стартовых условиях и степени разбалансированности экономики к моменту начала рыночных реформ, но и в проводимой политике. Если среди стран с переходной экономикой конечные цели реформирования различались несущественно, то политические ограничения, конфигурация институциональной среды, наличие влиятельных групп интересов и т.п. варьировались весьма значительно. Успех реформ в огромной степени предопределялся способностью (возможностью) обеспечить "базу" для дальнейших преобразований.

Россия в процессе реформирования экономики столкнулась с проблемой преодоления инерции "административного рынка". В ущерб долгосрочным целям приходилось решать тактические задачи: формирование сил, способных поддержать продолжение реформ, противодействие лоббированию со стороны "заинтересованных" лиц (stakeholders), препятствующих проведению реформ.

Однако реформаторам предстояло осуществить не только трансформацию производственных отношений в рыночном направлении, но и провести кардинальную структурную перестройку, суть которой состояла в переходе от индустриальной к постиндустриальной экономике. "А формирование новых секторов экономики, когда уже действует жесткая индустриальная система со своими приоритетами и мощными группами интересов, — задача никак не более легкая, чем создание современных секторов непосредственно".

Наконец, еще одним вызовом, с которым пришлось столкнуться России 90-х годов, стала всеобщая глобализация экономической деятельности, в условиях которой возросшая мобильность мирового капитала, многократно увеличившиеся объем и скорость информационных потоков сформировали принципиально новые условия для вхождения в мировое сообщество, с которыми необходимо считаться при определении долгосрочной стратегии экономических реформ. Речь здесь идет о необходимости формирования качественно новой системы институтов, позволившей бы российской экономике полноценно использовать свои сравнительные конкурентные преимущества и стать полноправной участницей глобального рынка.

Рассмотрим причины неудач реформ в России и попытаемся, выдвинуть институциональные и политико-экономические обоснования нового подхода к теоретическому анализу процесса реформирования экономики.

Экономические реформы начала 90-х годов в России в целом базировались на принципах, получивших в литературе название "раннего Вашингтонского консенсуса":

1. Установление **фискальной дисциплины**. Общий бюджетный дефицит должен быть достаточно малым, чтобы быть профинансированным без использования инфляционного налога. Операционный дефицит не должен превышать 2% ВВП.
2. **Государственные расходы** должны быть перенаправлены с политически значимых статей (администрирование, оборона, субсидии) на финансирование образования, здоровья, инфраструктуры.
3. **Налоговая реформа** заключается в расширении налогооблагаемой базы и улучшении налогового администрирования.
4. **Финансовая либерализация** — достижение умеренных положительных процентных ставок.
5. **Обменный курс** должен быть унифицированным и находиться на уровне, достаточном для конкурентоспособности экономики в сфере нетрадиционного экспорта.
6. **Торговая либерализация** — квоты должны быть заменены на тарифы, которые надо постепенно снижать до уровня 10%.
7. **Прямые иностранные инвестиции** — стимулируются путем отмены барьеров для входа иностранных фирм на рынок.
8. **Приватизация** предприятий, находящихся в государственной собственности.
9. **Дерегулирование** экономической деятельности. Регулирование со стороны государства должно касаться лишь вопросов безопасности, охраны окружающей среды и надзора за финансовыми институтами.
10. **Права собственности** должны быть гарантированными и доступными для неформального сектора.

В качестве несколько модифицированной версии Вашингтонского консенсуса может служить Декларация о сотрудничестве с целью поддержания устойчивого роста мировой экономики (1996 г.). Среди 11 пунктов декларации для стран с переходной экономикой, как справедливо замечает Мария Лавинь, наиболее значимыми являются:

- пункт 1 (денежная, бюджетная и структурная политики комплементарны и поддерживают друг друга),
- пункт 3 (о необходимости создания благоприятного климата для частных инвестиций),
- пункт 7 (целью бюджетной политики должен стать сбалансированный в среднесрочном плане бюджет и сокращение государственного дефицита),
- пункт 9 (структурные реформы должны быть последовательными с акцентом на рынок труда),
- пункты 10 и 11 (предостережение против коррупции в общественном секторе).

После десяти лет рыночных реформ большинству западных экономистов стало очевидно, что реформы в России оказались гораздо более сложной и неоднозначной задачей. Появился целый ряд публикаций, в которых реформаторы (а вместе с ними и международные финансовые организации, предлагавшие в разное время советы по реформированию российской экономики) обвинялись в недооценке институциональных факторов, а также критиковался сам подход "шоковой терапии" в сфере институциональных реформ. Мы уже говорили, что выстраивание нового институционального базиса требует времени. Абсолютно справедливой является критика действий правительства в сфере создания не только новых правил ведения бизнеса, но и механизмов принуждения к соблюдению этих правил. Однако следует учитывать и политическую реализуемость тех или иных шагов в этом направлении, а этот вопрос как раз менее всего затрагивается в теоретических моделях, и весьма незаслуженно.

При анализе той или иной государственной политики необходимо четко различать **цели** данной политики и **средства** их достижения. Здоровая финансовая система, низкая инфляция и бюджетный дефицит, стабильный обменный курс и т.п. являются лишь средствами для достижения устойчивого экономического роста и улучшения благосостояния граждан. Следует признать, что ни одна из этих целей не была реализована в полной мере. Такие важные изменения, как приватизация и либерализация экономики, не должны сами по себе становиться ядром политики реформ и подменять собой конечные цели реформирования. В противном случае, это может привести к искажению проводимой политики в пользу краткосрочных мер, когда стратегические цели отходят на второй план. Такого рода противоречие между целями и средствами, долгосрочными ориентирами и краткосрочными выгодами не может найти объяснение в наивности экономистов или ленивости политиков. Разрыв между теорией и практикой обусловлен не применением "правильных" или "неправильных" теорий, а является следствием политического антагонизма, наличием очень ограниченного набора реализуемых альтернатив дальнейшего развития (не всегда желательных), существующими институциональными рамками принятия решений.

Экономические реформы последнего десятилетия в странах с переходной экономикой оказались так или иначе под значительным влиянием Вашингтонского консенсуса. С другой стороны, сам процесс трансформации плановой хозяйственной системы и события, его сопровождающие, повлияли на пересмотр этой политики; тот факт, что предлагаемые и реализуемые меры экономической политики не привели к желаемому результату, вызвал интерес к поиску альтернативных подходов. После финансового кризиса в

Восточной Азии рекомендации Вашингтонского консенсуса стали все чаще подвергаться критике, причем и со стороны представителей Бреттон-Вудских институтов – идеологов прежнего подхода. Так, бывший ведущий экономист Всемирного Банка Джозеф Стиглиц призывает к формированию общественного мнения в поддержку "пост-Вашингтонского консенсуса".

2 *Институциональный подход к теории реформ*

Преыдущее обсуждение показало, что при исследовании переходной экономики необходимо расширить существующие рамки теоретического анализа данной проблематики путем включения в рассмотрение институтов. Исторические, культурные, политические и социально-экономические факторы играют определяющую роль в периоды, когда экономические агенты вынуждены действовать в условиях неопределенности, как в случае переходной экономики. Далее мы попытаемся с теоретической точки зрения объяснить динамику переходной экономики, а также проанализировать возможные следствия с точки зрения экономических реформ.

Неопределенность, присущая всем экономическим системам, в переходных экономиках достигает огромных масштабов и носит принципиально структурный характер. Институты прошлого более не являются операциональными, а новые формальные институты не созданы (например, не обеспечиваются механизмы принуждения к соблюдению новых правил).

Политики сталкиваются с такого рода "структурной" неопределенностью и вынуждены с ней считаться. Однако они также являются и главными действующими лицами, способными снизить неопределенность путем создания новых формальных институтов.

Динамика переходного процесса во многом определяется тем фактом, что результаты экономических реформ влияют на действия политиков и наоборот. К примеру, "плохие" реформы могут повлиять на экономическое поведение так, что укоренятся старые привычки и стереотипы, а появляющиеся новые не возникнут из-за преступности и коррупции, вызывая (закрывая) так называемый "порочный круг".

Взаимосвязь между реформами и экономической деятельностью, степень обусловленности одного другим зависят от того, какие результаты демонстрирует экономика. Это, в свою очередь, влияет на "экономические привычки" агентов, поддержку дальнейших реформ, их направление и скорость.

Для анализа динамики развития формальных и неформальных институтов, а также взаимоотношения между ними, можно выделить два аналитических инструмента: 1) представить переходный процесс как три стадии институционального развития и 2) воспользоваться концепцией траектории развития.

Первая стадия переходного процесса (от плановой экономики к рыночной) берет начало, когда страна имеет стремление и получает возможность идти по пути реформ самостоятельно или вынуждена это делать под влиянием внешних факторов. Эта стадия – условно называемая нами "стагнацией" — может быть либо короткой, как в первом случае, либо очень длинной, когда существует давление извне, а внутри страны нет консенсуса по поводу стратегии реформ.

Вторая стадия представляет собой этап реформ формальных институтов: принятие законов о праве на частную собственность, о конкуренции, банкротстве и т.д. Нет смысла лишний раз говорить, что крайне желательно в этом случае иметь децентрализованную экономику, в которой значительная доля предприятий приватизирована, решения агентами принимаются самостоятельно и рыночные стимулы являются определяющими. Однако на практике это условие редко выполняется. Неформальные институты должны также, пусть и медленно, меняться. Однако трудно ожидать конгруэнтности формальных и неформальных институтов на этой стадии хотя бы потому, что они характеризуются разной скоростью изменения и имеют принципиально различную природу.

На протяжении второй стадии переходного процесса неопределенность достигает максимума, так как требуется время для применения и принятия новых правил и механизмов регулирования. Только при возникновении новых институтов неопределенность может начать снижаться. В идеале неопределенность должна постепенно снижаться на второй и третьей стадиях, однако, поскольку границы стадий не определены, всегда возможен откат назад, и такого снижения может не произойти. Тем не менее процесс перехода может завершиться лишь при значительном сокращении неопределенности.

К началу **третьей стадии** основные формальные институты уже сформированы, предельные изменения возможны, но носят лишь характер "тонких настроек", необходимых при внедрении новых правил. На этом этапе акцент смещается в сторону изменения поведенческих характеристик экономических агентов. Важным здесь является то обстоятельство, что люди принимают сложившуюся систему формальных институтов по сути. Завершением этой стадии можно считать наступление "гармонии" между формальными и неформальными институтами, иначе новые институты будут неэффективными, и переходный процесс скатится в предыдущую стадию.

Концепция траекторий развития говорит о необходимости учета специфики данной страны, начиная от географического положения региона и заканчивая культурными особенностями нации. Эффект

предшествующего развития (path dependence effect) в большей степени сказывается на первой стадии, непосредственно следующей за социалистическим периодом. Далее, по мере реформирования экономики все новые события становятся важными. Хотя теория траектории предшествующего развития является полезным инструментом для объяснения особенностей переходных процессов в отдельной стране, оказывается весьма трудным точно предсказать, будут ли и в какой стране те или иные реформы успешными или нет. Об этом говорит также так называемая теорема Элстера о невозможности, которую надо иметь в виду при анализе стационарного состояния постсоциалистической экономики. В соответствии с ней невозможно предсказание долгосрочных глобальных изменений и чистых эффектов применения различных механизмов (тенденций) и контр-механизмов (контр-тенденций), то есть с учетом издержек на "внедрения" и последствий крупномасштабных изменений в экономической системе. Это утверждение очень близко по духу к мнению Хайека о неизбежности существования разрыва между объяснением и предсказанием, а также о том, что все предсказания относительно пост-социалистического развития должны носить глобальный характер. Однако сам Элстер указывал на возможность уточнения такого рода прогноза, подчеркивая необходимость использования "институциональной логики" при анализе смешанных систем, а также использования междисциплинарного подхода (истории, социологии и компаративистики).

Перед тем, как перейти к анализу возможных способов применения данного подхода к проблеме выбора оптимального вектора реформ, следует указать на некоторые ограничения данного метода. Во-первых, такой подход указывает на необходимость анализировать каждую страну в отдельности. Но это означает, что невозможно дать никаких общих рекомендаций на этот счет. Во-вторых, институциональный анализ фокусирует внимание на нескольких направлениях одновременно, значит, должны быть учтены достаточно сложные взаимодействия между агентами, и их формализация представляется крайне проблематичной.

Политическая стабильность и грамотная макроэкономическая политика до сих пор (по крайней мере, до появления критических замечаний со стороны научного сообщества в отношении "Вашингтонского консенсуса") считались единственными предпосылками для устойчивого экономического развития. Однако, как показала практика реформ, в странах с переходной экономикой они не являются достаточными. Проведенные ведущими западными экономистами исследования показали, что без существенных институциональных преобразований экономический рост, обусловленный только макроэкономическими реформами, является неустойчивым. Институциональные преобразования, направленные на повышение производительности труда, способны облегчить фискальные задачи государства и ликвидировать многие диспропорции в экономике, повышая тем самым эффективность реформ на макроуровне.

В контексте выбора стратегии и тактики реформ, более пристальное внимание институциональным факторам следует уделять еще и потому, что некоторые институциональные реформы могут принести ощутимые результаты уже в *краткосрочном периоде*. Это обстоятельство представляется весьма важным при составлении "пакета реформ" и определении последовательности реформирования, так как государство нуждается в поддержке своих действий в области экономической политики (даже если оно получило, казалось бы, неограниченный кредит доверия со стороны населения). Но именно это обстоятельство является сугубо специфической характеристикой отдельно взятой страны и отнюдь не является "общим местом" для стран с переходной экономикой.

В этом смысле, к примеру, антимонопольная политика государства способна расширить "базу реформ", то есть увеличить потенциальное количество "выигрывающих" от конкретных преобразований. Если население видит, что борьба с локальными естественными монополиями и картельными образованиями помогает снизить цену, которую оно платит за электричество, отопление, продукты и т.д., если население видит, что власти озабочены развитием инновационного предпринимательства и свободной торговли, то оно гораздо более склонно мириться с личными неудобствами и потерями в благосостоянии в расчете на то, что государству удастся построить более эффективную экономику. Это снижает степень недовольства проводимой политикой и уменьшает вероятность формирования антиреформистских групп давления, что увеличивает политическую желательность и общественную поддержку реальных экономических преобразований. Однако, справедливости ради, следует указать на то, что из среды "проигравших" в результате таких преобразований могут возникнуть противоположные по своему влиянию группы интересов, причем их интересы оказываются выраженными более четко, а рычагов для их лоббирования оказывается больше. Поэтому определяющим является расклад политических (и иных) сил в каждой стране.

Последовательность реформ. С точки зрения предложенного анализа представляется важным указать на тот факт, что, во-первых, некоторые, так называемые, "желательные" реформы, сформулированные как Вашингтонский консенсус, независимо от того, насколько широко они определены, могут быть вообще неприменимы в конкретно взятой стране. Во-вторых, в тех странах, где подобного рода рекомендации потенциально применимы, последовательность (в том смысле, в каком она трактуется мировыми финансовыми и экономическими институтами) осуществления практических действий не имеет значения.

Первое утверждение исходит из того, что такой пакет реформ подходит только к странам, которым не приходится слишком много внимания уделять проблемам формирования собственной государственности, новой конституции, проблемам этнических меньшинств, установлению нового языка, вводу новой валюты, поиску новых торговых партнеров, развитию новых секторов промышленности и т.д. Некоторым странам (Туркменистан, Узбекистан) приходится решать задачу не только перехода от плановой экономике к рыночной, но также, фактически, деколонизации.

Второй тезис касается релевантности рекомендаций по последовательности реформ. Дискуссия о том, что должно осуществляться в первую очередь — стабилизация, либерализация, приватизация или реструктуризация, — на практике оказывается бесполезной, так как ведется де-факто апостериори, к тому же различия между этапами весьма размыты. Более того, влияние интересов нового возникающего частного сектора на реализацию конкретных мер по реформированию всегда недооценивается, что неизбежно ведет к коррекции первоначальных планов. Все это не означает, что последовательность не имеет значения. Напротив, она важна, но ошибочно было бы рассматривать только стандартные экономические реформы и предлагать конкретные меры на основе абстрактного анализа.

Приоритеты реформ. Предыдущее рассмотрение вопросов последовательности реформ тесно связано с определением приоритетов в отношении отдельных направлений реформирования. Однако для нас в этой связи более важным представляется не вопрос выбора оптимального времени для осуществления того или иного мероприятия, а вопрос применимости его в конкретной стране.

Например, является ли приватизация необходимой составляющей для любого пакета реформ в любой стране с переходной экономикой без исключения? Или вопрос должен ставиться по-другому, а именно: каким образом на свет должен появиться частный сектор? Россия продвинулась на пути приватизации государственной собственности, пожалуй, дальше любой другой страны с переходной экономикой, но эффективность нового частного сектора остается крайне низкой (см. §8.3 и §14.1). Некоторые производства не рекомендуются закрывать по социальным соображениям, и это оказывается определяющим.

Методы реформ. Далее возникает вопрос: должны ли страны с одинаковыми экономическими условиями применять одни и те же реформы? Традиционный подход дает положительный ответ. Институциональный подход может дать аналогичный ответ тогда и только тогда, когда политические, социальные, культурные особенности, а также сама структура экономики имеют много общего. Значительное изменение вектора реформ в Чехии и Словакии после их отделения друг от друга лишней раз подтверждает справедливость данных рассуждений.

Скорость реформ. За годы реформ дискуссия между сторонниками так называемой "шоковой терапии" и градуализма приняла несколько иной оттенок, нежели десять лет назад. Выше мы уже говорили о стадиях переходной экономики и о взаимодействии формальных и неформальных институтов. Под таким углом зрения вопрос переходит в плоскость именно институционального анализа, и проблема, которую приходится решать политикам, — это уменьшение неопределенности, что может быть достигнуто путем выстраивания формальных институтов "коллинеарно" неформальным, когда для этого есть все необходимые (не только экономические) условия. Иначе приходится мириться с длительным периодом приспособления вторых к первым.

Каким же образом приведенный выше подход может помочь ответить на вопрос: почему Россия достигла гораздо более скромных результатов в процессе реформ, чем, скажем, Польша или Чехия? Дело в том, что трудности, с которыми пришлось столкнуться реформаторам в этих странах, не были так уж радикально отличными, однако их было в России больше и с ними пришлось бороться одновременно. Во-первых, страны Восточной Европы не имели проблем с национальной интеграцией и федеральным устройством. Действительно, одной из причин распада Чехословакии на два независимых государства стала фактически неспособность Праги справиться с катастрофическим спадом в тяжелой промышленности Словакии. Российское федеративное устройство с существенной децентрализацией власти обусловило длительное противодействие принятию налогового кодекса и программам макроэкономической стабилизации, которые требовали бы существенного сокращения государственных дотаций регионам или приводили бы к росту безработицы. Первому российскому президенту и его правительствам так и не удалось создать более эффективную в экономическом плане федеральную структуру.

Во-вторых, наиболее конкурентные сектора в российской экономике сконцентрированы как по отраслям, так и географически. В такой ситуации значительной политической властью обладают как отдельные губернаторы, так и широко представленные в Думе лоббистские группы давления, способные сформировать мощные коалиции, противостоящие проведению реформ, выгодных обществу в целом, но ущемляющие их «узкокорпоративные» интересы. Ни одна промышленная группа в Польше или Чехии не обладала столь сильными политическими и экономическими рычагами, действовавшими на государственную политику реформ.

Все это привело к тому, что одну из ключевых задач реформ – достижение сбалансированного бюджета – так и не удалось решить. И это обстоятельство, по крайней мере в настоящее время, перечеркивает многие результаты реформ последнего десятилетия XX века в России.

Действительность показала, что успехи и неудачи реформ в разных странах должны рассматриваться в контексте политических и институциональных ограничений, характерных для каждой страны, и без учета национальной специфики, на основе лишь общей теории весьма рискованно строить конкретные практические рекомендации. Сложность процесса реформирования «без карты» предопределяет и функции государства, которые доминируют в постсоветской России. Их анализу и посвящены следующие главы.

Анализ экономической деятельности государства мы начнем с функций, доминирующих в современных условиях, в которых по-прежнему преобладают элементы, оставшиеся от Советского Союза. Конечно, это — уже не функции командной экономики, однако и не функции, типичные для развитой рыночной экономики. К сожалению, в центре деятельности государства оказалось не производство, а перераспределение, не созидательные функции, а редистрибутивные. Отчасти это связано с распределением и перераспределением государственной собственности между центральными и местными властями, отчасти это связано с перераспределением функций управления, отчасти — с перераспределением доходов. Печально лишь то, что это перераспределение происходит в условиях падения производства, сопровождающегося уменьшением источников дохода, источников богатства, которое съезживается как шагреновая кожа.

1 Остаточная государственная собственность: проблемы эффективного управления

Актуальность проблемы государственной собственности в постсоветской России обусловлена двумя причинами.

С одной стороны, значительная часть объектов бывшей “общенародной” собственности в настоящее время формально осталась закрепленной за государством, но в отсутствие эффективной системы управления реально не получила определенного статуса и нуждается в управляющих воздействиях, направленных на спецификацию прав собственности и достижение общегосударственных целей.

С другой стороны, неудачи экономических реформ в России обычно связываются с низкой управляемостью народного хозяйства. Стремление “усилить” роль государства в экономике часто понимается как усиление государственного регулирования, расширение масштабов прямого участия государства и аккумулируемых им ресурсов в процессах производства, распределения, обмена и потребления. При этом особая роль отводится институту государственной собственности, объекты которой считаются наиболее управляемыми в силу использования методов непосредственного административного воздействия.

Действительно, право собственности государства в той или иной степени используется для его прямого и косвенного воздействия на экономику страны в целом. Именно поэтому кажется естественным стремление государства сохранить свое участие в важнейших и крупнейших компаниях России, прямо влияющих на условия хозяйственной деятельности практически всех экономических субъектов.

Помимо повышения степени управляемости экономикой через объекты государственной собственности, существование государственной собственности обусловлено выполнением государством социально значимых функций при невозможности их исполнения на базе частной собственности в современных условиях.

Институциональный анализ государственной собственности в постсоветской России возможен на основе анализа ее функций в обществе и роли в потенциале государства. Прежде всего следует выявить экономическую природу и роль государственной собственности в потенциале государства. Далее необходима структуризация объектов госсобственности с целью выделения однотипных групп, для которых целесообразно использовать одинаковые управляющие воздействия. Оценка результатов управления государственными предприятиями в современной России позволяет определить важнейшие меры по совершенствованию механизма управления остаточной государственной собственностью.

1 Экономическая природа и функции государственной собственности

С позиций институциональной теории существование различных форм собственности, в том числе и государственной, в долгосрочном плане объясняется минимизацией транзакционных издержек, связанных с некоторыми видами деятельности. Права государственной собственности могут и должны существовать там, где, с одной стороны, возможно обеспечить режим исключительного доступа, а с другой — сравнительные преимущества частной или общей собственности выражены слабо. Система государственной собственности предполагает существование режима исключительности доступа к ресурсам не только аутсайдеров, но и инсайдеров, совладельцев государственной собственности. Исключительность доступа поддерживается формальными правилами, согласно которым доступ к редким ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества в целом. Это предполагает, во-первых, установление общего принципа достижения общественного интереса (блага общества), а во-вторых, разработку механизма реализации общего принципа в конкретных формах и методах принятия решений по использованию каждого отдельного ресурса государственной собственности (т. е. голосование, делегирование полномочий профессиональным экспертам, единоличное распоряжение и т.д.).

В этих условиях никто из инсайдеров не находится в привилегированном положении. Как индивидуумы все исключены из доступа к ресурсам, поскольку ничья ссылка на личный интерес не признается

достаточной для их использования. Совладельцы государственной собственности не обладают единоличными исключительными, продаваемыми на рынке правами по использованию ресурсов.

Основным и главным документом, фиксирующим формальные правила в стране, является Конституция. Конституция — это договор, который определяет составного собственника — государство (т.е. совладельцев, их доли при голосовании, их доли в госсобственности, общую структуру государственного административного аппарата). Даже самые высшие государственные лица не в праве изменять ни саму Конституцию, ни ее любой пункт. Конституция, являясь фундаментом всего государственного устройства, может изменяться только самим совокупным собственником (в демократическом государстве — всеми гражданами страны на общегосударственном референдуме).

С точки зрения структуры соответствующих пучков правомочий можно выделить ряд важнейших отличий государственной собственности от других форм. Некоторые из них не являются специфическими для государственной собственности и в равной мере характерны для любых форм объединения прав нескольких собственников в единый пучок правомочий (партнерства, корпоративная собственность). Любая групповая собственность поощряет поведение, выгоды от которого достаются какому-то одному участнику группы, а издержки распределяются среди всех ее членов. И, наоборот, она ослабляет стимулы к принятию решений, издержки которых ложатся на кого-то одного, а выгоды делятся между всеми членами группы. Особенность государственной собственности в том, что здесь эти трудности проявляются в наивысшей степени.

Первое важнейшее отличие государственной собственности от других форм — **принудительное участие** всех граждан страны в **совладении** государственной собственностью. Никто не может свободно распоряжаться своей долей собственности, продать или передать ее. “Владение государственной собственностью не добровольно; оно обязательно до тех пор, пока некто остается членом общества”. Уклониться от совладения некоторым объектом собственности данного государства можно, лишь переехав в другую страну и сменив гражданство, тогда как держатель акции может продать ее, не покидая города. Многочисленность совладельцев ресурсов позволяет таким образом распределить между ними риск и издержки, что каждый из совладельцев несет ничтожно малую долю. Поэтому обычно в режиме государственной собственности осуществляются неприбыльные или низкорентабельные дорогостоящие проекты, имеющие своей целью реализацию общественного интереса (строительство и содержание дорог, театров, библиотек, музеев, научных и образовательных учреждений, оборонных предприятий и т.д.).

Второе отличие связано с **наивысшей степенью опосредованности владения** государственной собственностью — через установленную в обществе систему правил и процедур. Отсутствие прямой связи между целями, интересами, поведением отдельных совладельцев и результатами использования ресурсов порождает сложности контроля и управления объектами государственной собственности (principal-agent problem).

Члены общества слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности. Усилия отдельного совладельца по налаживанию эффективного контроля за деятельностью государственных служащих потребуют от него значительных затрат времени и средств, тогда как участие в дележе выгод от установления такого контроля неизбежно примут все члены общества. Вследствие менее эффективного, чем в частных фирмах, контроля за поведением управляющих у тех появляется больше возможностей злоупотреблять своим положением в личных интересах. Кроме того, отсутствует совершенный механизм эффективного управления государственной собственностью. Экономическая эффективность такого механизма понимается как сравнительная, а не абсолютная. В конечном счете необходимо признать экономическую неэффективность практически любого механизма управления государственной собственностью.

Третье отличие связано с **наивысшей степенью рассогласованности интересов отдельных совладельцев** государственной собственности и общества в целом, отдельных групп совладельцев внутри общества, и, наконец, интересов отдельных совладельцев. “Общественный интерес” сложнее определить и измерить, чем частный: “...бюрократ имеет больше стимулов производить то, в чем, как он думает, нуждается общество, и меньше стимулов производить то, на что общество предъявляет спрос. Мнение бюрократа о том, что общество должно иметь, обычно называют «интересами общества»²”. Часто рассогласованность интересов отдельных совладельцев государственной собственности зависит от соотношения политических сил.

Кроме того, необходимо учитывать и интересы отдельных государственных служащих, которым в некоторых случаях более выгодно оппортунистическое поведение. Ведь выгоды от использования государственной собственности в личных целях достаются самому чиновнику, тогда как возникающие в связи с этим экономические потери несут все члены общества, и на его долю совладельца государственной собственности приходится ничтожно малая их часть.

Четвертое отличие связано с **формальной и неформальной реализацией прав государственной собственности**. В зависимости от степени распространения системы государственной собственности, а также от ряда других факторов (в частности, организации системы контроля), возникает существенное различие между

правом государственной собственности де-юре и этим же правом де-факто. Если формально ресурсы находятся в государственной собственности, то фактически вполне может осуществляться режим свободного доступа, групповой или индивидуальной собственности. Данная ситуация будет лишь определять (а) набор правомочий, которые могут реализовывать экономические агенты, и (б) особенности технологии передачи правомочий от одного экономического агента другому. Формальные и неформальные права собственности соответствуют сравнительным преимуществам их реализации.

В результате возникает тенденция стихийной приватизации государственной собственности. Поскольку реальное осуществление правомочий возлагается на чиновников, которые в то же время являются экономическими агентами, обладающими своими интересами, как правило, не совпадающими с интересами тех, кого они представляют, а возможности контроля за их деятельностью ограничены, постольку права собственности на самом деле превращаются в частные. Если данного превращения не происходит, то тенденция сохраняется, что выражается прежде всего, в распространении взяточничества, коррупции, вымогательства и т.п.

Под спонтанной приватизацией подразумевается использование доступа к ресурсам в личных целях, не обусловленное системой формальных правил. Возможность такого доступа обусловлена, с одной стороны, высокими издержками защиты права государственной собственности, а с другой — сформировавшимися, в частности, в России институтами административного рынка, позволявшего обеспечить торговлю правом нарушать формальные правила. Возникшая система административного рынка создает дополнительные препятствия для формирования эффективных прав собственности в силу эффекта зависимости существующего набора альтернатив от предшествующих изменений (path-dependence).

Итак, совладельцы государственной собственности не могут производить концентрацию своего богатства в избранных ими областях (не могут, например, увеличить свою долю “собственности” в здравоохранении, уменьшив свою долю “собственности” в обороне), расщеплять пучки правомочий и специализироваться в реализации частичного правомочия только одного типа, осуществлять действенный контроль за своими агентами.

Однако результаты анализа государственной собственности еще не означают, что государственная собственность всегда и во всех случаях неэффективнее частной. Есть причины, объясняющие ее длительное существование в условиях рыночной экономики.

В ряде случаев государственная собственность может быть наиболее эффективным средством решения проблемы трансакционных издержек. В основном она оказывается необходима при производстве многих общественных благ (таких как оборона и правопорядок). Однако из практики известно (и подтверждено теорией), что общественные блага вполне могут производиться и частным образом. В то же время частные блага производятся и на предприятиях, находящихся в государственной собственности. Выбор между государственным и частным способами производства любого общественного блага регулируется сопоставлением издержек, присущих этим способам: выживает тот из них, который реализуется с минимальными затратами. При этом необходимо оценивать полные затраты, а не те, которые непосредственно связаны с производством. Например, когда говорят, что производство того или иного общественного блага государством соответствует общественной традиции, то есть регулируется, на первый взгляд, неэкономически, — фактически речь идет о том, что совокупные издержки частного производства, включающие как прямые, так и сопряженные (связанные с реализацией социальной инновации, заключающейся в изменении общественного мнения и ломке существующей традиции), оцениваются как более высокие, чем издержки государственного производства данного общественного блага. Особое значение имеет учет издержек институциональной трансформации, факторами которых В. Полтерович называет следующие: отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования на создание новых институтов; издержки дезорганизации; издержки перераспределения переходной ренты.

Многие общественные блага, действительно, эффективнее производить государственным, нежели частным способом, но в этом, по справедливому замечанию В. Тамбовцева, “государство может убедиться лишь на собственном опыте, приходя в своей эволюции к гораздо более сложной структуре расходов, чем сбор доходов и расходование оставшейся части на личные нужды работников организации, именуемой государством”.

Важное значение имеет соотношение государственной собственности и потенциала государства. Потенциал государства можно определить как способность “эффективно проводить и пропагандировать коллективные мероприятия” и, технократически, как совокупность аккумулируемых государством различных видов ресурсов. Эффективно управляемая государственная собственность способствует приумножению государственных ресурсов, а значит, и повышению потенциала государства. В то же время неэффективно используемые государственные ресурсы, наоборот, влияют на способность государства организовывать коллективные действия, разрушают потенциал государства.

В отчете Всемирного Банка о мировом развитии в странах с переходной экономикой рекомендуется провести систему мероприятий по повышению эффективности государственного управления. По мнению авторов отчета, *на первом этапе* восстановления конструктивной роли государства в экономике оно должно отказаться от выполнения тех функций, которые не в состоянии выполнять хорошо, поскольку использование ограниченных бюджетных ресурсов на некачественное выполнение тех или иных задач означает неэффективное расходование этих ресурсов. Функции государства должны быть ограничены лишь теми, которые реально могут быть осуществлены при имеющемся потенциале возможностей. В отношении к государственной собственности это означает значительное сокращение ее доли, в первую очередь за счет объектов, где организация эффективного управления требует больших затрат.

На *втором этапе*, полагают авторы исследования, “сжавшееся” государство должно заняться наращиванием своего потенциала и, по мере его роста, может начать расширять круг выполняемых функций. Одной из основных задач становится обоснование последовательности “восстановления” функций и определение их оптимального набора и уровня осуществления.

Однако при таком подходе, по мнению В. Тамбовцева, возникает целый ряд проблем: “Отказ государственных структур от того или иного вида деятельности, который ранее был привычен для населения, — пусть даже эта деятельность выполнялась плохо и неэффективно, — означает не что иное, как **снижение потенциала государства** (если понимать потенциал не как объем аккумулированных средств, а как способность организовывать коллективное действие). Ведь если государство перестает предоставлять то или иное общественное благо, люди вынуждены приобретать его на свои средства, и “сжатие” государства становится вычетом из бюджета граждан (если, разумеется, не происходит адекватное снижение налогового бремени, вполне компенсирующее повышение расходов семей).

Кроме того, плохо выполняемая, но все-таки выполняемая государством функция может быть исключена из его деятельности только в том случае, если спонтанное развитие в ходе реформирования *уже создало* тот или иной *институциональный субститут негосударственного характера*, осуществляющий предоставление того же самого общественного блага. Если же такого заменителя нет, уход государства из соответствующей сферы, приводя в соответствие его функции имеющемуся потенциалу, способен привести либо к возникновению острого социального конфликта, либо к утрате определенной части потенциала экономического развития страны.

Для России современного переходного периода яркими примерами являются государственная собственность на учреждения науки и высшего образования: если бы государство полностью прекратило их финансирование, возможностям будущего экономического роста страны был бы нанесен невосполнимый ущерб. Другой пример — негативные социально-политические последствия отказа государства от финансовой поддержки жилищно-коммунального хозяйства в условиях, когда доходы населения не позволяют полностью оплачивать соответствующие услуги.

Интересно, что названная проблема снижения потенциала государства в результате “сжатия” его функций не возникает, если сам потенциал трактовать как сумму традиционных — финансовых — ресурсов, а не как способность к организации коллективного действия. В этом случае обозначенный экспертами Всемирного Банка первый этап действительно позволяет правительству сконцентрироваться только на хорошо решаемых задачах и параллельно накапливать возможности для роста своего потенциала. Возникающие при этом социальные проблемы и напряжения как бы выводятся за рамки рассмотрения и полагаются не влияющими на этот процесс накопления (или расширения) возможностей государства.

Для современного российского государства вполне актуально именно технократическое видение своего потенциала, хотя в наиболее очевидных случаях оно учитывает и возможность включения в нее социально-организационной составляющей. Однако следствием организационно-пропагандистски неподготовленное “сжатие” государства вызывает адекватное “сжатие” его доходов в силу стремления и граждан, и фирм “уйти из-под” государства в ответ на его уход из привычных сфер предоставления общественных благ. Ситуация грозит “схлопыванием” государства, со всеми катастрофическими последствиями.

В этой ситуации, следовательно, государству необходимо поддерживать рациональное число объектов государственной собственности, постоянно совершенствуя механизм контроля и управления этими объектами.

Признание сосуществования альтернативных форм собственности в переходной экономике позволяет преодолеть ограниченность неоклассического подхода, предполагающего, что вмешательство государства в случае с провалами рынка будет связано с Парето-улучшением. Во всех же остальных случаях право частной собственности является наиболее приемлемым, и только приватизация может решить все проблемы неэффективности функционирования экономики. Однако оценка издержек по обеспечению спецификации и защиты прав собственности вполне может привести к выводу о предпочтительности сохранения имеющейся ситуации.

Практически в любой экономике встречаются элементы всех форм собственности. Вместе с тем их соотношение постоянно меняется в зависимости от характера экономического и социального развития. Согласно теории прав собственности, в замкнутом, однородном, технологически статичном обществе издержки организации экономики на принципах, характерных для системы государственной собственности, могут быть достаточно невелики, но стремительно нарастают по мере расширения масштабов экономической деятельности, ускорения технических изменений, усложнения информационной среды. В результате сторонники теории прав собственности приходят к выводу, что чем сложнее общество, тем важнее для его процветания и просто выживания становится институт частной собственности.

2

Структуризация объектов государственной собственности

В широком смысле основным объектом собственности современного государства является его материальное пространство вместе с заключенными в нем природными ресурсами, то есть земельные площади, недра земли, водная поверхность и воздушное пространство над территорией конкретной страны. Однако в отношении многих из этих объектов невозможно обеспечить исключительность, и фактически они функционируют в режиме свободного доступа при некотором контроле и регулировании со стороны государства, как правило, неэффективном.

Государство является крупнейшим собственником и другого недвижимого и движимого имущества. Ряд объектов недвижимого имущества позволяет считать государство собственником-предпринимателем.

В России согласно ГК РФ (ст. 212) и Закону “О собственности в РСФСР” к государственной собственности относится собственность Российской Федерации (федеральная собственность) и собственность субъектов Федерации. Равной формой признается муниципальная собственность, которая по своей сути также является государственной. Она включает имущество органов власти и управления РСФСР, ресурсы континентального шельфа и морской зоны, культурные и исторические ценности, средства госбюджета, государственные банки, золотой запас, алмазный и валютный фонд, республиканские пенсионный, страховые, резервные и иные фонды, средства производства в промышленности, предприятия транспорта, связи, информатики, ТЭК, иные предприятия и имущество.

Российскому государству принадлежат 13786 унитарных предприятий и 23099 учреждений. Оно является участником (акционером) в 2500 АО, представляющих базовые отрасли народного хозяйства, где его доля превышает 25% уставного капитала (в том числе 382 АО – 100% акций, 470 АО – более 50% акций, 1601 АО – от 25 до 50% акций). Кроме того, в отношении 580 АО используется “золотая акция”.

В федеральной собственности закреплены пакеты акций еще 697 АО, которые производят продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства. Перечень таких АО утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 июля 1998 г. №784 “О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности, акции которых не подлежат досрочной продаже”. С учетом других актов в собственности РФ закреплены акции 847 АО.

Таким образом, государственная собственность включает предприятия следующих организационно-правовых форм: казенные предприятия, государственные или муниципальные унитарные предприятия и акционерные общества с долей собственности РФ или ее субъектов. Именно данная часть государственной собственности является объектом дальнейшего анализа.

Определение методов управления государственной собственностью требует ее структуризации с целью выделения однотипных групп объектов, для которых целесообразно использовать одинаковые управляющие воздействия. В. Бандурин и В. Кузнецов выделяют три группы объектов по степени значимости и функциональному назначению.

Первая группа — объекты, предназначенные для выполнения общегосударственных задач, к числу которых следует отнести объекты, прямо связанные с обеспечением обороны и безопасности, функционированием органов государственной власти (законодательной, исполнительной, судебной); контролем за природопользованием и охраной окружающей среды, охраной памятников истории и культуры и т.д. В эту же группу должна быть включена большая часть природных ресурсов – недра, лесной фонд, водные ресурсы, воздушное пространство.

На данную группу должно распространяться исключительное право федеральной собственности, позволяющее прямо и оперативно применять все возможные методы управления, формулируемые исходя из меняющейся политической ситуации и оптимизируемые по критериям эффективности.

Вторая группа — объекты, обеспечивающие поддержание и развитие экономического потенциала страны — предприятия электроэнергетики, по добыче и переработке нефти и газа, по добыче и переработке драгоценных металлов и камней, радиоактивных и редкоземельных элементов, предприятия авиакосмической техники, атомного машиностроения, по разработке и производству систем вооружения и боеприпасов, трубопроводного транспорта и другие.

Перечень объектов этой группы с течением времени может меняться. По мере развития рыночного хозяйства и улучшения общей экономической ситуации в стране число таких объектов в составе федеральной собственности может сокращаться за счет их перехода в негосударственные формы, причем передача должна осуществляться только на основании критериев эффективности.

Для объектов второй группы наряду с федеральной допустимо существование совместной собственности, например, через закрепление за государством контрольных пакетов акций или специального права, предоставляемого «золотой акцией».

Третья группа — объекты, через которые государство берет на себя функции проведения централизованной социально-экономической политики и социальной защиты населения: учреждения и организации здравоохранения; высшие и средние специальные учебные заведения; общеобразовательные школы; учреждения культуры и искусства; федеральные органы социального страхования и социального обеспечения; учреждения социальной защиты (дома престарелых, реабилитационные центры для инвалидов и др.).

На большинство объектов этой группы должно распространяться полное право федеральной собственности. Вместе с тем цели и методы управления имуществом таких объектов должны учитывать некоммерческий характер их деятельности и ориентироваться на рационализацию расходования федеральных средств, направляемых на соответствующие цели.

Объекты второй группы целесообразно дополнительно классифицировать по величине государственного участия, по степени закрепления государственной доли и по уровню ликвидности. Так, государственная доля в предприятии может составлять: 100% (государственные АО или унитарные предприятия); 75% + 1 акция (квалифицированное большинство акций); 50% + 1 акция (контрольный пакет акций); 25% + 1 акция (блокирующий пакет); "золотая акция".

По степени закрепления государственного участия можно выделить: казенные предприятия; предприятия с закрепленным у государства пакетом акций (не подлежат продаже); предприятия с частично закрепленным госпакетом акций (продажа по постановлению Правительства РФ); предприятия с незакрепленным госпакетом акций (продажа в обычном порядке).

По уровню ликвидности объекты государственной собственности (ГС) делятся на следующие категории:

- низколиквидные (неликвидные) объекты ГС;
- стабильные, среднерисковые объекты ГС;
- высоколиквидные объекты ГС;
- «голубые фишки» (blue chips) – акции компаний, ликвидность которых на рынке является наивысшей.

В целом приведенная классификация позволяет перейти к изложению проблем управляемости объектов государственной собственности.

3 *Управляемость объектов госсобственности*

Отличительная черта государственных предприятий — отсутствие права на свободную продажу всех остальных правомочий. Тем самым, *во-первых*, исключается возможность специализации разных членов «команды» в раздельном выполнении функции принятия риска и функции управления, как это происходит в частных корпорациях. Поэтому государственные агенты не будут распределяться в соответствии с относительными преимуществами, которыми они обладают в выполнении той или иной из этих задач. *Во-вторых*, становится невозможно выразить капитализированную стоимость будущих последствий текущих действий менеджмента, т.е. получить рыночную оценку его управленческой состоятельности. *В-третьих*, происходит ослабление контроля со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением менеджмента, поскольку они лишены права продать свою долю в капитале государственного предприятия. *В-четвертых*, из-за отсутствия возможностей для поглощений частный рынок оказывается незаинтересован в судьбах государственных предприятий. Он будет уклоняться от участия в их реорганизации. Поэтому возможности менеджеров получать разного рода неденежные удовлетворения за счет ресурсов предприятия оказываются намного выше.

Многие исследования зарубежных экономистов по анализу сравнительной экономической эффективности предприятий, находящихся в собственности государства и частных лиц, показывают, что государственные предприятия при прочих равных условиях проявляют следующие особенности: устанавливают более низкие цены на свою продукцию; имеют большие мощности; больше средств тратят на строительство зданий и помещений; используют более капиталоемкие технологии; имеют более высокие операционные издержки; реже пересматривают цены, слабее реагируют на изменения в спросе; производят менее разнообразную продукцию; медленнее осваивают новую технику; имеют более продолжительные сроки службы высших управляющих.

Исследование Р. Капелюшниковым предприятий российской промышленности в 1997-1999 г. показало, что предприятия с крупнейшим собственником в лице государства находятся в заметно более тяжелом положении в сравнении с предприятиями других форм собственности. Они имели более низкие показатели загрузки производственных мощностей (52%) и рабочей силы (75%), две трети предприятий из этих групп оценивали свое текущее финансовое положение как "плохое", каждое второе было убыточным. Эти предприятия чаще других прибегали к бартеру и были лидерами по производству убыточной продукции (на ее долю приходилась почти четверть всего выпуска). При этом они поддерживали объем производственных мощностей практически на неизменном уровне и увеличивали численность занятых, что можно рассматривать как свидетельство устойчивого нежелания государственных предприятий расставаться с избыточными активами, будь то физический или человеческий капитал.

Предприятия с доминированием государства также проигрывали всем остальным группам предприятий как с точки зрения использования производственных активов, так и с точки зрения текущего финансового положения. Доля бартерных сделок достигала на них 70%, никакого денежного вознаграждения в течение месяца, предшествовавшего опросу, не получила треть их персонала! Но, несмотря на это, государственные предприятия продолжали поддерживать практически неизменным запас производственных мощностей и наращивали численность рабочей силы. Характерно также, что доля вынужденных увольнений в общем числе выбытий была у них минимальной — 9% против 10-23% в группах предприятий других форм собственности.

Уровень задолженности перед банками у преимущественно государственных предприятий превосходил более чем вдвое тот уровень, который они считали для себя "нормальным". Поэтому неудивительно, что среди государственных предприятий каждое второе предприятие не предполагало обращаться в следующем квартале за получением кредита. Государственные предприятия имели почти вдвое ниже ставку процента, по которой планировали получать кредиты в начале 1999 г. (20%, в сравнении с 35-40% для предприятий других форм собственности). Это позволяет предполагать наличие у них доступа к льготным кредитам, по ставкам ниже рыночных. Государственные предприятия имели самую высокую долю средств, поступавших из внешних источников, — 45%. Скорее всего, причиной этого было предоставление им субсидий со стороны государства. Но их инвестиционные проекты отличались самой низкой рентабельностью, составившей лишь 5%. Возможно, это свидетельствует о вынужденном характере значительной части осуществлявшихся ими капиталовложений.

Таким образом, в условиях переходной экономики России государственные предприятия в целом сохраняют вышеназванные негативные особенности управления. Кроме того, именно они в наибольшей степени сохраняют стереотипы "нерыночного" поведения и имеют наибольшие препятствия на пути реструктуризации.

Результаты проведенных исследований подтверждают, что в рамках режима государственной собственности особенно остро стоит проблема управления поведением исполнителя. Основные претензии государства как собственника к деятельности менеджеров *акционерных компаний с государственным участием* сводятся к непрозрачности деятельности как для рядовых акционеров, так и для государства; уменьшению доли "сторонних" акционеров путем осуществления дополнительной эмиссии без их согласия в пользу "своих" инвесторов; перекачиванию материальных и финансовых активов из материнской компании в дочерние, как правило, контролируемые менеджерами или связанными с ними фирмами.

В *унитарных государственных предприятиях* существуют и свои специфические проблемы управления. До сих пор отсутствует полный реестр унитарных предприятий, содержащий информацию об их активах и основных результатах финансово-хозяйственной деятельности. Анализ деятельности унитарных предприятий позволяет предположить, что их количество явно не соответствует возможностям государства по управлению ими и контролю их деятельности. Во многом это связано с тем, что отсутствуют четкие критерии необходимости создания и функционирования унитарных предприятий. Многие из этих предприятий получили свой статус в основном в силу низкой ликвидности имущества, поэтому их основная деятельность не всегда отвечает интересам государства.

Другая группа проблем унитарных предприятий связана с несовершенством формальных институтов. Так, функции по управлению унитарными предприятиями (равно как при осуществлении полномочий собственника) четко не разделены между федеральными органами исполнительной власти; организационно-правовая форма ряда унитарных предприятий, созданных до вступления в силу Гражданского кодекса РФ, не предусмотрена действующим законодательством; с большинством руководителей унитарных предприятий контракты не заключены, а имеющиеся не предусматривают ответственности руководителей. При этом трудовое законодательство, эффективно защищая права руководителей, создает значительные трудности для применения к ним мер ответственности за результаты деятельности предприятия.

В соответствии с законодательством руководитель унитарного предприятия имеет широкий круг полномочий в отношении государственного имущества, включая самостоятельное управление финансовыми потоками и использование прибыли. При этом круг полномочий собственника определен исчерпывающим

образом. Не предусмотрено обязательное проведение периодических аудиторских проверок, что затрудняет контроль за их финансово-хозяйственной деятельностью.

На практике широкие полномочия руководителей унитарных предприятий в отсутствие действенных инструментов и порядка управления, контроля и мотивации руководителей приводят к переводу части финансовых потоков унитарных предприятий в фирмы-спутники, заключению инсайдерских сделок в интересах руководителей, к недополучению доходов в федеральный бюджет. Неудивительно в этой связи, что Закон “О государственных и муниципальных предприятиях в РФ” (который должен дополнить соответствующие нормы Гражданского кодекса РФ) до сих пор не принят.

4

Поиск эффективных механизмов управления государственной собственностью

Основным элементом механизма управления предприятия с государственным участием является институт государственных представителей. Этими представителями могут быть государственные служащие или иные граждане РФ по договору на представление интересов государства в АО. В настоящее время количество государственных представителей составляет около 2000 человек, из которых 92% — работники федеральных органов исполнительной власти, 8% — работники различных ведомств. Привлечение профессиональных менеджеров к управлению государственными пакетами акций носит единичный характер (основные причины – неурегулированность оплаты их деятельности, сложный механизм передачи пакетов акций в доверительное управление).

По имеющимся оценкам, *этот институт не может быть признан эффективным*. Представительство в нескольких АО, отсутствие квалификации, отсутствие материальных (легальных) стимулов, отсутствие внятных (оформленных в договорах) целей представительства, отсутствие механизмов имущественной ответственности для снижения рисков государства, отсутствие отчетности о состоянии дел в АО и принятых решениях и др. резко снижают эффективность деятельности государственного представителя. При этом одинаковые требования предъявляются к АО с разными долями участия государства, хотя возможности влияния отнюдь не равнозначны. Поэтому управление предприятиями со стороны представителей государства носит формальный и пассивный характер. По словам бывшего председателя ГКИ А.Коха, в 1996 г. при номинальной стоимости государственного пакета акций в 7 трлн. руб. (а экспертная оценка пакета — 1500 трлн. руб.) было получено 120 млрд. руб. в качестве дивидендов, т.е. 2% годовых, что в 10 раз ниже уровня инфляции.

Иногда деятельность государственных представителей наносит прямой ущерб государству. Так, на ряде стратегически важных для обеспечения национальной безопасности предприятий государственным представителем было допущено размывание федерального пакета акций. Единичные примеры активного вмешательства представителей государства в деятельность курируемых предприятий в основном связаны с личными качествами государственных служащих. Таким образом, отсутствие эффективных институтов управления объектами государственной собственности создает ситуацию, когда результаты управления оказываются зависимыми от конкретных личностей.

Весьма низкий уровень управления федеральными пакетами акций 1993-1996 гг. обусловил продолжение поиска новых методов управления смешанной собственностью, адекватных реалиям постприватизационного периода. Альтернативой институту государственных представителей в настоящее время могут стать представление интересов государства в АО на договорной основе (для физических лиц — институт поверенных в делах государства) и передача пакетов акций в доверительное (трастовое) управление.

Попытки использования других вариантов распоряжения государственным имуществом в основном выразились в залоге государственных пакетов акций для получения кредитов коммерческих банков. Особенности организации залоговых аукционов (например, заявки участников принимал банк, который также участвовал в аукционе) и их результаты позволяют предположить, что государственные органы явились в данных случаях выразителями интересов не общества в целом, а его отдельных членов. Фактически залог акций завершился их продажей, ни по одному из обязательств, обеспеченных залогом акций, кредит не был возвращен государством. Предполагаемое повышение эффективности деятельности предприятий, акции которых послужили предметом залога, в результате появления частного инвестора, по нашим оценкам, не состоялось.

В настоящее время сделаны лишь первые шаги по организации **представления интересов государства в АО на договорной основе**: приняты базовые документы для внедрения института поверенных, на базе 3 вузов (АНХ при Правительстве РФ, РЭА имени Г.В. Плеханова и Высшей школы приватизации и предпринимательства) начата подготовка таких специалистов из числа госслужащих и предпринимателей, некоторые уже прошли аттестацию. В целом этот механизм пока не работает, главным образом из-за отсутствия конкретных решений в вопросе об источниках оплаты соответствующей деятельности.

В качестве другого варианта повышения эффективности управления государственными пакетами акций рассматривается **передача пакетов акций в доверительное (трастовое) управление**.

Постановлением Правительства РФ от 7 августа 1997 г. №989 (редакция от 17 апреля 1998 г.) были утверждены общие (безотносительно отраслевой специфики) "Правила передачи в доверительное управление закрепленных в федеральной собственности пакетов акций, созданных в процессе приватизации, и заключении договоров доверительного управления этими акциями". Определялось, что доступ к этим операциям могут иметь физические лица, имеющие лицензию на работу с ценными бумагами, и юридические лица, чьи собственные средства составляют величину не менее 20% стоимости передаваемого в управление пакета акций.

Первоочередными объектами доверительного управления в декабре 1997 г. стали АО "Востсибуголь", "Хакасуголь". Однако дальнейшее продвижение в этом направлении затормозилось ввиду противоречий, возникших между федеральными органами управления и региональными властями.

Ограниченно или селективно использовались и другие инструменты управления государственными долями. Особо важным объектом, где происходило параллельное внедрение нескольких новых способов управления государственными пакетами акций, стало ОАО "Газпром". Здесь одновременно был заключен трастовый договор с руководителем Правления ОАО на управление 35%-ным государственным пакетом акций и учрежден новый орган представительства интересов государства в компании — коллегия, которая должна была действовать в рабочих органах ОАО и руководствоваться Основными положениями структурной реформы в сферах естественных монополий, одобренных Указом Президента РФ от 28 апреля 1997 г. № 426.

Коллегии представителей государства также действуют в АО "Росгазификация" и РАО "ЕЭС России" (позднее эта практика была распространена и на холдинг "Связьинвест"). В РАО "ЕЭС России" коллегия представителей государства была образована еще в 1992 г., но действовала во многом формально, не проходя персонального обновления. Сужение возможностей внутрикорпоративного контроля со стороны государства в РАО "ЕЭС России" во многом было предопределено вхождением президента РАО в число представителей государства, а также и тем, что интересы субъектов Федерации представляли, как правило, гендиректора региональных энергетических компаний. Эти обстоятельства во многом обусловили высокую степень конфликтности при реформировании этой естественной монополии в 1997-1998 гг.

Кроме того, "укрепление" того или иного предприятия (холдинга) с государственным участием иногда происходит за счет вклада в его уставный капитал государственных пакетов акций других предприятий (включение в уставный капитал "Связьинвеста" перед продажей его блокирующего пакета акций контрольных пакетов акций АО "Ростелеком", "Центральный телеграф", ряда других предприятий, аналогично — по ряду угольных и нефтяных компаний). Осуществлялась передача пакетов акций в доверительное управление управляющим (центральным) компаниям ФПГ или в управление холдинговым компаниям (ФПГ "Русхим", РАО "Биопрепарат", "Носта-Газ-Трубы", АО "Росмясмолторг", спецстроительство и др.). В качестве инструмента управления государственной собственностью применяются персональные назначения в Советы директоров постановлениями Правительства РФ или распоряжениями Президента РФ (РАО "Газпром", РАО "Норильский никель", нефтяные компании и др.), устанавливается порядок голосования государственным пакетом акций на собраниях акционеров. В некоторых случаях имела место реструктуризация ("секьютизация") долгов бюджету, передача в зачет долгов федерального бюджета пакетов акций в некоторые регионы (Москва, Калмыкия, Кировская, Свердловская, Новосибирская области, Красноярский край), а также перерегистрация государственных представителей, выявление фактов голосования за размывание федерального пакета.

Все вышесказанное со всей очевидностью свидетельствует о желательности достижения позитивных сдвигов в системе управления принадлежащей государству собственностью в рамках масштабной комплексной реформы всей системы управления государственным имуществом. В связи с данной проблемой Институтом экономики проблем переходного периода был разработан набор мероприятий краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного характера.

По мнению экспертов Института, *в краткосрочном плане* (срок реализации — до 1 года) возможно **проведение перерегистрации государственных представителей** с целью выявления тех АО, в которых они голосовали за размывание федерального пакета, и проверка таких предприятий на предмет соблюдения законодательства об АО.

В среднесрочном плане (со сроком реализации 2-3 года) основным вопросом является **спецификация правомочий государства как собственника в различных АО** в зависимости от ряда критериев, важнейшим из которых (до окончательного утверждения их перечня) следует считать размер доли государства в уставном капитале АО. Для крупных и мажоритарных пакетов акций (от 25% уставного капитала) речь должна идти о совокупности норм и процедур, позволяющих государству, как стратегическому собственнику, осуществлять функции управления, для миноритарных пакетов акций (менее 25%) — о совокупности норм и процедур, позволяющих государству, как одному из многих собственников, осуществлять функции контроля за деятельностью предприятия.

Спецификация правомочий государства как собственника в различных АО в сегодняшних условиях требует решения трех частных задач:

- придание большей четкости и регламентированности деятельности лиц, представляющих интересы государства в АО, посредством внесения корректив в уже действующие нормативные акты по этим вопросам (в основном вне рамок законотворчества Федерального Собрания РФ);
- введение элементарных механизмов контроля за финансовыми потоками и процессом воспроизводства капитала в смешанных компаниях с участием государства со встраиванием этих механизмов в схемы деятельности лиц, представляющих интересы государства в АО;
- инвентаризация и ранжирование имеющихся в собственности государства пакетов акций в регионально-отраслевом разрезе с точки зрения исполнения доходной части бюджетов всех уровней, проведения назревших институциональных реформ, а в дальнейшем — проведения активной структурно-промышленной политики.

При этом необходимо понимать, что одним лишь усилением регламентации деятельности представителей государства в АО нельзя добиться радикального повышения их ответственности за свои действия. Очевидно, что необходимы и позитивные стимулы. В этой связи законодательного разрешения требует одна из ключевых проблем в деятельности представителей государства в АО, связанная с неопределенностью в вопросах об источниках оплаты соответствующей деятельности. Эта проблема еще более усложнилась в связи с принятием нового закона о приватизации, согласно которому государственные или муниципальные служащие, представляющие интересы государства, не могут получать в открытых акционерных обществах вознаграждение в денежной или иной форме, а также покрывать за счет последних и третьих лиц расходы на осуществление своих функций.

В целях стимулирования работы представителей государства и поверенных необходимо предусмотреть отчисление им некоторой доли дивидендных выплат, которые поступают от госпакетов. В качестве механизмов контроля и предотвращения злоупотреблений возможно определение максимальных и минимальных границ отчислений.

В *долгосрочном плане* (срок реализации — до 5 лет) речь может идти о **постепенном выстраивании логичной системы управления** принадлежащими государству акциями, долями, паями в акционерных обществах и иных предприятиях смешанной формы собственности **на основе индивидуального подхода к каждому объекту управления с использованием программно-целевых методов**, что предполагает обязательное определение целей участия государства в капитале того или иного предприятия, четкую формулировку стоящих в связи с этим задач, документальную фиксацию путей воздействия на объект управления и наличие эффективных инструментов контроля.

* * *

Проблема остаточной государственной собственности является одной из самых сложных и актуальных в условиях переходной экономики. Ее особая острота обусловлена проблемами государственного бюджета и дефицитом финансовых ресурсов. В этой связи ***повышение эффективности управления объектами государственной собственности может стать одним из способов снижения дефицита бюджета и повышения платежеспособности страны.***

Результаты процесса управления государственной собственностью определяют уровень жизни, социальную защищенность, состояние здоровья, интеллектуальное развитие, безопасность и многие другие общепризнанные человеческие ценности многих российских граждан. Государственная собственность охватывает огромное число объектов, расположенных на всей территории страны и за ее пределами, которые отличаются большим организационным и правовым многообразием, охватывают широкий спектр отраслей национального хозяйства и предназначены для использования в самых разнообразных направлениях.

В условиях государственной собственности крайним образом обостряются проблемы групповой собственности, результатом чего является сложность эффективного управления. Однако существуют механизмы, которые позволяют отчасти компенсировать вредное влияние дифференциации интересов или устранить основание оппортунистического поведения агентов. Прежде всего, это реальная возможность сменяемости государственных служащих. Часто данная форма контроля оказывается неэффективной ввиду значительных издержек измерения результативности деятельности исполнителей, несовершенства политического рынка и как следствие рациональной неосведомленности избирателей.

Стимулом повышения эффективности управления государственной собственностью может быть конкуренция со стороны других государств, угроза формирования экономической, а через нее и политической зависимости, утрата репутации, увеличение эмиграционных потоков.

Хотя в управлении государственной собственностью главная роль принадлежит совершенствованию формальных правил, однако именно здесь могут иметь большое значение неформальные институты, оказывающие прямое и косвенное регулирующее воздействие на объекты государственной собственности. В первую очередь речь ***идет о возрождении частично утраченной традиции бережного отношения граждан***

к социально значимым объектам государственной собственности — национальным паркам, памятникам природы, истории и культуры, спортивным и другим сооружениям, где невозможно или нецелесообразно постоянно поддерживать режим исключительного доступа. **Пример** же подобного **должно подавать само государство и тогда в общественном сознании государственная собственность будет равнозначна национальной или народной собственности. Важное значение имеет также распространение идеологии, препятствующей оппортунистическому поведению, и создание институтов общественного контроля.**

2 Государственное отраслевое регулирование в постсоветской России

1 Причины регулирования

Считается, что особенности функционирования некоторых отраслей порождают необходимость прямого государственного регулирования их деятельности. Хотя рамки регулирования довольно гибкие, но основные причины прямого государственного регулирования можно объединить в четыре группы.

1) *Естественная монополия.* Классическими примерами естественных монополий на федеральном уровне являются передача электроэнергии, нефти и газа, железнодорожная инфраструктура, а также отдельные подотрасли связи, а на региональном уровне — коммунальные услуги, включая теплоснабжение, канализацию, водоснабжение и т.д. В условиях монополии при отсутствии регулирования фирма устанавливает такой максимизирующий прибыль объем выпуска, что ресурсы оказываются распределены неоптимально, потому что монополярная цена выше предельных издержек, а выпуск оказывается меньше, чем общественно необходимый. Потребители лишаются премии, а фирма получает сверхприбыль, которая способствует неравенству доходов в обществе. Следовательно, естественная монополия нуждается в регулировании, результатом которого должно быть установление цены, близкой к цене конкурентного рынка, но обеспечивающей покрытие высоких постоянных затрат.

2) *Отрасли, свободный вход в которые приводит к грубому нарушению общественного порядка.* Например, регулирование теле- и радиовещания не связано с обеспечением экономической эффективности, однако вещание ограничено определенными волнами и каналами, поэтому свободный вход в данные отрасли может привести к распространению помех в эфире. Возникает необходимость лицензирования этих видов деятельности, как способ ограничения входа в отрасли, а ценовое регулирование здесь, как правило, отсутствует.

3) *Возможность деструктивной конкуренции.* Отрасли с такими характеристиками, как высокая капиталоемкость и наличие избыточных мощностей, нуждаются в защите от деструктивной конкуренции. Избыточные мощности в условиях конкуренции побуждают к неоправданному снижению цен. Высокая капиталоемкость отражается в высокой доле постоянных издержек. Конкурентное падение цен может привести к их снижению до уровня средних переменных издержек. Следовательно, в таких отраслях ценовые войны разрушительны и для производителя, и для потребителя. Кроме того, в данных отраслях, как правило, регулируется уровень не максимальных, как в случае естественной монополии, а *минимальных* цен. Примером отраслей, где возможно появление деструктивной конкуренции, являются некоторые виды транспорта.

4) *Острое общественное неприятие "несправедливости", возникающей иногда в отраслях общественного значения.* Одним из ярких примеров является экономика железных дорог. Острая конкуренция на железных дорогах действительно может создать реальные проблемы. Более ста лет назад сосуществование в отрасли конкурентной (на маршрутах с большим объемом движения) и монополярной (на маршрутах с низким спросом) моделей стало причиной значительной разницы тарифов в различных городах США. В городах, где отсутствовала конкуренция, тарифы были выше, чем в тех местах, где сосуществовали две или более железнодорожных компании. Кроме того, на многих неконкурентных маршрутах тарифы на короткие расстояния превышали тарифы на конкурентные длинные маршруты, в противоречие общему представлению о том, что тарифы должны увеличиваться по мере роста издержек вместе с расстоянием. Крупные перевозчики часто предлагали более привлекательные тарифы, чем небольшие компании. Разница тарифов привела к большому возмущению неудовлетворенных пассажиров, их многочисленные обращения в государственные органы послужили причиной принятия мер по регулированию тарифов в отрасли.

Схематически причины регулирования изображены на рисунке 14.1.

Рис. 14.1. Причины регулирования отраслей

В системе мер государственного регулирования отраслей наибольшее значение имеет ценовое регулирование, так как именно оно определяет доходность предприятия и платежеспособный спрос потребителей.

Очевидно, что главным аргументом регулирования является общественная значимость отрасли или продукции. Наличие естественной монополии может быть лишь одной из нескольких причин необходимости ее регулирования. Не каждая естественная монополия регулируется, не всякая регулируемая отрасль относится к естественной монополии. Однако большинство регулируемых отраслей имеют в своем составе естественные монопольные сегменты.

В порядке убывания государственного вмешательства можно выделить: государственную компанию с государственным управляющим, государственную компанию с частным управляющим и частную регулируемую компанию. Этим трем формам соответствуют три формы контрактов: операционные (performance), управленческие (managerial) и регуляционные (regulation). Объектом настоящего анализа являются регуляционные контракты, а также адаптивное поведение частных регулируемых компаний (государство может быть одним из акционеров такой компании).

Следует отметить, что государственные компании демонстрируют во многом сходные с частными регулируемыми фирмами модели поведения. Данное обстоятельство связано с повышенной сложностью контроля эффективности управления государственной собственностью, в рамках которой зачастую создаются условия для стихийной или спонтанной приватизации.

2

Регулирование: нарушение прав собственности или специфический контракт?

Инструментарий новой институциональной теории позволяет рассматривать государственное регулирование фирм с двух позиций: как размывание прав собственности и как долговременный специфический контракт между государством и фирмой, занимающей особым видом деятельности.

Через контроль ценообразования для большинства регулируемых предприятий в одностороннем и принудительном порядке государством вводятся ограничения на допустимый размер прибыли фирмы, то есть ограничивается ее право на присвоение остаточного дохода. Таким образом, происходит размывание прав собственности, которое перестраивает ожидания экономического агента, снижает для него ценность ресурса, меняет условия обмена. Регулируемые фирмы вынуждены вырабатывать адаптивные модели поведения, минимизирующие издержки или упущенную прибыль, возникающие вследствие государственного регулирования. Следовательно, действия государства по регулированию ценообразования частных фирм не могут соответствовать критерию эффективности и снижают уровень благосостояния общества.

Однако критерию эффективности не противоречит дифференциации прав собственности, которая носит добровольный и двусторонний характер. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий теоретиками прав собственности видится в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса). Перераспределение прав в соответствии с относительными преимуществами, которые имеет каждый из участников хозяйственного процесса в каком-то виде деятельности, повышает общую эффективность функционирования экономики.

Вместе с тем экономисты признают, что в реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно: "Никакая четкая граница, — пишет С. Чен, — не отделяет ограничения прав, являющиеся результатом частных договоров, от ограничений, подпадающих под юрисдикцию судов или принудительную власть правительства".

Поэтому регулирование одновременно можно трактовать как контракт между государством и фирмой, который является добровольным и соответствует интересам обеих сторон. Посредством такого контракта государство реализует общественный интерес: избыточная прибыль, которая может быть получена в некоторых отраслях в силу естественных условий их организации, должна поступать потребителям в форме дохода от

снижения цен. А фирма, в соответствии с контрактом, получает доступ к специфическим ресурсам или особому виду деятельности, и главное — полную или частичную защиту от конкурентов.

В этом случае возникают проблемы эффективности контракта и контроля его соблюдения. Эффективными считаются такие контрактные отношения, которые минимизируют трансакционные издержки путем создания системы стимулов для участников обмена и механизма разрешения конфликтов, что способствует повышению благосостояния обеих сторон. Таким образом, анализ контрактных проблем может быть дан на основе таких ключевых параметров, как (1) информация, необходимая для оценки результативности деятельности регулируемого предприятия; (2) система стимулов повышения эффективности предприятия, вознаграждения и санкции; (3) достоверность обещаний сторон. В этом случае рассматриваемые ниже модели адапционного поведения регулируемых фирм связаны с уклонением от соблюдения контракта и могут быть оправданы только в случае заключения контрактов, не отражающих интересы регулируемых фирм или в случаях оппортунистического поведения государства при выполнении своих контрактных обязательств.

Для исследования российской ситуации нами принимается контрактная теория регуляционных отношений. Все регулируемые фирмы до перехода страны к рыночным отношениям находились в государственной собственности. Передачу части собственности от государства в частное владение можно рассматривать как одно из условий контракта в обмен на частичное ограничение права присвоения новым собственником остаточного дохода.

Контрактный подход к регулированию, однако, не исключает необходимости совершенствования самих контрактов, а также наличия оппортунистического и рентоориентированного поведения со стороны государства.

3 *Способы адаптации регулируемых фирм*

Особенности регуляционных контрактов приводят к формированию регулируемыми фирмами особых форм поведения, которые не свойственны фирмам, действующим в условиях конкуренции. Регулируемые фирмы в условиях российской действительности должны приспосабливаться не только к издержкам, которые они несут в связи с регулированием, но и к устойчивому неисполнению условий контрактов со стороны государства. Несмотря на наличие особенностей российской действительности, поведение регулируемых фирм в целом укладывается в традиционные виды: неоправданное завышение издержек, поиск ренты и различные формы оппортунистического поведения.

Завышение издержек. В условиях регулируемого ценообразования акционеры более терпимо относятся к оппортунистическому поведению менеджеров. При наличии верхнего предела прибыли менеджеры могут удовлетворять свои личные потребности, не ущемляя их интересов. Стремление акционеров фирмы-монополиста к получению прибыли ослабевает, а расходование средств администрацией становится более бесконтрольным. Поведение менеджеров регулируемой фирмы характеризуется стремлением превратить всю "избыточную" прибыль в разного рода неденежные формы.

В. Кокорев показывает, что сдерживание цен на продукцию естественной монополии на уровне средних издержек приводит к росту трансформационных и трансакционных издержек. Рост трансформационных издержек обусловлен недостаточными стимулами к экономному расходованию ресурсов в условиях установленной государством, а не рыночной конкуренцией цены. Рост имплицитных трансакционных издержек связан с тем, фирма-монополия менее заинтересована в проведении мероприятий по внедрению новых технологий или рационализации структуры управления, результатом которых может стать оптимизация материальных и финансовых потоков.

Рост эксплицитных трансакционных издержек находит свое отражение в более быстром росте накладных расходов. В. Кокорев считает, что менеджеры естественно-монопольных компаний имеют сильные стимулы к увеличению не только личного богатства, но и благосостояния всего бюрократического клана. "«Плюшевые» офисы для руководителей, бассейны для сотрудников, кафетерии с дотируемыми ценами и т.п. — все это ложится ощутимым бременем на плечи покупателей продукции естественной монополии". Трансакционные издержки возрастают вместе с увеличением бюрократического аппарата и возможностей для коррупции.

Таким образом, вся "избыточная" прибыль потребляется внутри фирмы, а регулирующим государственным органам она демонстрируется под видом более высоких издержек. Поэтому основную часть дополнительного дохода, права на который лишены акционеры, присваивают не столько потребители, сколько менеджеры регулируемых фирм.

Российская практика дает многочисленные примеры завышения издержек субъектами естественной монополии. Во всех отраслях, содержащих естественно-монопольные сегменты, заработная плата традиционно превышает среднюю заработную плату по промышленности, их работники пользуются большими социальными льготами по сравнению с работниками других отраслей.

Проведенные Госстроем комплексные аудиторские проверки предприятий ЖКХ во многих городах показали, что в большинстве случаев имело место завышение реальных расходов на 30-40%. Причинами завышения тарифов обычно являлись завышение заработной платы сотрудников и рентабельности, незаконное списание материально-технических ресурсов, расходование выделенных средств не по назначению. По некоторым оценкам, только в результате финансовых злоупотреблений производственные услуги дорожают на 10-15%.

В результате аудиторских проверок локальных естественных монополий, действующих в отрасли жилищно-коммунального хозяйства Ростовской области, также были выявлены такие типичные нарушения, как завышения заработной платы и тарифной ставки рабочих первого разряда основной профессии (соответственно, и общего фонда заработной платы), завышение эксплуатационных расходов, отнесение непроизводственных затрат на себестоимость реализованной продукции. В некоторых тарифах учитывались даже расходы на заграничные командировки.

Значительные резервы сокращения себестоимости были вскрыты при проверке цепочки дочерних независимых фирм субъектов естественных монополий — "подрядчиков" и "субподрядчиков", рентабельность которых превышала порой 50% за счет увеличения тарифов на ремонтные работы в среднем на 20%. Через сеть подрядчиков также втридорога закупались сырье, материалы, оборудование.

Монополисты активно манипулируют амортизацией и ремонтным фондом: завышают стоимость основных фондов, увеличивают амортизационные отчисления. Занижение налогооблагаемой прибыли позволяет им создавать неконтролируемые финансовые резервы. Задача же обновления производственного парка как не решалась, так и не решается.

Поиски ренты и квазиренты. Регулирование деятельности отдельных отраслей в той или иной форме может приводить к созданию ренты или квазиренты для фирм. Для регулируемой фирмы рента возникает, если установленная на рынке цена p больше, чем минимальная цена p' , достаточная для того, чтобы привлечь фирму на данный рынок, и равна $(p - p') \cdot q$, где q — объем реализованных товаров. Квазирента появляется в случае, если регулируемая цена p выше средних переменных издержек p , и на объем выпуска q квазирента равна $(p - p) \cdot q$.

Существование ренты и квазиренты создает стимулы у регулируемых фирм для расходования ресурсов в попытках воздействия на государственные органы в целях ее перераспределения. Фирмы добиваются распределения ренты и квазиренты в свою пользу, прибегая к формальным и неформальным способам, вплоть до подкупа государственных чиновников. Результатом такого поведения является, с одной стороны, принятие регулирующими органами предвзятых решений, а с другой стороны, расходование ресурсов вне связи с полезной деятельностью. Часто эти издержки компенсируются в очень небольшой степени или вообще не компенсируются получаемыми выгодами. Виды деятельности, которые не имеют никаких социальных функций помимо перераспределения ренты или квазиренты, называют **поиском ренты**, а издержки, связанные с затратами ресурсов и искажением решений в результате такой деятельности, — **издержками влияния**.

Таким образом, поведение регулируемых фирм характеризуется поиском ренты и квазиренты и способствует росту издержек влияния, бремя которых в конечном счете перекладывается на покупателей продукции регулируемых фирм.

Результатом подобного поведения регулируемых фирм может быть "захват" органов регулирования. Согласно теории "захвата" (Capture Theory), разработанной представителями чикагской школы, часто фирмы заинтересованы в регулировании отрасли, потому что в этом случае они могут "захватывать" (убеждением, взятками или угрозами) органы регулирования и использовать их с целью защиты от конкуренции. **Сначала компании лоббируют законодательные органы, добиваясь статуса регулируемой отрасли, затем предпринимают попытки "захвата" самих работников регулирующего органа.**

Сторонники этой теории обычно полагают, что соответствующая цель регулирования состоит в исправлении рыночной неэффективности. Однако давление отрасли на органы регулирования не позволит принять необходимые нормативные документы и ликвидировать рыночные провалы.

В доказательство этой теории приводится тот факт, что различные заинтересованные группы по-разному воздействуют на регулирование. Заинтересованные группы конкурируют друг с другом в своем влиянии на законодательные органы: лучше организованные и наиболее влиятельные тратят больше средств, пытаясь продвинуть собственные интересы через законодательные органы и вызвать симпатии регуляторов. Согласно более общей теории заинтересованных групп (Interest-Group Theory), группы фирм, потребителей или другие группы могут "захватывать" регулирующий орган прямо или косвенно. При этом доминирующие группы получают выгоды за счет других групп.

Называют три причины, почему регулирующие органы, скорее всего, окажутся "захваченными".

Во-первых, регулирующие органы обычно укомплектовываются экспертами по регулируемой отрасли, которые работали в данной отрасли или в близких правительственных органах и, следовательно, им дороги интересы отрасли.

Во-вторых, сотрудники органов регулирования часто ожидают получить привлекательные рабочие места в регулируемых компаниях после увольнения из органов регулирования. Услуги экспертов по регулированию действительно ценны для компаний, и перспективы получения работы могут увеличивать их симпатии к регулируемой фирме.

В-третьих, так как регулирующие комиссии часто ограничены в ресурсах, они могут полагаться на хорошее финансирование многих из своих расходов регулируемыми предприятиями. Эти расходы могут быть "возмещены" регулируемым компаниям в форме повышения разрешенной прибыли.

В истории развития регулирования в США и других развитых странах можно найти факты, действительно подтверждающие эти теории. Так, Р. Эскерт показывает, что вновь назначаемые работники органов регулирования в своем большинстве ранее были заняты на государственной службе, в то время как после увольнения из органов регулирования большая их часть уходит работать в регулируемые отрасли.

Проблема кадрового обеспечения является актуальной и для российских органов регулирования. Заработная плата государственных служащих значительно ниже заработной платы работников аналогичного уровня во многих регулируемых компаниях, поэтому оказывается довольно сложным привлечь к регулированию квалифицированных сотрудников. Уже известны примеры, когда лучшие из отраслевых специалистов, бывшие сотрудники регулирующих органов, уходят на высокооплачиваемые должности в регулируемые компании.

Результаты совместного исследования Европейского банка реконструкции и развития и Всемирного банка 3 тыс. компаний в 20 странах с переходной экономикой показывают, что степень "захвата" государственных органов отдельными компаниями наиболее высока в Молдове, России, Украине, Азербайджане. При этом *более высокая степень "захвата" государства сочетается с меньшей эффективностью государственного управления.*

Теория заинтересованных групп объясняет также появление перекрестного субсидирования во многих регулируемых отраслях. В результате перекрестного субсидирования часто оказывается, что доминирующая группа потребителей получает преимущества над другими группами через решения регулирующих органов о необходимости субсидирования. Гипотеза о том, что регулирующие органы порождают перекрестное субсидирование, была проверена на основе статистических данных за периоды в истории Америки, когда еще оставались несколько нерегулируемых штатов. Промышленные потребители покупают большие количества электроэнергии, чем домохозяйства, их число относительно невелико, так что они могут более эффективно лоббировать регуляторов. Таким образом, согласно этой гипотезе, отношение тарифов для населения к тарифам для промышленных потребителей должно быть выше в регулируемых штатах, при том, что различия в издержках обеспечения услуг обеим группам не существенны. Статистические исследования подтвердили эту гипотезу: регулирование вынуждало население субсидировать промышленных потребителей.

Однако возможность "захвата" регулируемого органа может быть ослаблена, если отрасль регулируется несколькими комиссиями. В этом случае давление со стороны доминирующей группы на нескольких регулирующих субъектов затруднено. Тот же эффект наблюдается, когда регулирование отрасли осуществляется на разных уровнях — и федеральными, и региональными органами одновременно. Например, утверждение тарифов на многие жилищно-коммунальные услуги в России осуществляется вначале местной тарифной комиссией, а затем региональной, и вводится решением главы региональных властей. Однако в этом случае издержки влияния повышаются вместе с ростом масштабов регулирования.

Неэффективность регулирования проявляется в резко различающихся результатах воздействия на цены. В ряде исследований американских ученых эмпирически было доказано, что в таких отраслях, как электроэнергетика и телефонное обслуживание, регулирование способствовало установлению цен на 10-20% ниже в сравнении с нерегулируемой монополией. Но эти рынки представляют случай устойчивой естественной монополии. Напротив, в отраслях транспорта, где естественная монополия не является устойчивой, и где в прошлом конкуренция была официально подавлена через ограничение входа и контроль минимальных цен, эмпирические исследования показывают противоположные результаты. Регулирование в этих отраслях американской экономики способствовало повышению цен. До отмены государственного контроля в середине 1960-х гг. регулирование железных дорог, грузового и водного транспорта, возможно, стоило американцам целых \$4 — 9 миллиардов в год за счет более высоких тарифов. Подобные заключения были сделаны и относительно регулирования авиaperевозок. За период 1969-1974 гг., регулирование, по оценкам Т. Килера, способствовало повышению стоимости авиабилетов в среднем на 22 — 52%. Ежегодно это составляло от \$1,4 до \$1,8 миллиардов долларов общественных потерь. Главные причины этих непомерных тарифов — различные формы X-неэффективности, появившейся в результате неоправданного регулирования этих отраслей.

Ярким примером неэффективности регулирования служит сравнение нерегулируемых внутриштатных и регулируемых федеральных тарифов на авиарейсы по Калифорнии и Техасу. В 1975 году на маршрутах одинаковой длины и соединяющих одни и те же города, внутренние тарифы были существенно ниже. Дерегулирование авиалиний и грузовых перевозок в конце 1970-х и начале 1980-х привело к снижению цен, главным образом из-за появления новых конкурентов. Например, стоимость авиабилетов на рынках, обслуживаемых *People Express*, уменьшилась на 40 — 50%. За период с 1976 по 1983 гг. цены на грузовые перевозки на коротких и средних расстояниях упали на 12-14 %.

Однако многие из этих достижений впоследствии были утеряны. Причиной, по мнению большинства экономистов и политиков, послужила снисходительная антимонопольная политика в течение правления администрации Рейгана, поощряющая слияние компаний и недобросовестную конкуренцию. Таким образом, дерегулирование приветствуется лишь в той мере, в которой оно заменяет регулирование конкуренцией.

Оппортунистическое поведение. Характерной особенностью регулируемых фирм является наличие оппортунистического поведения в следующих формах: сокрытие информации от регулирующего органа; злоупотребление монопольным положением; снижение качества продукции и услуг.

Завышение издержек тесно связано со стремлением регулируемых фирм к информационной закрытости. В российской экономике реальное положение дел монополистов является, как правило, тщательно скрываемой информацией, регулирующий орган не всегда имеет дело с достоверными и надежными данными. Таким образом, трудности создания эффективной системы регулирования социально значимых отраслей в российской экономике усугубляются также непрозрачностью финансовых потоков в регулируемых отраслях.

Так как во многих случаях регулируемые фирмы оказываются монополистами на рынке, практика выявляет немало фактов злоупотребления монопольным положением. Практически раз в месяц Министерство по антимонопольной политике России возбуждает дела о нарушении антимонопольного законодательства в отношении МПС России, и ежегодно антимонопольными органами рассматривается порядка 200 заявлений по фактам нарушений антимонопольного законодательства железными дорогами. Эта статистика достаточно стабильна в течение ряда последних лет. Среди типичных примеров — расширение утвержденного МПС и Минэкономики перечня работ и услуг, оплачиваемых по договорным тарифам. Вместо регулируемых тарифов потребителям часто навязываются необоснованно высокие договорные тарифы или дополнительные услуги, не предусмотренные прейскурантом, часто завышаются объемы фактически проведенных работ и оказанных услуг. Как правило, такие ситуации имеют место в районах, где железные дороги являются практически единственным видом транспорта. Также наблюдается дискриминация грузовладельцев, имеющих собственный подвижной состав. За перевозку собственным парком даже по официальным расценкам им приходится платить больше, чем за перевозку парком железной дороги.

Другой формой оппортунистического поведения регулируемых фирм является снижение качества производимой продукции или услуг. Во многих регулируемых отраслях существуют высокие издержки измерения качества производимой продукции или услуг, поэтому регулируемая фирма имеет возможности снижать качество в условиях установленных государством цен.

Контракты между государством и регулируемыми фирмами большей частью являются формальными. Одновременно в этой сфере достаточно широко используются и имплицитные контракты. В существующих условиях неопределенности регуляционные контракты не могут быть полными.

Российская ситуация характеризуется низкой формализацией контрактных отношений. Это служит источником противоречивости государственного регулирования. Так, *многим регулируемым отраслям в период перехода к рынку государством были определены взаимоисключающие роли — обеспечивать экономический подъем и развитие экономики и одновременно служить основным источником доходов государственного бюджета всех уровней, а также обеспечить выполнение социальных функций.* При этом приоритетными оказались фискальная и социальная функции.

Неэффективность существующих контрактов между государством и регулирующими органами в России отражается в наличии практики перекрестного субсидирования. Покупатели регулируемых предприятий делятся на три группы: население, бюджетные организации и коммерческие потребители. Как правило, органы регулирования устанавливают наименьшие тарифы для населения, часто на уровне или даже ниже себестоимости. Тарифы для бюджетных организаций выше, но эту группу потребителей отличает крайне низкая дисциплина платежей. Самыми высокими оказываются тарифы для коммерческих потребителей. Таким образом, в большинстве случаев решается проблема доходов, выпадающих за счет первых двух групп потребителей. Но спрос коммерческих потребителей является наиболее эластичным, они проявляют большую

активность в поиске альтернативных поставщиков услуг там, где это возможно. Многие предприятия строят собственные генераторы электрической энергии и водозаборы с высокой себестоимостью производства, предпочитают использовать сотовую связь для междугородных и международных переговоров вместо электросвязи и т. д. При этом издержки предприятий оказываются сравнимыми с регулируемыми тарифами, а качество услуг и надежность поставок намного выше. Таким образом, регулируемые фирмы теряют наиболее выгодных клиентов, а значит, и значительную часть дохода. Если эти тенденции окажутся устойчивыми, то в недалеком будущем основными потребителями продукции и услуг регулируемых компаний останутся бедное население и неплатежеспособные бюджетные организации.

Особо нужно сказать о задолженности бюджетных организаций, которая составляет значительную долю в общей сумме задолженности. Ведь именно само государство как собственник этих предприятий в конечном счете оказывается должником регулируемых компаний. Таким образом, неплатежи со стороны бюджетных организаций являются проявлением нарушения контракта государства и регулируемых фирм. Достоверность обещаний и дисциплина выполнения обязательств со стороны государства как института, определяющего правила игры в целом, имеют важнейшее значение для повышения эффективности контрактных отношений.

Особенностью отношений данных сторон является ситуация, когда одна из сторон контракта (государство) выступает в то же время в качестве арбитра в разрешении спорных вопросов. Поэтому совершенствование регуляционных контрактов должно быть направлено на повышение их формализации, полноты и эффективности.

5 *Как отрегулировать систему регулирования*

Совершенствование отраслевого регулирования в России связано со следующими важнейшими направлениями. Прежде всего, необходимо четкое определение критериев целесообразности регулирования для различных отраслей: при каких условиях отрасль или производство отдельных видов продукции должно подвергаться регулированию и, что особенно важно, когда и при каких условиях возможно дерегулирование и каков его механизм. Ведь "регулирование в лучшем случае является бледной заменой конкуренции. Оно не может предписывать качество, повышать эффективность, или требовать инноваций, потому что такое действие вторглось бы в сферу управления. Но когда оно оставляет эти вопросы на усмотрение отрасли, это отрицает защиту потребителей, которую допускает конкуренция. Регулирование не может устанавливать цены ниже издержек компании, однако они могут быть завышены. Конкуренция способна на это, и компания с высокими издержками вынуждена искать средства для их сокращения. Регулирование не увеличивает потребление, устанавливая цены на самом низком уровне в соответствии со справедливой доходностью. Конкуренция дает и такой результат. Регулирование не в состоянии поощрять деятельность в общественных интересах, вознаграждая и штрафуя. Конкуренция способна и на это".

В тех же случаях, когда регулирование действительно необходимо, оно будет наиболее эффективно при создании механизмов, обеспечивающих эффективные контрактные отношения между всеми сторонами, а также в условиях соответствующей институциональной среды.

Крупнейшие российские многопродуктовые компании ОАО "Газпром", РАО "ЕЭС России", железные дороги под управлением МПС имеют в своем составе естественно-монопольное ядро и, следовательно, являются субъектами естественной монополии на федеральном уровне, их деятельность подлежит прямому государственному регулированию. Важность государственного регулирования этих объектов обостряется макроэкономическим эффектом их деятельности.

В период перехода от командной экономики к рыночным методам хозяйствования деятельность субъектов естественной монополии на федеральном и локальном уровнях является важнейшим фактором как макро-, так мезо- и микроэкономической стабильности. Отсутствие адекватного механизма отраслевого регулирования привело к ситуации, в результате которой тарифная и товарно-кредитная политика важнейших инфраструктурных отраслей стала одной из причин инфляции издержек, тяжелого финансового положения большинства предприятий. Нельзя переоценить роль естественных монополий в формировании "институциональных ловушек" на основе всеобщего кризиса неплатежей, побочными следствиями которого оказались подвижность собственности большинства российских предприятий, препятствия демонополизации экономики и развитию конкуренции.

Налицо имплицитный контракт между слабым государством и сильными заинтересованными группами. Государство обеспечивает субъектам инфраструктурных отраслей возможность получать монопольную ренту в обмен на обеспечение минимального уровня социальной стабильности в стране и финансовой состоятельности государственного бюджета и бюджетных организаций.

Поэтому искусственное сдерживание тарифов на продукцию и услуги естественных монополий не может решить проблем страны и самих регулируемых компаний. Эффективность реформирования экономики естественно-монопольных структур, создание механизма действенного государственного регулирования

ценообразования естественных монополий, организация конкуренции и дерегулирование потенциально конкурентных сегментов данных отраслей могут стать основой реального снижения тарифов, создать предпосылки роста в других отраслях российской промышленности.

Успешность вышеназванных действий зависит от ликвидации возможности получения субъектами естественных монополий природной и монопольной ренты и внедрения институтов, ослабляющих влияние отраслевых заинтересованных групп. Наиболее реальный путь — **формирование достаточно сильной коалиции антимонопольных сил в лице не связанной с ТЭКом крупной промышленности и общественных организаций, представляющих интересы мелкого бизнеса и домохозяйств.**

3 Институциональные ловушки на пути становления бюджетного федерализма

1 Модификация типов соглашений в сфере бюджетного перераспределения

Бюджетное перераспределение — наиболее интересная сфера государственных финансов, наглядно демонстрирующая взаимодействие институциональной среды с принятием эффективных решений в сфере общественного выбора. Эта идея удачно высказана во вступлении к одному из исследований в области бюджетных отношений: “Новейшая динамичная теория федерализма активно ищет ответ на следующий вопрос: какая институциональная форма государства предоставляет наиболее широкую степень свободы в процессе формирования оптимальных институтов, призванных через государственную деятельность заниматься сбором доходов и выполнением задач?”

История межбюджетных отношений в России — история создания нового контрактного государства, основополагающим принципом взаимоотношений в котором является федерализм.

Концепция российского федерализма ведет свою историю с 26 апреля 1990 года, когда Верховный Совет СССР принял закон “О разграничении полномочий между Союзом ССР и субъектами Федерации”, который положил начало реформированию федеральных отношений. Во-первых, он выравнивал правовой статус автономных и союзных республик. Во-вторых, впервые учреждал практику договорных отношений и соглашений между автономными республиками и образованиями (округами и областями) и союзными республиками.

Ставший уже нарицательным призыв президента Б.Ельцина “Возьмите ту долю власти, которую сами сможете проглотить”, создал своего рода неопределенность в статусах республик, их полномочиях и вызвал процесс, получивший название “парад суверенитетов”. Правовой вакуум породил региональную инициативу — от стремления изменить статус путем самостоятельного подписания учредительного Союзного договора до создания собственных законов и прямой конфронтации с Центром.

Значительным продвижением в развитии новых отношений стало подписание федеральных соглашений. Процесс был запущен в 1991-1992 годах. Две из 21 республики — Татарстан и Башкортостан — настаивали на подписании Союзного договора (фактически, межгосударственного соглашения с РФ, уравнивающего их статус с Россией), семь республик — на подписании Федеративного договора и только 4 республики согласились подписать предложенное рабочей группой Верховного Совета РФ “Соглашение о разграничении предметов ведения и полномочий между органами госвласти Российской Федерации и органами госвласти республик”. Начавшиеся национальные движения вынудили правительство РФ пойти на ускоренное (без необходимых проработок) заключение в 1992 году *Федеративного договора*, который легитимен и по сей день и содержит целый ряд неопределенностей. Между тем угроза распада целостного российского государства в 1992-1993 годах усилилась: две республики (Чечня и Татарстан) вообще отказались от подписания Федеративного договора, другие приняли его условия как временные, продолжая борьбу за “национальное самоопределение”.

Процесс подписания Федеративного договора очень сильно напоминал политический торг, в котором лишь декларировалось формальное равенство республик, а фактически цена участия каждой из республик в этом договоре в значительной мере определялась ее фактическим политическим влиянием и экономической развитостью. Например, для Республики Башкортостан в Федеративном договоре предусматривалось объемное приложение, в котором, в частности, определялось право республики на самостоятельное определение общих принципов налогообложения и сборов в бюджет с учетом принятого в республике законодательства, а также право самостоятельного создания в республике законодательной и судебной системы, прокуратуры, адвокатуры и нотариата.

Закрепление принципов федерализма произошло в принятой в 1993 году Конституции РФ. Статьей 11 Конституции Российской Федерации (часть III) предусматривалась новая форма соглашений между органами государственной власти Российской Федерации и органами власти субъектов Российской Федерации — “Договоров о разграничении предметов ведения и полномочий”. Первый такой договор был подписан с Республикой Татарстан 15 февраля 1994 года. Он дополнялся рядом межправительственных соглашений: об экономическом сотрудничестве; о взаимодействии в области охраны окружающей среды; в области высшего

образования; о реализации и транспортировке нефти и продуктов нефтехимической переработки; по вопросам собственности; о взаимном делегировании предметов ведения и полномочий в оборонных отраслях промышленности; об урегулировании отношений в вопросах таможенного дела; о разграничении полномочий внешнеэкономических связей; о бюджетных взаимоотношениях; о координации борьбы с преступностью и другими правонарушениями; в области банковского дела, денежно-кредитной и валютной политики. Выработанный пакет соглашений стал своего рода эталоном, моделью, на основе которой стали формироваться взаимоотношения республик с Центром. Главным принципом заключения договоров был учет национальных, материально-технических, природно-географических, демографических, политических условий в каждой конкретной республике.

Таким образом, *договорный принцип взаимоотношений республик с Центром стал дополнять конституционный принцип* этого взаимоотношения, что позволяло поддерживать некоторое политическое равновесие. В то же время, по мнению отдельных ученых, договорный принцип является лишь переходным, он закрепляет неравенство регионов и противоречит принципу бюджетного федерализма.

Постепенно появляются собственные Конституции девятнадцати республик и Уставы субъектов Федерации, многие из которых прямо противоречат принятому федеральному законодательству. Поэтому одной из форм создания единого конституционно-правового пространства стало *предоставление на экспертизу* в Министерство юстиции Российской Федерации актов, принятых в субъектах Федерации. Так, с середины 1995 по июнь 1996 года на такую экспертизу поступило более 16 тысяч нормативных правовых. Однако 14 из 89 субъектов Федерации (Алтай, Адыгея, Башкортостан, Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкесия, Саха (Якутия), Удмуртия, Коми-Пермяцкий, Усть-Ордынский, Таймырский автономные округа, Ивановская, Тамбовская, Московская области) проигнорировали это решение и не сочли необходимым присылать свои нормативные акты на экспертизу в Минюст, а 2 из этих субъектов Федерации официально уведомили Минюст о том, что не считают целесообразным это делать. В 1996-1998 годах на экспертизу в Министерство юстиции РФ поступило уже 44 тысячи нормативных актов, принятых в субъектах РФ, половина из них оказались несоответствующими Конституции РФ и федеральным законам.

Конфликты, возникающие в законодательной деятельности, был призван решать Конституционный Суд РФ, Арбитражный суд РФ и Генеральная Прокуратура РФ. Однако в ответ на это республики создают собственные структуры со схожими полномочиями.

Как результат нарастающих бюджетных проблем в 1997 году правительство впервые было вынуждено официально признать нереальность только что утвержденного бюджета, представив в Государственную Думу проект закона "О секвестре расходов федерального бюджета на 1997 год". Это был первый значительный провал. Требовался кардинально новый подход к межбюджетным отношениям. Этот подход был найден, им оказалось построение межбюджетных отношений на основе принципов *бюджетного федерализма*. В то же время финансовый кризис 1998 года стал мощным стимулом развития центробежных тенденций в российской государственности и потребовал особого внимания к развитию новых форм межбюджетных отношений.

Новым этапом на пути становления российского федерализма было принятие 24 июня 1999 г. Федерального закона "*О принципах и порядке разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации*", определяющего единые условия и порядок подготовки проектов договоров и соглашений, и Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999-2001 годах, а также учреждение *Фонда финансовой поддержки регионов*. Впервые межгосударственные отношения приобрели строго формализованную основу.

В развитии межбюджетных отношений прослеживается "столкновение" интересов: Центра, понимающего, что без сохранения важных атрибутов государственности, каковыми являются Центральный Банк с монопольным правом эмиссии, федеральный бюджет, двухканальная система сбора налогов, армия и правоохранительная система, о едином экономическом и политическом пространстве уже не может быть и речи, и регионов, пытающихся "приватизировать" как можно больше институтов государственности, расположенных на параллели власть-собственность.

Кроме прямой законодательной инициативы возникают и другие формы институтов влияния регионов на Центр. Наибольший интерес представляют *Ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ*. В настоящее время насчитывается 8 таких ассоциаций: "Северо-Запад", "Центральная Россия", "Черноземье", "Большая Волга", "Северо-Кавказская", "Большой Урал", "Сибирское соглашение", "Дальний Восток и Забайкалье". Целью ассоциаций является координация усилий в законотворческом процессе, защита совместных интересов в федеральном Центре. В то же время такие формы объединения являются значительным шагом в создании единого макроэкономического пространства. Другим важным элементом укрепления федеративного устройства является участие субъектов Федерации в выработке и реализации общегосударственных программ развития, однако идея "бюджетов развития" после кризиса 1998 года, в буквальном смысле слова, "повисла в воздухе".

И, наконец, наиболее развитой формой объединения снизу для защиты общих интересов стало *создание партий власти региональных элит* — своего рода монополюбно-политических союзов, целью которых является оказание совместного давления на Центр. Однако такого рода объединения не являются устойчивыми, так как интересы субъектов Федерации на самом деле внутренне противоречивы, и каждый создает свою “идеальную систему взаимоотношений с Центром”, исходя из реальных условий существования региона, которые значительно различаются.

Описанная нами модификация межбюджетных отношений прошла длительный отбор эффективных институтов, а сама инициатива, как правило, являлась реакцией на высокие транзакционные издержки, связанные с новыми формами оппортунистического поведения, к анализу которых мы переходим.

2 *Проявления оппортунизма в сфере межбюджетных отношений как стимул институционального развития*

Следует выделить некоторые, наиболее типичные для России формы экономического оппортунизма в сфере межбюджетных отношений:

1. Отказ от перечисления налогов в федеральный бюджет, заявление о введении “одноканальной системы” сбора налогов. Такие действия активно практиковали республики Башкирия, Татария, Чечня, Якутия в 1992-1993 гг. Они имеют тенденцию повторяться каждый раз, когда Россия сталкивается с очередным финансовым кризисом. Так, в разгар кризиса 1998 года президентом Калмыкии К. Илюмжиновым было сделано заявление о суверенитете республики и отказе от обязательств перед федеральным бюджетом. Самое страшное, что *политика “бюджетного сепаратизма” чрезвычайно заразительна, она является своего рода “институциональной ловушкой”: чем больше регионов следуют ей, тем меньше у других регионов оснований, желаний и возможностей исполнять взятые на себя обязательства.* И действительно, политика “бюджетного сепаратизма” позволяла союзным республикам распоряжаться большими ресурсами, за счет которых финансировались региональные программы, что повышало заинтересованность населения в отделении республики в самостоятельное государство. В то же время бремя финансирования общенациональных социальных программ, фундаментальной науки, вооруженных сил, поддержки депрессивных регионов возлагалось на те регионы, которые добросовестно исполняли свои обязательства. Таким образом, возникали неравные условия для регионов, и единственным способом избежать печальной участи “дойной коровы” было следование практике “бюджетного сепаратизма”.
2. Выбивание межбюджетных льгот и привилегий. Например, по данным А.Н. Аринина, “в 1994 году в результате “особого” межбюджетного режима Башкортостан перечислил в федеральный бюджет лишь 12% всех собранных налогов, Татарстан — 16, Карелия — 5, Ингушетия — 11%, а Саха (Якутия) вообще ничего. В то же время Москва перевела в федеральный бюджет 40% всех собранных налогов, Московская и Нижегородская области — по 42, Санкт-Петербург — 43, Самарская область — 45% и т.д.”. *Формируется особый тип национального (регионального) сознания, когда выбивание бюджетных льгот и привилегий рассматривается как сила политического лидера, его авторитет в Центре, что обеспечивает ему успех на очередных выборах.* Так, недавняя победа губернатора Магаданской области местными политологами связывается именно с созданием (при его правлении) на территории республики свободной экономической зоны. Такого рода поведение также можно рассматривать как своего рода “институциональную ловушку”: поведение неэффективно, разрушительно, с точки зрения общегосударственных интересов, но оно весьма продуктивно, так как обеспечивает единство интересов регионального лидера и населения, проживающего на вверенной ему территории.
3. Попытки скрыть реальные бюджетные возможности региона, прикинуться “бедной овечкой”, сослаться на прошлую историческую несправедливость (типа: “регион всегда получал от Центра меньше, чем другие, этим объясняется его более низкий уровень бюджетного потенциала”). И снова “ловушка”. Потому что нет никакого смысла изыскивать внутренние источники покрытия расходов, проводить мероприятия по улучшению сбора налогов, экономии, уменьшению нерациональных расходов, когда доходы можно получить более легким путем — путем перераспределения федерального бюджета.
4. Предоставление самому себе льгот, создание особых, привилегированных условий. Одной из наиболее ярких форм наделения себя самого полномочиями было создание в Калмыкии без уведомления Федерального центра оффшорной зоны, позволившей привлечь огромные российские капиталы, которые создавали в том числе и дополнительные доходы республиканского бюджета. Кроме того, в обход федерального законодательства президент Калмыкии становится президентом корпорации “Калмыкия”, владеющей пакетами акций крупнейших предприятий. А 5 тысяч предприятий оффшорной зоны за представленные им налоговые льготы ежегодно перечисляют 30 млн. долл. непосредственно в “Фонд программ президента Республики Калмыкии”.
5. Другой формой экономического оппортунизма стало переводение органами государственной власти автономий и ряда краев и областей РСФСР под свою юрисдикцию материальных и природных ресурсов, которые находились на их территориях. Неравномерность распределения природных ресурсов, а также

разный уровень развития материально-технической базы нередко воспринимается регионом как право на извлечение ренты за счет других регионов. Например, уровень производства в расчете на душу населения национального дохода и ВВП в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах заметно выше, чем в других регионах. В них сосредоточено 92,5 % запасов российского газа (соответственно 89% — в Ямало-Ненецком и 3,5% — в Ханты-Мансийском) и 50,7% нефти (11% и 39,7%). Чтобы избавиться от функции доноров, указанные округа начали усиленно проводить политику сепаратизма по отношению к Тюменской области, в которую они входят. Политику присвоения рентных доходов проводит и Республика Саха, на территории которой добывается 99,5% всех российских алмазов. Например, в 1995 году федеральный бюджет вообще не получал налоговых доходов от разработки этих месторождений и продажи алмазов, напротив, государство выделило для этих целей беспроцентный кредит из федерального бюджета в размере 2 млрд. долл.

6. Попытки установить контроль за ситуацией на региональном рынке посредством ограничения доступа других покупателей, вплоть до учреждения пограничного режима. Например, после августовского кризиса 1998 года ряд регионов, в частности город Москва, ввели особые пограничные посты, наложили прямые запреты на вывоз продовольствия из региона.
7. Прямые антирыночные действия, направленные на торможение реформ — в виде государственного регулирования цен, прямого вмешательства в деятельность хозяйственных агентов, ограничения свободы торговли, а также эмиссии денежных суррогатов. Примером может служить Ульяновская область, где длительное время сохранялась карточная система распределения продуктов.
8. Подталкивание местного населения к национальным демонстрациям, митингам, игнорированию выборов, референдумов, развертывание в СМИ националистической пропаганды. Примером такого поведения являются и проходившие в республиках в 1991-1992 годах съезды национальных движений, и состоявшаяся 2 ноября 2000 года демонстрация в Республике Марий-Эл против принятия федерального бюджета на 2001 год в окончательном, третьем, варианте.
9. Перекалывание ответственности. Иными словами, объяснение невыполнения обязательств по заработной плате, пенсиям, пособиям неперечислением трансфертов из федерального бюджета.
10. Закрепление в статьях регионального законодательства полномочий, прямо противоречащих Конституции РФ, например:

- ⇒ права приостановки действия законов и нормативных актов РФ, если они противоречат Конституции (Уставу) или законам субъектов Федерации (Якутия, Башкортостан, Тыва, Коми),
- ⇒ права приостановления действий актов федеральных законов исполнительной власти, если они противоречат законодательству или интересам населения субъекта Федерации, высказанным на референдуме (Саратовская область),
- ⇒ права объявления военного положения, заключения мира или объявления войны (Тыва),
- ⇒ права принятия собственных законов о воинской службе (Якутия, Тыва),
- ⇒ права введения чрезвычайного положения без согласования с Президентом России и Советом Федерации (Бурятия, Коми, Тыва, Башкортостан, Калмыкия, Карелия, Северная Осетия, Ингушетия),
- ⇒ согласие субъекта на дислокацию военных формирований (Северная Осетия-Алания),
- ⇒ определение природных ресурсов собственностью субъекта Федерации (Ингушетия, Якутия, Тыва),
- ⇒ самостоятельное участие в международных отношениях (Дагестан, Татарстан, Башкортостан, Тыва, Ингушетия, Коми, Краснодарский край, Свердловская и Новгородская области). Так, в настоящее время субъектами Федерации заключено более 200 **международных соглашений**.

Таким образом, практика взаимоотношений Центра и республик демонстрирует и случаи *“вымогательства”* (2, 3, 5, 6, 8), и случаи *“отлынивания”* (1, 4, 7, 9, 10), то есть два классических варианта экономического оппортунизма, изучаемые неоинституциональной теорией.

Описанные выше взаимоотношения порождали и новые, извращенные формы соглашений, которые не всегда носили гласный характер, противоречили принципам демократии. С нашей точки зрения, можно выделить три типа сценария, по которому обычно развивались события:

- *Согласительный сценарий*. “Обмен” дополнительных региональных полномочий (власти и собственности) на политическую поддержку союзного руководства. Особенно в такого рода взаимоотношениях с центром преуспели республики Татарстан, Башкортостан, Кабардино-Балкария, Северная Осетия-Алания, Саха-Якутия в 1994-1995 годах.
- *Конфронтационный сценарий*. В некоторых случаях политика оппортунизма может вызывать ответную реакцию той стороны, чьи интересы она нарушает, особенно если существует угроза ее распространения как схемы поведения. В таком случае имеет место обмен “антиблагами”, при котором обе стороны в расчете на получение временных выгод или политических преимуществ готовы нести издержки, тогда возможно новое равновесие при частичной реставрации менее

эффективных институтов, но такое равновесие в длительном периоде вряд ли является устойчивым. Так, после скандального заявления Народного Хурала Республики Калмыкии об отказе от перечисления налогов в федеральный бюджет, прозвучавшего после августовского кризиса 1998 года, федеральный Центр предпринял решительные меры: Центральный банк приостановил деятельность Национального банка Республики Калмыкии, а министерство финансов — предоставление финансовой помощи республике и финансирование федеральных программ на территории республики. В результате Народный Хурал отменил свое решение. Хотя задолженные федеральному бюджету 236 млн. рублей так и остались в бюджете республики, Центр постепенно зачел их как выплаченные республике трансферты. В качестве другого примера следует вспомнить безуспешную попытку правительства Кириенко поставить под контроль экспорт нефти компанией “Татнефть” — попытку, вызвавшую сопротивление со стороны президента Татарстана М. Шаймиева.

- *Трансформационный сценарий.* Такой сценарий может появиться в развитие либо согласительного, либо конфронтационного сценария. При этом обе стороны приходят к третьему, предварительно не планируемому, соглашению. Например, в обход решения Конституционного Суда РФ в Республике Татарстан был проведен референдум, в ходе которого большинство населения республики высказалось за отмену института прописки. Московские власти нашли способ временного решения конфликтной ситуации, “модифицировав” этот институт для Республики Татарстан.

Описанные выше формы проявления оппортунистического поведения и сценарии взаимоотношений регионов с Центром ни в коем случае нельзя рассматривать исключительно в негативном плане как результат недостаточной спецификации и защиты прав собственности и неразвитости контрактных отношений. Такой спецификации в условиях полураспада прежних институтов административно-командной системы и унитарного государства просто и быть не могло, она сама рождалась именно в ходе конкуренции институтов, их естественного отбора. В не меньшей степени оппортунистические формы поведения являлись продуктом неэффективности устаревших институтов, не способных функционировать в новой среде. Как это ни странно звучит, именно благодаря (а не вопреки) таким видам поведения происходил отбор новых институтов, которые позволяли сохранить целостность государства, найти компромиссное, равновесное решение.

Регион-Центр: разделенные финансы. В ходе эволюции финансовой системы государства во взаимоотношениях регионов с Центром возникли новые интересные тенденции. Приведенная ниже таблица 14.1 свидетельствует о том, что все еще наблюдается асимметрия между доходами и расходами бюджетов различных уровней, причем за приведенные 5 лет картина поменялась на диаметрально противоположную: в 1992 году федеральный бюджет нес на себе непропорционально высокую (в сравнении с доходами) долю общегосударственных расходов, в 1997 году в таком положении оказались бюджеты субъектов РФ, в то время как доля доходов федерального бюджета стала существенно превышать долю его расходов.

Таблица 14.1

Фактические пропорции распределения доходов и расходов бюджетной системы

Бюджеты	Расходы		Доходы	
	1992	1997	1992	1997
• Федеральный	61,4	41,7	55,9	44,8
• К о н с о л и д и р о в а н н ы е бюджеты субъектов РФ	38,6	58,3	44,1	55,2
в том числе:				
• региональные	10,1	-	16,5	-
• местные	28,5	-	27,6	-

Источник: Финансы: Учебник для вузов. Под ред. проф. М.В.Романовского, проф. О.В.Врублевской, проф. Б.М.Сабанти. М.: Изд-во “Перспектива”; Изд-во “Юрайт”, 2000. С. 186.

Таблица показывает увеличение бюджетной нагрузки регионов. В то же время интересна и структура доходов и расходов федерального и регионального бюджетов.

Доходы. Как известно, 80% всех бюджетных поступлений идет от НДС, налога на прибыль, акцизов и подоходного налога с граждан. Именно эти налоги и представляют наибольший интерес в плане деления между уровнями бюджетной системы, что, собственно, и происходит в современной налоговой системе. Так, налог на прибыль формируется за счет фиксированной ставки отчисления в федеральный бюджет и гибкой региональной ставки, ограниченной верхним пределом. В то же время в большинстве западных стран проведено более четкое разграничение принадлежности каждого налога. Так, основным источником доходов

муниципальных бюджетов там является местный налог с продаж, при установлении которого регионы руководствуются как своими потребностями, так и реально существующей проблемой сокращения поступлений в бюджет вследствие “ухода” товара за пределы региона.

Расходы. Прежде всего, практически полностью финансирование социальной сферы и народного хозяйства перешло на региональный уровень. Так, уже в 1997 году федеральный бюджет финансировал лишь 18% всех расходов на социальную сферу и 27% расходов на народное хозяйство. В то же время расходы на правоохранительные органы, армию и оборону остаются прерогативой федерального бюджета, и это также выступает одним из важных факторов сохранения федеративного устройства.

Проблема дефицита (профицита) бюджета. Эта проблема связана с решением вопроса, как, в каких пропорциях происходит урезание (или увеличение) соответствующих статей расходов. Поскольку регионы по-разному задействованы в различных расходных статьях, принцип урезания (прирезания) доходов также является для них небезыntenесным. В настоящее время найдено решение этой проблемы — в виде законодательного закрепления структуры расходов: 4% — на науку, 3% — на культуру, 2% — на высшую школу и т.д.

3

Бюджетный федерализм: проблемы и противоречия

Бюджетный федерализм — тот принцип, в пользу которого фактически произошел институциональный отбор, он соединяет в себе элементы унитаризма и федерализма. Благодаря ему становится возможным осуществлять спецификацию прав собственности и защиту контрактов.

В основе бюджетного федерализма лежат следующие принципы построения межбюджетных отношений:

- *самостоятельность бюджетов* различных уровней: самостоятельное осуществление бюджетного процесса органами государственной власти и местного самоуправления, наличие и законодательное закрепление собственных источников доходов, право самостоятельно определять направления расходования и источники финансирования, недопустимость изъятия дополнительно полученных законным способом доходов или экономии в бюджет более высокого уровня, недопустимость компенсации дефицитов и потерь бюджетов одних уровней за счет других;
- *четкое (законодательное) разграничение расходов и доходов* между бюджетами различных уровней;
- *равенство бюджетных прав* субъектов Российской Федерации, а также равенство бюджетных прав муниципальных образований;
- *выравнивание уровней минимальной бюджетной обеспеченности* субъектов РФ, муниципальных образований;
- *равенство всех бюджетов субъектов РФ во взаимоотношении с федеральным бюджетом, равенство местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ;*
- *нормативно-расчетные (формализованные) методы* организации межбюджетных отношений, в том числе предоставления финансовой помощи.

Невыполнение этих принципов, нечеткое отражение их в законодательстве и других нормативных актах, наличие внутренних противоречий в этих актах либо отсутствие разработанных механизмов реализации указанных принципов становятся причиной политического торга, рентаискательства в сфере межбюджетных отношений, проявлений бюджетного оппортунизма.

Между тем несоблюдение принципов бюджетного федерализма может быть объяснено не только и не столько субъективными причинами, но и объективными обстоятельствами, одним из которых является *фактическое неравенство республик*, в частности, с точки зрения их экономического и природного потенциала. Поэтому важным предметом политического торга до сих пор остается модель распределения доходов. Более того, *легитимно оформленное (то есть формальное) неравенство* республик во взаимоотношениях с Центром — то наследство, которое досталось от десятилетней истории реформирования бюджетных отношений, и с ним придется еще долгое время считаться. И, наконец, несмотря на конституционное закрепление равенства, фактически субъекты Федерации имеют совершенно различный статус, *разное политическое влияние* на Центр.

Бюджетный федерализм пытается совместить решение двух противоречивых задач: соблюдение *справедливости* в отношениях республик с Центром и *выравнивание уровня бюджетной обеспеченности*. Последнее предусматривает перераспределение средств между субъектами Федерации. С одной стороны, бюджетное выравнивание — результат объективного неравенства республик и потому оно справедливо. С другой стороны, такое выравнивание способно подорвать стимулирующую функцию, направленную на изыскание собственных финансовых ресурсов, породить иждивенческие настроения.

Невозможность раз и навсегда закрепить механизмы перераспределения доходов также связана с постоянно воспроизводящейся *диспропорциональностью в источниках поступления средств и их расходовании* — как между бюджетами различных уровней, так и между бюджетами одного уровня. Причиной этого являются и общая макроэкономическая нестабильность, и постоянные смены политического курса. В связи с

этим в законодательстве должны быть предусмотрены такие процедуры выравнивания диспропорций, которые позволяли бы оперативно реагировать на эти диспропорции, оставались прозрачными для заинтересованных сторон, не нарушали их видения справедливости, поддерживали центристские, а не центробежные устремления регионов. Ясно, что это одна из самых важных проблем бюджетного федерализма на современном этапе. В настоящих российских условиях эта проблема усугубляется еще следующими обстоятельствами: когда не достигнута макроэкономическая стабильность, существует большая доля неопределенности относительно будущего, структура налоговых доходов бюджетной системы остается весьма подвижной, а значит, невозможно окончательное закрепление налогов или их четкое, окончательное распределение между бюджетами различных уровней. Не случайно появление в таких условиях так называемых *регулирующих доходов*, устанавливаемых ежегодно в законе о бюджете, в отличие от так называемых собственных доходов, формирование которых происходит на постоянной основе и закрепляется в Бюджетном кодексе РФ.

Несмотря на указанные трудности в становлении бюджетного федерализма, некоторые подвижки в этом направлении все-таки имеются.

Во-первых, в настоящее время российская модель предусматривает строгое закрепление за каждым из бюджетов собственных налоговых источников и единые проценты отчислений от основных налогов в федеральный бюджет (*например, налог на прибыль согласно установленным в законе нормативам распределяется между тремя бюджетами*).

Такая модель имеет свою “правую” и “левую” оппозиции. “Правая” (радикальная) оппозиция настаивает на возврате к одноканальной системе сбора налогов — в республиканский бюджет и отчисление из него в федеральный бюджет согласно единому нормативу или фиксированной суммы. Так, в приведенной ниже табл. 14.2, составленной А.Лавровым и В.Христенко, собраны аргументы сторонников “одноканальной системы” и представлена серьезная контраргументация против данной системы.

“Левая” (перераспределительная, радикальная) модель предлагает введение дифференцированных пропорций распределения основных налогов, в частности налога на прибыль, и особенно налога на природные ресурсы с целью выравнивания бюджетной обеспеченности регионов без дополнительных схем перераспределения через федеральный бюджет.

Во-вторых, установлены формы межбюджетных отношений, благодаря которым собственно и осуществляется “бюджетное выравнивание”. В современном понимании они включают виды финансовой помощи, оказываемые бюджетами различных уровней друг другу, систему взаимных расчетов между ними и бюджетные компенсации — суммы, утверждаемые и передаваемые из бюджета одного уровня в другой для возмещения выпадающих доходов или покрытия дополнительных расходов, вызванных решениями органов власти другого уровня.

Таблица 14.2

Аргументы “за” и “против” одноканальной модели сбора налогов

	<i>Аргумент</i>	<i>Контраргумент(ы)</i>
1.	Россия наконец станет подлинной федерацией	Федераций с таким бюджетным устройством не было, нет и быть не может. Основопологающий признак единого государства – налоги, уплачиваемые населением и предприятиями непосредственно в центральный (федеральный) бюджет. Нет таких налогов – нет единого государства, есть некое объединение государств типа ЕС. Субъекты Федерации не являются посредниками между населением и федеральными властями. Они не могут и не должны решать, сколько денег и где нужно тратить на общегосударственные нужды – это дело граждан, для того и избирающих федеральные власти
2.	Исчезнет сепаратизм, между Центром и регионами воцарится полное согласие	В 1991-1993 гг. Татарстан, Башкортостан, Якутия, Чечня явочным порядком перешли на “одноканальную” модель. До сих пор разбираемся с последствиями. Регионы в явном виде разделятся на “доноров” и “иждивенцев” (последним «одноканальная» модель явно невыгодна). Начнется бесконечный торг, а затем и конфликты вокруг размеров “оброка” в федеральный бюджет. Федеральное правительство станет не нужным. Все дела будут решать 10-15 самых крупных “удельных князей”, подминающих под себя остальных. Очень скоро они поделят между собой армию и ядерные боеголовки, начнут печатать деньги и потребуют вступления в ООН
3.	Произойдет необходимая для	Уже сегодня Россия имеет самую децентрализованную бюджетную систему в мире с весьма незначительным,

<p>бюджетной системы России децентрализация, сократится якобы чрезмерно высокая доля доходов, “уходящих” в Москву для последующего перераспределения между регионами</p>	<p>если учесть межрегиональные различия, уровнем прямого перераспределения средств между региональными бюджетами. Так, доля субъектов Федерации в общих налоговых доходах страны в 1997 г. составила 56% (для сравнения: в Канаде в середине 1990-х гг. – 54%, Германии – 53%, США – 45%, Индии – 35%, Австралии – 33%, Бразилии – 28%). Финансовая помощь из федерального бюджета регионам в России составляет всего 2,5% ВВП, тогда как в США – 3%, в Канаде – 4%, в Индии – 4,8%, в Австралии – 6,5%. Основная проблема – не в пропорциях между уровнями бюджетной системы России, а в механизмах межбюджетных отношений, соотношении самостоятельности и ответственности региональных и местных властей</p>
--	---

	<i>Аргумент</i>	<i>Контраргумент(ы)</i>
4.	<p>Улучшится собираемость налогов, так как регионы будут заинтересованы поскорее выполнить “оборок” с тем, чтобы получать дополнительные доходы в свои бюджеты</p>	<p>Найдутся тысячи причин не перечислять “оброк” в федеральный бюджет (несогласие с его размером, недовольство правительством, забота о местном населении). Единственно возможное противоядие – снимать (а еще лучше – сажать) губернаторов, не перечисливших положенного “оброка” (примерно так действуют в Китае). Что касается роста доходов регионов, то нет никаких гарантий, что он будет использован в интересах населения, а не, например, для субсидирования экономики. К тому же “живых” денег вряд ли удастся собрать больше (во всяком случае, никто не мешает делать это же сейчас)</p>
5.	<p>Регионы перестанут обращаться в федеральное правительство за помощью, а будут все свои проблемы решать сами</p>	<p>Примерно для 30 субъектов Федерации не хватит всей суммы собираемых на их территории налогов для финансирования самых минимальных бюджетных потребностей. С учетом неизбежного перераспределения расходов число таких регионов может возрасти до 45-50. Им все равно придется помогать из федерального бюджета. Все нынешние проблемы останутся, а вот ресурсов для их решения уже не будет</p>
6.	<p>Экономика пойдет в гору, рекой потекут инвестиции, так как на местах “виднее” что нужно для этого делать, кому помогать, а с кого “брать”</p>	<p>Предприятия окажутся в полной зависимости от региональных властей (произвол, коррупция, неэффективные субсидии и льготы, сращивание госаппарата и бизнеса), появится 89 налоговых режимов, барьеры для перемещения товаров и капиталов. Единый внутренний рынок исчезнет. Договариваться о поставках начнут не предприятия, а губернаторы. Если не договорятся, начнутся торговые войны. Об экономическом росте можно будет забыть</p>
7.	<p>За последние годы определился баланс финансовых потоков между федеральным бюджетом и каждым регионом, поэтому нужно лишь его зафиксировать и перестать “гонять” деньги из Москвы и обратно</p>	<p>Баланс финансовых потоков между федеральным бюджетом и отдельно взятыми регионами очень неустойчив (вплоть до изменения знака). Сколько-нибудь надежно рассчитать на его основе размер “взноса” или финансовой помощи не только на ближайшие 3 года, но и на 1999 г. невозможно. Если “взносы” в федеральный бюджет будут установлены в фиксированной сумме, их съест инфляция. Деньги в Москву мешками не возят, основная часть собранных налогов и так используется на местах через систему казначейства. Эту практику нужно совершенствовать, но “одноканальная” модель этому только повредит, так как окончательно запутает, кому, за что и сколько платить</p>
8.	<p>Внутри субъектов Федерации “одноканальная” система уже успешно действует</p>	<p>Это не так. Бюджеты муниципалитетов фактически утверждаются субъектом Федерации. Муниципалитеты не делают никаких взносов в региональный бюджет. В каждом регионе есть 1-2 “донора” (крупных города), для которых по решению региональных властей</p>

	установлены самые низкие нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов (как следствие – типичный конфликт между губернатором и мэром областного центра). “Выкаченные” из них средства перераспределяются в пользу сельских районов (в основном – субъективно)
--	--

Источник: Лавров А., Христенко В. Экономика и политика российского бюджетного федерализма // http://minfin.park.ru/off_inf/93.htm.

В ходе эволюции межбюджетных отношений в РФ возникли следующие виды финансовой помощи бюджетов друг другу:

- *Дотации* — средства, передаваемые бюджету другого уровня на безвозмездной и безвозвратной основе для целевого финансирования текущих расходов. Существовали преимущественно до 1994 года;
- *Нормативно-долевые дотации (трансферт)* — средства, передаваемые бюджету другого уровня на безвозмездной и безвозвратной основе без указания конкретной цели расходования. Появление такой формы регулирования было связано с образованием Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР) — в составе федерального бюджета, и Фонда финансовой поддержки муниципальных образований (ФФПМО) — в составе бюджетов субъектов Федерации. Принимаемые ежегодные законы о соответствующих бюджетах включают статьи, регулирующие образование указанных фондов. Каждому субъекту Федерации (муниципальному образованию) устанавливается своя *доля в Фонде поддержки, которая с 1999 года стала рассчитываться по единой методике*. Методика расчета нормативно-долевой дотации предусматривает выравнивание бюджетных доходов на душу населения, но до сих пор она остается предметом ожесточенного спора. В настоящее время трансферт — единственный вид финансовой помощи, имеющий строго формализованную расчетную основу;
- *Субвенции* — бюджетные средства, передаваемые бюджету другого уровня или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основе для осуществления целевых расходов;
- *Субсидии* — бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня, юридическому или физическому лицу на условиях долевого финансирования целевых программ;
- *Бюджетные ссуды* — бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня на возвратной, безвозмездной или возмездной основе в пределах финансового года на срок не более 6 месяцев.

Если в системе трансфертов была введена некоторая упорядоченность, то система получения ссуд и субвенций до сих пор не имеет прочной законодательной базы и основывается на устоявшейся практике взаимоотношений региональных лидеров с Центром, нередко сопровождающейся “выбиванием” федеральных средств.

Подрывает основы бюджетного федерализма и система взаимозачетов и расчетов суррогатами, практикуемая во взаимоотношениях Центра с регионами. Даже в самых экономически развитых регионах наполняемость бюджета “живыми деньгами” составляет лишь 50-60%, в то время как в ряде регионов она вообще не превышает 25-30%. Остальное наполнение осуществляется за счет суррогатов: векселей, облигаций, взаимозачетов и бартерных схем расчетов. При этом неизбежно возникают высокие транзакционные издержки, связанные с ведением переговоров и разработкой индивидуальных схем расчетов с каждым крупным налогоплательщиком. Периодически проводятся программы всероссийских зачетов взаимных требований органов власти и крупнейших налогоплательщиков и предприятий-бюджетополучателей. В этом зачете участвуют бюджеты различных уровней. Однако такая практика таит в себе опасность, что предприятия, которые в состоянии вовремя расплатиться с налоговой системой, начнут сознательно задерживать эти платежи, накапливая их к зачету, оправдывая такое поведение накопленной дебиторской задолженностью.

До кризиса местные власти (всего 130 субъектов Федерации, крупные города) активно размещали свои займы, которые превратились в суррогатные деньги. Уже в 1996 году треть всех доходов и расходов территорий стала обеспечиваться денежными суррогатами. В консолидированном бюджете 1996 года они заменили 145 триллионов рублей. А реальные деньги уходили в тень, в наличный оборот, начинали жить своей независимой жизнью.

Важной проблемой, затрагивающей региональные интересы, остаются и взаимоотношения субъектов Федерации с естественными монополиями, с собственностью на которые государство до сих пор не определилось. Например, 1 квт-час электроэнергии в 1999 году оплачивался по дифференцированным региональным тарифам: Курганская область — 37 коп., Оренбургская область — 19 коп., Иркутская область — 6 коп. А газификация Курганской области, находящейся лишь в 100 км. от месторождения, составляет лишь 3%, в то время как Орловской — 90%. Эти факты также свидетельствуют о фактическом неравенстве в отношениях субъектов Федерации с Центром, препятствуют становлению федерализма.

Пути усиления начал бюджетного федерализма таковы:

- Принятие законов об общих принципах организации государственной власти, разграничении предметов ведения и полномочий, об основах налоговой системы и бюджетного устройства, о разграничении государственной собственности, о природо- и землепользовании и др.
- Разработка механизмов ответственности за нарушение федерального законодательства и постановлений органов федеральной исполнительной власти.
- Создание унифицированной системы трансфертов, основанной на формализованном подходе к их выделению.
- Сокращение бюджетных ссуд как источника покрытия дефицита бюджета.
- Прекращение практики безвозмездного финансирования сезонных программ.
- Развитие муниципального рынка облигаций, используемого ради привлечения финансовых средств для региональных программ.
- Создание фондов кризисного реагирования и мобилизации ресурсов.

4 От государства всеобщего перераспределения к социальному государству

1 Функции и механизмы социальной политики государства

Деятельность государства в социальной сфере служит механизмом предупреждения или снятия социальной напряженности, неизбежно возникающей в рыночной экономике. По отношению к социальной системе государство выполняет роль постоянно действующего стабилизатора, обеспечивающего создание и действие защитных механизмов с помощью подчиненной ему иерархии управления. В этом и заключается его отличие от частного сектора, основной целью которого является получение прибыли.

Социальная политика как политика перераспределения доходов ставит перед собой задачу откорректировать связанное с производством первичное распределение доходов при помощи системы трансфертных социальных услуг (т.е. системы перечисления (передачи) средств) и субсидий в сочетании с необходимым для их финансирования налогообложением. Тем самым классы с низкими доходами и не имеющие доходов получают возможность повысить свою долю в потреблении благ, сделать ее более справедливой и достойной человека. Передача части доходов от одних лиц другим в условиях рыночного хозяйства, естественно, должна проходить таким образом, чтобы стимул к достижению более высоких доходов не исчезал, а помощь оказывалась только тем, кто в ней действительно нуждается. Получатели же трансфертных доходов должны иметь свободу выбора в потреблении, поэтому помощь оказывается преимущественно в денежной форме.

Социальная коррекция распределения доходов при помощи перераспределительной политики осуществляется посредством государственного бюджета и участия государства в организации пенсионного обеспечения и страхования. Прогрессивное налогообложение нивелирует доходы, и через финансируемые из налоговых средств выплаты тем, кто не имеет доходов или получает низкий доход, обеспечивается выравнивание первичного распределения доходов. К числу прямых трансфертов относятся, например, пособия по безработице и неполной занятости, помощь безработным, перечисления в фонды пенсионного и медицинского страхования в дополнение к собственным средствам получателя социальных услуг, социальная помощь, пособия на детей, помощь на получение образования, субсидии на оплату жилья.

Соображения общественного блага диктуют совершенно иной подход государства к принятию решения о реализации какой-либо программы или проекта, чем тот, который присущ частному сектору. Когда правительство решает вопрос о строительстве школ, больниц, дорог и прочих объектов социальной инфраструктуры, оно не может руководствоваться коммерческими мотивами и должно иметь более широкий взгляд, сравнивая в процессе принятия решения общественную пользу от осуществления проекта с общественными издержками. Цели государства значительно шире и масштабней интересов частных лиц и организаций. Вместе с решением экономических вопросов оно должно заботиться о решении социальных проблем (занятости, образования, здоровья, экологии и т.п.). Таким образом, наряду с рассмотрением экономических показателей при проведении социальной политики необходим учет параметров социальной эффективности. С позиций государства они могут иметь значительно большее значение, чем, например, срок окупаемости инвестиций или уровень рентабельности какого-либо проекта.

Важную роль в поддержании динамичного равновесия в социальной системе играет социальная инфраструктура (отрасли социального обслуживания населения). Сегодня она строится на долевым участии средств государства и населения в возмещении расходов, связанных с оказанием социальных услуг. Пропорциональность, в которой находятся средства государства и населения, зависит от меры использования принципа бесплатности предоставления этих услуг. Одни из социальных услуг, такие как образование, подготовка профессиональных кадров, пока в большинстве случаев бесплатны. Другие — такие как здравоохранение, физическая культура — допускают участие в оплате средств населения. Ряд услуг

предоставляется на льготных условиях, то есть со значительным участием средств граждан. Это услуги жилищно-коммунального хозяйства, внутригородского транспорта, отраслей культуры, искусства и т.д.

Осуществление социальной политики основывается на использовании комплекса механизмов, основными из которых являются:

1. Законодательно-нормативный механизм. Он формируется законодательными органами государства и определяет общие направления социальной политики и устанавливает правила, в соответствии с которыми взаимодействуют различные социальные институты. К важнейшим законодательным актам, непосредственно связанным с социальной политикой, следует отнести своды законов (кодексы), в том числе гражданский, налоговый, бюджетный, трудовой. Разработку нормативных материалов текущего характера в рамках соответствующих законодательных документов осуществляют как законодательные, так и исполнительные структуры. Субъектами нормативно-законотворческой деятельности являются и местные органы управления. Большое значение в практической работе государства в социальной сфере имеют разрабатываемые федеральными и региональными ведомствами нормы социально-экономического развития, нормы финансирования объектов социальной инфраструктуры и т.п.

2. Финансово-бюджетный механизм, устанавливающий порядок образования и использования финансовых ресурсов, предназначенных для обеспечения мероприятий социального комплекса, а также деятельность структур, осуществляющих эти функции. Он состоит из двух самостоятельных блоков, один из которых регулирует финансовое обеспечение части собственно социальной политики (нормы обязательных страховых платежей социального характера, расходные статьи утверждаемых законодателями бюджетов различных уровней и т.п.). В пределах второго блока создаются финансовые ресурсы, предназначенные для государственной поддержки (в случае возникновения такой необходимости) производителей товаров и услуг, которые удовлетворяют платежеспособный спрос населения.

3. Налоговые рычаги и стимулы, используемые исполнительными структурами различных уровней (в пределах своей компетенции) в целях ориентации работодателей на проведение социальной политики как в узком, так и в широком ее понимании, а также членов общества в интересах развития деятельности, позволяющей повысить уровень социальной защищенности за счет собственных усилий.

Примерами первого являются льготное обложение юридических лиц, использующих труд пенсионеров и инвалидов, а также тех юридических лиц, которые выпуском своей продукции (услуг) способствуют удовлетворению платежеспособного спроса населения или же реализуют необходимые для этого инвестиционные проекты.

В качестве примера второго направления льготного налогообложения может служить распространение последнего на некоторые виды деятельности членов общества, не связанные с извлечением прибыли (дохода) сверх некоторого установленного минимума. Налоговые льготы могут предоставляться и тем юридическим лицам, которые реализуют мероприятия, направленные на улучшение качества жизни населения, например, связанные с выполнением природоохранных проектов.

4. Административные решения, используемые органами государственного управления различных уровней. К ним относятся решения, изменяющие порядок социальной поддержки отдельных категорий населения, например, квотирование рабочих мест для молодежи и инвалидов, запрещение властными структурами строительства или закрытие действующих предприятий, существенно загрязняющих окружающую среду и ухудшающих условия жизни местного населения.

2 *Смена парадигмы социальной политики – от патернализма к либерализму*

Современные социальные процессы в России характеризуются изменением взаимоотношений между государством и отдельными членами общества. Прежде всего следует отметить отказ от принципа патернализма, свойственного социалистическому строю. Таким образом, государство в значительной степени сняло с себя ответственность за обеспечение комплекса условий общественного развития. На смену всеобщей зависимости человека от государственных структур пришел принцип разграничения прав и ответственности между личностью и обществом.

С одной стороны, этот процесс можно рассматривать как благо для отдельных людей, так как он способствует самореализации личности в различных областях деятельности. Если раньше государство прямо и весьма активно вмешивалось в различные сферы общественной жизни, устанавливая при этом жесткие ограничения и заставляя людей действовать в определенных им рамках, то сейчас приоритетным является принцип свободы личности.

С другой стороны, данный процесс привел к возникновению целого комплекса социальных проблем. Происходит отказ от провозглашенных ранее принципов общественной жизни, в частности, уже нет права на гарантированный труд, возникают проблемы с получением бесплатного медицинского обслуживания, все трудней получить бесплатное образование.

В условиях смены фундаментальных ориентиров общественного развития успехи и неудачи все в большей степени начинают зависеть от действий самого человека.

Для новой социальной среды характерны следующие признаки:

- повышенная нестабильность, труднопрогнозируемость, неопределенность, что в свою очередь ведет к росту недовольства и нервозности в обществе;
- обесценивание прежних внутренних регуляторов поведения, способствующее нарушению морали и закона;
- резкое расширение степени свободы личности — при одновременном ослаблении социального контроля;
- повышенные требования к гибкости мышления и поведения в целом;
- доминирование борьбы над согласием в российском обществе.

В то время как социальная среда изменилась буквально за несколько лет, значительная часть людей оказалась не в состоянии быстро изменить свои стратегии и принципы поведения, привычки, способы действий. Им трудно адаптироваться к новым социальным явлениям. В условиях плановой экономики выросло несколько поколений, привыкших к жесткой системе общественных и экономических институтов. В условиях "развитого социализма" каждому человеку полагался некий социально гарантированный минимум. Теперь же, когда государственные гарантии отсутствуют либо не выполняются, в российском обществе нарастает социальная напряженность, усугубившаяся финансово-экономическим кризисом 1998 года. Все больше россиян становится недовольными происходящими в стране социальными и экономическими процессами. Наряду с общим экономическим кризисом в России наблюдается институциональный кризис, выражающийся в резком падении доверия к государственным структурам.

Либеральная социальная политика, осуществляемая российскими властями с начала 90-х годов, наталкивается на сопротивление различных слоев населения. Показательна реакция неприятия населением предложенной правительством Касьянова социально-экономической программы. Против намерения повысить пенсионный возраст высказывается более 89 % опрошенных, сокращение доли бесплатных услуг здравоохранения вызывает протест у 91 %, оплачивать коммунальные расходы в полном объеме не согласны 84 %.

Серьезной социальной проблемой стало расслоение общества. Усиливаются противоречия между различными группами населения, например, — между богатыми и бедными, между занятыми и безработными. Вместе с тем общегрупповые интересы в значительной степени являются неустойчивыми и временными. В большинстве своем люди живут собственными интересами и устремлениями.

В этих условиях важное значение приобретает проблема определения общих интересов. В настоящее время Россия переживает становление новой социальной субъектности. Особенность этого драматического процесса осознания личностью своего собственного интереса состоит в неопределенности представлений об общности интересов. На смену принципам коллективизма пришел индивидуализм. В силу того, что гражданское общество еще не сформировано, а механизм защиты прав различных групп населения был прерогативой исключительно бюрократических структур, всякий действительно общий интерес воспринимается ныне с величайшим подозрением.

Отсутствие общих интересов может выражаться в виде социальных конфликтов. Например, в ходе своих забастовок шахтеры преследовали свои узкоотраслевые интересы, а их действия противоречили интересам различных слоев населения — учителям, врачам и другим общественным группам, также не получившим своевременно заработную плату. Перекрывая железную дорогу, шахтеры вступили в конфликт с железнодорожниками и металлургами.

Переход к новой социальной среде привел к появлению множества неформальных связей, которые, на наш взгляд, усложняют процесс социального управления. В стабильном обществе объектом изучения в общественных науках являются в основном формальные связи, так как именно они часто выступают наиболее явственно. В условиях разрушения действовавшей ранее общественной системы и социальных институтов все большее значение получают неформальные связи как на уровне взаимосвязей между отдельными людьми, так и в их взаимоотношениях с социальными организациями.

Современный этап социального развития привел к усложнению процесса исследования отдельных людей, так как человек с позиций новой парадигмы общественной жизни представляет собой сложный и часто противоречивый объект управления. Так, например, отдельный конкретный человек может рассматриваться с нескольких позиций — в отношении занятости (имеющий работу или безработный, т.е. нужно ли ему выплачивать пособие по безработице или нет), в отношении семейного положения (многодетный или нет, т.е. выдавать ли ему пособие на детей) и т.д.

Все перечисленные выше особенности новой системы общественной жизни вызывают необходимость пересмотра многих принципов и методов социального управления и выработки нового механизма управления социальными процессами.

Отказ от командно-административной системы и присущих ей принципов управления и переход к рыночной системе привел к необходимости создания высокоэффективного управленческого комплекса, соответствующего изменившимся условиям и учитывающего общечеловеческие и социальные ценности нового общества. Важной общественной задачей в настоящее время является определение адекватных экономических форм воздействия на объект управления, организационно включающего различные институциональные уровни (федеральный, региональный, местный). При этом следует также учитывать взаимодействие между различными субъектами управления — государственными, хозяйственными, общественными и другими органами и структурами.

Изменения касаются также форм и методов управленческого воздействия. На смену методам жесткого, централизованного управления в различных сферах социальной и хозяйственной жизни общества приходят методы государственного регулирования, характеризующиеся в основном косвенными способами воздействия на управляемые объекты. Таким образом, весьма актуальной проблемой становится трансформация субъектов общественного управления, а также определение их роли и функций.

Трансформация управленческого комплекса предполагает замену жесткой, детерминированной системы регулирования социальных и экономических процессов более гибкой и в большей степени соответствующей современным условиям. При этом должна происходить замена устаревших организационных форм, методов, инструментов и структур управления.

Достижение поставленных государством целей в социальной политике обусловлено выполнением ряда условий. Рассмотрим основные из них.

1. **Оптимальность.** Для того чтобы иметь возможность сравнивать различные альтернативы мероприятий государства в социальной сфере, необходимо иметь четкие, однозначные критерии оптимальности рассматриваемых вариантов. Здесь необходимо разграничить интересы государства, отдельных граждан и юридических лиц (институциональных единиц). В отличие от частного сектора, основной целью которого является получение максимальной прибыли, цели государства намного обширнее и включают в себя не только экономическую, но и социальную составляющую.

В условиях недостатка финансовых средств, ставшим в социальной сфере хроническим явлением, необходимо разрабатывать такие мероприятия социальной политики, которые не связаны с дополнительными затратами ресурсов. Поэтому актуальной является проблема определения критериев отбора управленческих решений, приносящих максимальный социальный эффект с учетом ограниченности ресурсов. Важным элементом социальной политики может стать учет параметров социальной эффективности (например, рост занятости, улучшение экологической обстановки) при реализации экономических проектов. Кроме того, целесообразно учитывать не только первичные эффекты при проведении тех или иных мероприятий в социальной сфере и в экономике, но и косвенные. Например, реализация инвестиционного проекта, как правило, приводит к увеличению числа рабочих мест не только на вновь создаваемом производстве, но и на предприятиях-смежниках, производящих соответствующее сырье и полуфабрикаты.

2. **Системность управления.** Демонтаж командно-административной системы управления привел к усложнению процесса социального управления, образованию множества самостоятельных хозяйственных, социальных и других субъектов, многие из которых в разной степени осуществляют функцию социального управления. Произошло перераспределение полномочий и ресурсов между различными уровнями общественного управления.

Многие органы, организации и структуры, стремясь к достижению определенной цели, получили возможность оказывать влияние на ход тех или иных социальных процессов. Например, вопросами занятости населения помимо Федеральной службы занятости в качестве отдельных ведомственных проблем занимаются министерство труда и социальной защиты, министерство образования и ряд других ведомств. Деятельность их во многом пересекается, дублируется, что приводит к неоправданным издержкам и снижению эффективности принимаемых решений. С другой стороны, в настоящее время нередко наблюдается узковедомственный подход, учитывающий только прямое воздействие планируемых мероприятий на те или иные подсистемы или параметры социальной сферы. В силу этого при выборе оптимальной стратегии социального развития необходимо использовать системный подход. Особенность данного подхода в отличие, например, от ведомственного (отраслевого) заключается в том, что в соответствии с ним социальная сфера должна рассматриваться как единая сложная система, состоящая из множества подсистем, часто имеющих противоположные цели.

3. **Информационное обеспечение.** В настоящее время одной из важнейших задач социальной политики государства является создание единой информационной базы, способной объединить информационные массивы различных ведомств, в той или иной степени связанных с социальными проблемами населения. Это позволит, во-первых, объединить усилия различных ведомств при реализации мероприятий социальной политики и, таким образом, снизить соответствующие затраты, во-вторых, координировать деятельность субъектов социальной защиты и на основе этого более точно определять наиболее нуждающиеся

семьи с целью оказания адресной помощи, в-третьих, проводить детальный и оперативный мониторинг социальной политики государства.

4 *Будущее России: социальное государство или...?*

Разработка для современной России действенной модели социальной политики, которая способствовала бы адаптации сформировавшихся в условиях командно-административной системы россиян к новым условиям жизни, хотя бы частичному снятию социальных конфликтов, интеграции разобщенных и частично враждебно настроенных по отношению друг к другу слоев общества, является ключевой задачей сегодняшнего дня.

Наибольший интерес у российских политиков и исследователей вызывает концепция **социального государства**, сформировавшаяся и закреплённая в конституциях западных стран, в том числе ФРГ (1949), Франции (1958), Швейцарии (1972), Швеции (1975), Испании (1978). Социальное государство выражает новое качество самой политической власти, из которого вытекают все другие его свойства. В нем снимается политическое отчуждение личности от власти, гражданское общество "обуздывает" государственные институты, которые начинают служить интересам людей и общества в целом. Поэтому социальное государство возникает не стихийно, но на основе целенаправленной политической стратегии, благодаря которой оно формируется динамичнее в странах с глубокими социал-демократическими традициями. При этом исторический опыт показал, что объективными предпосылками его становления и развития выступают социально ориентированная экономика (социальное рыночное хозяйство), правовое государство, предусматривающее эффективное гражданское, трудовое, социальное и другое законодательство.

Принципами устройства и деятельности социального государства выступают **открытость политической власти, ее демократизм, гражданский мир, социальное согласие и солидаризм, социальная справедливость и осуществление сильной социальной защиты населения, обширных социальных программ в рамках активной и адресной социальной политики**. Следование этим принципам в активной политике позволит государству добиваться и снятия отчуждения личности от власти, и гарантированной социальной защиты, и создания справедливых условий и возможностей для достойного уровня жизни, и минимизации социальных рисков. При этом государство от отношений господства и подчинения с гражданами переходит к солидарным партнерским отношениям с ними на основе равноправного социального контракта, как правило, получающего выражение в конституции или социальном кодексе страны. Благодаря этому во всех общественных сферах происходят позитивные трансформации, которые на высокой ступени развития страны приводят к формированию общества всеобщего благоденствия.

В свете сказанного очевидно, что **социальное государство — это не только специфическое состояние политических институтов и самой власти, но также и особое состояние всего общества, преобразованного на основе социальных ценностей и содействующего самореализации творческого потенциала личности**. Таким образом, это действительно государство всеобщего благоденствия. Наконец, **социальное государство представляет собой также особое состояние системы управления социальной сферы**. Складывается самостоятельная управляющая система социального государства, функциями которой выступают планирование и реализация активной, сильной, адресной социальной политики, охватывающей все социальные группы, слои и классы общества. Без такой управляющей системы все высокие социальные приоритеты останутся только политическими декларациями, не подкрепленными конкретными механизмами их реализации. В этой системе эффективно действуют не только государственные институты общей компетенции, но также органы власти, имеющие узкую специализацию, функционирующие и в системе законодательной власти (например, парламентские комитеты по социальной политике, труду, здравоохранению и т.д.), и в исполнительной власти (например, министерство труда и социального развития), и в судебной власти. При этом активно поощряется создание и деятельность различных негосударственных институтов, участвующих в осуществлении социальной политики общества. Речь идет о профсоюзных организациях, о частных страховых, пенсионных, благотворительных и иных фондах в поддержку безработных, науки, культуры и т.д.

Следует отметить, что **значимыми компонентами управляющей системы государства являются также такие институциональные элементы, как правовые и иные юридические нормы**. В развитом социальном государстве, как правило, существует социальный кодекс, в который сведены и кодифицированы основные юридические акты и нормы по социальной сфере общества.

В условиях современной российской модернизации наблюдается процесс одновременного зарождения и становления как предпосылок социальной ориентации экономики, формирование элементов гражданского общества, правовой государственности, демократического политического режима, так и процессуально-институциональных компонентов социального государства как управляющей системы. Последняя имеет преемственность с социальной политикой, осуществлявшейся в советский период, но исключает государственный патернализм и уравнивательность. В силу определенных исторических и иных причин, российское государство в большей мере тяготеет к социал-демократической модели.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ, ИЛИ ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЕЛЫ ТЕРПЕНИЮ?

После развала СССР в России произошел переход от командно-административной системы управления государством к принципиально новому механизму организации власти, построенному на принципах представительной демократии. Граждане российского государства (после принятия 12 декабря 1993 года конституции, действующей и поныне) "вдруг проснулись" с огромным количеством новых прав и свобод. Правда, выяснилось, что многие экономические агенты оказались просто не в состоянии распорядиться "доставшимися" им правами (подробнее см. гл. 3 данной монографии). Однако, несмотря на все проблемы адаптации экономических агентов к новой институциональной среде, появились реальные механизмы, позволяющие гражданам влиять на формирование власти.

Новые российские политические деятели, придя к власти, обнаружили, что существующая система общественных отношений и государственного устройства оставляет им необъятные возможности по извлечению личных выгод. *Отсутствие прозрачности в принятии решений* государственными чиновниками относительно вопросов передачи государством прав собственности, выдачи лицензий и квот на экспорт энергоресурсов и прочего сырья (из-за огромного разрыва внутренних и мировых цен это был основной источник капиталов, "сколоченных" в 90-х годах в России), выдачи льгот на импорт товаров народного потребления, создание режимов налогового благоприятствования для отдельных предприятий и т.д. создавало реальные возможности к получению личных выгод от подобной деятельности.

Проанализируем механизмы рентоориентированного поведения, чтобы затем сконцентрировать наше внимание на работе политической системы, построенной на принципах представительной демократии при существовании возможностей по извлечению ренты для политиков. Далее будет теоретически доказано, что подобное сочетание приводит к возникновению политических деловых циклов, которые можно отчетливо наблюдать в России 90-х годов.

1 Интерпретация рентоориентированного поведения: возможности неинституционального анализа

Основные идеи, связанные с существованием политической ренты, зародились в рамках традиционной **микроэкономической теории**. Термин рентоориентированного поведения (Rent-Seeking behavior) появился несколько позднее в работах А. Крюгер.

Рента в экономической теории определяется как доход владельца ресурса, превышающий альтернативную стоимость его использования. При этом положительная рента является стимулом привлечения дополнительных ресурсов в те виды деятельности, где она существует. Поиск ренты в конкурентной экономике — это позитивное явление, приводящее к эффективному распределению ресурсов.

Привлечение новых ресурсов в отрасли, где существует положительная рента, приводит к созданию новых ценностей. Отрицательная рента, наоборот, будет способствовать оттоку ресурсов из отрасли и более эффективному их перераспределению. Рентоориентированное поведение в данном контексте является одним из механизмов обеспечения эффективного распределения ресурсов в экономике.

Проблемы, связанные с потерями от рентоориентированного поведения, одним из первых были подняты Гордоном Таллоком. Рассмотренная им борьба за монопольную ренту приводила к частичной её растрате, т.е., помимо "классических" чистых потерь общества, потерями для общества становилась часть монопольной ренты.

Негативные последствия от поиска ренты появляются там, где существуют нерыночные ограничения, как, например, в случае с монополией, устанавливаемой государством, когда расходы, связанные с получением монопольной ренты, не приносят никакого дополнительного продукта. Такие расходы Г. Таллок характеризует как потерянные для общества (wasteful).

Наглядно проиллюстрировать проблемы, связанные с поиском ренты, можно в терминах расхода реальных ресурсов на захват чистого трансферта. Так как затраты ресурсов на то, чтобы взять рубль у "А" и отдать его "В", ничего не создают, то они растрачиваются с точки зрения экономики в целом. Альтернативная стоимость этих ресурсов есть потери общества от поиска ренты.

Возможность получения некоторого положительного дохода из процесса борьбы за ренту будет стимулом для вовлечения все новых участников в этот процесс. В результате может оказаться, что на процесс получения дополнительной ренты будет тратиться количество ресурсов, равное величине самой ренты.

Поиск ренты часто связан с государственным вмешательством в экономику в целях её регулирования. Наиболее "эффективным" способом создания монопольной ренты является принятие законов и распоряжений, ограничивающих выпуск, лицензирующих вход или квотирующих экспорт/импорт. По мере того как индивиды и фирмы борются за государственные привилегии для своей деятельности, возникает поиск ренты. Поскольку конкуренция в сфере борьбы за привилегии не может расширить ограниченный законом выпуск, то общество будет нести потери, связанные с затратами на получение привилегий.

Для анализа рентоориентированного поведения политических деятелей плодотворным оказывается анализ с позиции теории групп. Функционирование политического механизма, с данной точки зрения, рассматривается как процесс столкновения интересов различных групп. Реализация конкретных групповых интересов и будет результатом достижения согласия в рамках политического процесса. Таким образом, политическая рента есть возможность использования процесса достижения межгруппового согласия для извлечения дополнительных выгод.

Приведем пример ситуации, в которой возможно существование политической ренты. Для принятия решения в парламенте страны X необходимо согласие большинства депутатов. Депутаты распределены по небольшим группам. Если рассматривать по отдельности множество решений, каждое из которых будет удовлетворять узким интересам лишь одной группы, ни одно из них не будет принято. В случае объединения множества мелких решений в одно более крупное, возможна ситуация, когда более крупное решение уже будет удовлетворять интересам большинства (т.к. в этом едином решении присутствуют конкретные вопросы, касающиеся узких интересов большинства групп). При этом все члены коалиции оказываются в выигрыше, извлекая из этого политическую ренту. Однако подобная практика приводит к неэффективным состояниям, т.к. влечет потери для оставшейся части парламента. Подобная практика носит название логроллинга.

Политическая рента – это рента, извлекаемая в рамках и с помощью политического процесса. Рента трактуется как экономическая прибыль, т.е. превышающая экономические издержки (отличающиеся от бухгалтерских существованием дополнительных альтернативных издержек). Политическая рента является, в свою очередь, некоторым частным случаем более общей категории *экономической ренты*.

Существование политической ренты во многом предопределяется существующими системами государственного устройства. Как в случае невозможности идеального функционирования рыночного механизма, так и в случае общественного сектора, представляется сомнительным создание идеальных политических систем. Каковы главные причины существования политической ренты?

Основным достижением неинституциональной теории стал принцип рассмотрения явлений в зависимости от существующих ограничений. В рамках неинституционального подхода выделяется несколько причин существования возможностей к извлечению политической ренты.

Неполнота информации

Новые возможности для анализа в этой области открыла работа Ф. Найта по проблемам неопределенности и риска. Теория ожидаемой полезности Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна стала универсальной парадигмой для неоклассической экономической теории. Другим подходом к рассмотрению проблем неполноты информации стал подход Дж. Стиглера в рамках теории поиска информации. Основная его идея заключается в том, что доступ к информации не является бесплатным и свободным, т.е. получение информации требует каких-либо затрат. Неполнота информации на практике означает непрозрачность в принятии решений.

Ограниченная рациональность

Модель человека непосредственно связана с проблемами доступности информации. В классической экономической теории посылка о полной информации сочетается с моделью человека, обладающего неограниченными аналитическими способностями. Разработанная Г. Саймоном теория ограниченной рациональности предлагает альтернативные процедуры выбора в условиях неполной информации. Процесс принятия решения состоит из двух основных моментов: поиск и принятие удовлетворительного варианта.

"Субъект не может заранее знать исходов каждого варианта, во-первых, из-за неопределенности, не сводимой к риску, во-вторых, из-за своих ограниченных счетных способностей и, в-третьих, из-за того, что у него, вопреки неоклассической теории, нет всеобщей и последовательной функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы". Рациональность в данном случае ограничена относительно процедуры максимизации, в то же время такое поведение полностью подпадает под понятие функциональной рациональности.

Оппортунистическое поведение участников

Понятие оппортунистического поведения напрямую связано с мотивацией экономического агента. Мотив собственного интереса находится в центре моделирования экономического поведения на протяжении всего периода существования экономической теории. Однако его интерпретация претерпевала некоторые изменения.

Первоначально мотив собственного интереса трактовался исключительно как "эгоизм". "В связи с тем, что термин «эгоизм» имеет ярко выраженную эмоциональную окраску, некоторые теоретики заменили его нейтральным или безразличным отношением хозяйствующего субъекта к незнакомым ему окружающим людям. Это означает, что экономический человек не испытывает к своим собратьям ни положительных, ни отрицательных (враждебность, зависть) чувств".

Оливер Уильямсон оппортунистическое поведение в общем случае трактует как "... предоставление неполной или искаженной информации". При этом напрямую используется концепция собственного интереса.

"Такое поведение является источником «поведенческой неопределенности», которая может вызывать немалые проблемы в экономических сделках, если заранее не включить в контракт затрудняющие это поведение условия".

Неопределенность контрактов на политическом рынке (или, в более общем случае в общественном секторе) создает возможность существования дополнительных "степеней свободы" для лиц, связанных с ним. Существует неформальность в принятии решений, невозможно однозначно определить цели для политиков, проконтролировать уровень усилий по их достижению. Всё это приводит к возникновению возможностей по получению дополнительных выгод (политической ренты).

Каковы последствия существования возможностей к получению ренты для государственных деятелей в условиях представительной демократии? Как уже было сказано, данное сочетание будет приводить к возникновению политического делового цикла. Перед тем, как переходить к анализу механизмов формирования этих циклов, кратко рассмотрим уже существующие теории политических деловых циклов, их основные типы.

2 Подходы к исследованию политических деловых циклов

Вопросы, связанные с влиянием политической структуры общества на положение дел в экономике страны, активно начали изучаться в 70-х годах. Толчком к исследованию данной проблематики стала работа Нордхауза, в которой впервые было введено понятие политических деловых циклов и предложен механизм их формирования (интерпретация связана с зависимостью макроэкономической политики, проводимой правительством, от сроков выборов). В соответствии с подходом Нордхауза, правительство проводит расширительную фискальную политику перед выборами, что приводит к росту популярности правительства и способствует их перевыборам. Затем, после выборов, правительство вынуждено проводить стабилизационные мероприятия в сочетании с ужесточением фискальной политики.

Исследование Нордхауза предполагало адаптивные ожидания избирателей, за что подвергалось критике в 80-х годах. Однако дальнейшие исследования в этом направлении показали, что цикл Нордхауза может существовать и при предположении о рациональных ожиданиях, с использованием предпосылок об асимметричности информации.

Предполагается, что избиратели не знают тип правительства (например, уровень его компетентности) и способны оценить его только через наблюдаемые экономические индикаторы. Тогда, в соответствии с подходом Персона-Табеллини, правительство перед выборами будет проводить расширительную денежную политику для повышения выпуска и снижения безработицы, что и будет сигналом для избирателей относительно компетентности правительства. Проводимая после выборов ограничительная денежная политика замыкает цикл Персона-Табеллини.

Существуют также модели цикла Нордхауза, в которых циклы реализуются одновременно как по фискальной, так и по кредитно-денежной политике.

Другим направлением, объясняющим влияние проводимой государством политики на экономическую ситуацию, являются циклы Партисана (Partisan cycles). Цикличность в экономике объясняется идеологическими различиями между приходящими к власти партиями. Левые партии тратят больше усилий на снижение уровня безработицы, в то время как правые – на снижение темпов инфляции. Дальнейшее развитие этого подхода объясняет экономические циклы фактом существования долгосрочных трудовых контрактов, не позволяющих мгновенно корректировать реальную заработную плату в ответ на неожиданные денежные шоки (положительные или отрицательные), вызванные сменой правительства после выборов.

Проведено множество эмпирических исследований для различных моделей политико-деловых циклов. Первоначально внимание исследователей было приковано в основном к изучению политико-деловых циклов в промышленно развитых странах. В последние годы классические теории политических деловых циклов активно применяются для анализа ситуации и в развивающихся странах. Так, например, в исследовании Шукнича были обнаружены циклы Нордхауза в 35 развивающихся странах.

Из российских работ по проблемам политико-деловых циклов можно отметить исследования опыта думских выборов 1993-1995 годов, в которых выявляется искаженный политический деловой цикл: жесткая кредитно-денежная политика правительства перед выборами и популистские меры правительства после выборов. Комплекс стабилизационных мер правительства привел к поражению партии власти на выборах 1995

Всего доходы	16,60	18,09	19,85	20,34	21,20	21,91	22,12	22,99	22,69	22,63	22,81	24,76
РАСХОДЫ												
Государственное управление	0,42	0,70	0,78	0,82	0,77	0,83	0,83	0,80	0,77	0,75	0,75	0,76
Международная деятельность	0,68	0,64	0,62	0,62	0,61	0,68	0,69	0,70	0,88	0,93	0,90	1,18
Национальная оборона и правоохранительная деятельность	7,67	3,83	4,03	4,62	4,50	4,48	4,41	4,55	4,45	4,34	4,78	4,57
Фундаментальные исследования	0,05	0,25	0,30	0,33	0,30	0,29	0,29	0,29	0,30	0,30	0,29	0,31
Услуги народному хозяйству	4,51	5,62	5,75	6,44	6,55	6,55	6,46	6,83	6,69	6,73	6,91	7,87
Социальные услуги	5,34	6,93	7,92	8,50	8,53	8,75	8,44	8,56	8,25	8,11	8,09	8,35
Обслуживание государственного долга	1,50	1,27	1,54	1,36	2,26	2,09	2,08	2,04	1,93	1,89	1,85	1,98
Прочие расходы	1,13	1,49	2,03	2,01	2,15	2,50	2,76	2,87	2,75	2,65	2,68	2,79
Итого расходов	16,31	20,74	22,98	24,70	25,68	26,16	25,96	26,65	26,02	25,69	25,74	27,81
Ссуды за вычетом погашений	2,35	0,93	0,46	0,51	0,40	0,38	0,76	1,14	0,96	0,90	0,85	1,12
Расходы и ссуды за вычетом погашений	18,66	21,67	23,43	25,21	26,09	26,54	26,72	27,79	26,98	26,59	26,59	28,93
Дефицит бюджета	-2,06	-3,58	-3,58	-4,87	-4,89	-4,63	-4,60	-4,80	-4,29	-3,96	-3,78	-4,17
Общее финансирование, в том числе	2,06	3,58	3,58	4,87	4,89	4,63	4,60	4,80	4,29	3,96	3,78	4,18
внутреннее финансирование	1,15	2,47	2,55	2,87	2,52	2,81	2,78	3,18	2,89	2,58	2,28	2,70
внешнее финансирование	0,91	1,10	1,03	2,00	2,37	1,82	1,82	1,62	1,40	1,37	1,50	1,47

Источник: Минфин.

Низкий уровень исполнения бюджета 1996 года (как по расходам, так и по доходам) не мог быть аргументом сторонников Ельцина. Поэтому популистское расширение социальных статей расходов непосредственно перед выборами в первой половине 1996 года (см. табл. 15.2) — погашение задолженностей до 1 апреля 1996 года работникам бюджетных организаций, выплата задолженностей по пенсиям до 1-го мая и др. — пришлось компенсировать секвестированием остальных статей. Так, за первое полугодие удельный вес заработной платы в расходах бюджета составил порядка 30% (при плане 15%). Все это наложило на кризис в доходной части бюджета, т.к. собираемость налогов в 1996 году значительно упала.

Основными факторами низкой собираемости налогов стали рост противозаконного уклонения от налогов, рост дебиторской задолженности привел к сокращению налоговой базы основных налогов (НДС и налогов на прибыль), бартеризация экономики.

Наиболее ощутимыми негативными результатами проведения популистской политики 1996 года стали высокие процентные ставки на отечественных финансовых рынках, возросший дефицит бюджета, взявшего на себя значительные обязательства по выплатам пособий, зарплат и пенсий, значительное увеличение государственного долга и сокращение валютных резервов (на 23% за первое полугодие 1996 года).

Все указанные проблемы и предопределяли направление стабилизационной политики после победы на выборах 1996 года.

Ситуация в России с выборами президента 1996 года наглядно демонстрирует деятельность правительства в рамках политического делового цикла. Займемся теперь анализом причин возникновения политических деловых циклов.

3 Модель «политик-избиратель»

1 Модель «политик-избиратель» без учета транзакционных издержек

Подавляющее большинство моделей политических деловых циклов неявно вводит систему предпочтений правительства. Стремление правительства переизбираться означает, что ситуация, когда оно находится у власти, *строго предпочитается* ситуации, при которой у власти находится кто-то другой. Таким образом, правящее правительство в целом оценивает свои альтернативные издержки (т.е. максимальные упущенные выгоды от занятия какой-либо другой деятельностью) ниже, чем выгоды, извлекаемые от пребывания у власти. Иными словами, правящее правительство извлекает ренту.

Рассмотрим, каким образом функционирование системы "политик-избиратель", в условиях существования возможностей к извлечению политической ренты для первого, приводит к возникновению политического делового цикла.

Для описания отношений политика с избирателем необходимо определить:

1. Среду, в рамках которой происходит взаимодействие агентов.
2. Модели избирателя и политика (через механизмы принятия решений и их функции полезности).

Начнем построение модели с максимально простых предпосылок. В дальнейшем, вводя новые реалистичные предпосылки, будем усложнять анализ модели, это позволит нам надеяться на получение дополнительных результатов, недоступных в рамках более простых моделей.

Рассмотрим последовательность моментов времени: $t = 0, 1, 2, \dots$

В каждый момент времени t избиратель получает некоторый доход.

Деятельность политиков непосредственно финансируется из доходов избирателя, и каждый момент времени t политик получает ренту $x(t)$, где $x(t)$ – доля дохода избирателя, которая достается политику в момент времени t .

Политик сам выбирает для себя значение x , которое он получит, находясь у власти, однако существует некоторое максимальное значение $x_{\max} < 1$, которое определяется существующей системой государственного устройства.

Возможны различные интерпретации данного утверждения, например, политик просто кладет в свой карман часть дохода избирателей, т.е. ворует, или в результате борьбы за власть политик расходует "впустую" средства избирателя в размере $x(t)$, при этом его рента также составляет $x(t)$, или $x(t)$ может рассматриваться как потери, связанные с искажениями, вносимыми в экономику политиком.

Для нас наиболее важно лишь то, что *величина ренты, получаемая политиком (x), напрямую связана с потерями для избирателя* (будь это прямые или косвенные потери). В нашей модели потери избирателя *равны* ренте, получаемой политиком (отказ от этой предпосылки качественно не изменит получаемые результаты).

Избиратель обладает *уровнем терпимости* — x^* , который означает максимально "терпимые" избирателем потери своего дохода (в нашем случае они будут равны величине ренты, получаемой политиком). Превышение политиком x^* приведет к тому, что его не переизберут ($x^* < x_{\max}$).

Функция полезности политика строго возрастающая по дисконтированному потоку ренты (где коэффициент межвременного дисконтирования ренты = $1-\delta$). Политик принимает решение о выборе стратегии своего поведения, т.е. $x(t)$, максимизируя собственную функцию полезности или, что то же самое, политик **максимизирует дисконтированный поток ренты**.

Предположим, что политик избирается каждый период t и время жизни политика не ограничено (предпосылки упрощают анализ и не уменьшают общности решения).

Тогда каждый момент времени t политик принимает решение о выборе $x(t)$. Ему необходимо сравнить две стратегии:

1. Взять в данный период времени x_{\max} (и после этого **не быть переизбранным**, т.к. $x^* < x_{\max}$).
2. Взять в данный период времени x^* (и **быть переизбранным** на следующий срок). Так как в следующий срок надо будет решать в точности такую же задачу, то если в первый период времени выгодно переизбираться, то и во все следующие моменты времени оптимальным будет решение переизбираться, т.е. эта альтернатива означает получать x^* все последующие моменты времени (переизбираться всю оставшуюся жизнь).

Во 2-м случае политик получает дисконтированную ренту:

$$(15.1)$$

При выборе стратегии своего поведения политик будет выбирать максимальное значение из x_{\max} и x^*/δ .

В случае когда справедливо соотношение , наступит состояние, при котором каждый политик пользуется стратегией (1) - получает x_{\max} в первом периоде и уходит в отставку. При этом избиратель каждый момент времени t будет нести потери x_{\max} , т.е. максимально возможные потери. Очевидно, что это самое наихудшее для избирателей состояние, возможное в данной модели.

В случае политик предпочтет каждый период получать x^* , т.е. воспользоваться стратегией (2). Данная ситуация строго предпочтительнее для избирателя, чем первое состояние ($x^* < x_{\max}$),

т.к. x – это потери избирателя. Если избиратель сам в состоянии определять значение своего уровня терпимости (x^*), то очевидно, что ему необходимо выбрать такое минимальное значение для x^* , при котором политик будет выбирать стратегию (2). Он не может предъявлять завышенные требования к политикам (т.е. очень низкие значения x^*), т.к. политик просто воспользуется стратегией (1), получив x_{max} в первом периоде.

Оптимальным для избирателя будет состояние при котором выполняется:

$$. \quad (15.2)$$

и наилучшим выбором для избирателя будет величина x^* (в случае если x_{max} и δ фиксированы):

$$x^* = \delta x_{max} \quad (15.3)$$

Формула (3) иллюстрирует тот факт, что избиратель *вынужден мириться* с потерями на уровне x^* , которые зависят от максимальной величины x_{max} и ставки межвременного дисконтирования δ .

Вывод, который следует из этой максимально простой модели, заключается в том, что *чем менее индивиды ценят будущее* (т.е. чем больше δ), тем с *большим значением x^** они должны мириться. Таким образом, *при невысоких предпочтениях будущих периодов у политиков избиратели будут терпеть большие потери от их рентоориентированной деятельности, чем в случае более высоких предпочтений будущих периодов у политиков.*

Другой вывод: при заданных значениях x^* и δ , в случае когда значение x_{max} , возникает

ситуация постоянной смены политических деятелей. Это чрезвычайно неблагоприятная ситуация для избирателя.

Таким образом, существует определенное пороговое значение x_{max} , превышение которого создает крайне неблагоприятную ситуацию, связанную с максимально возможными потерями избирателя.

Простота данной модели ещё не позволяет наглядно проиллюстрировать механизм формирования политического делового цикла. Однако несмотря на крайнюю простоту модели, её применение к России способно помочь в анализе явлений политической действительности и получить нетривиальные результаты.

Приведем лишь два примера.

1) В 1995 году в выборах в Государственную Думу принимали участие 42 партии и блока, на выборах в 1999 г. – 26, из которых только около 5 принимали участие в выборах 1995 года.

Данный факт есть сигнал о том, что большинство политических деятелей предпочитают воспользоваться стратегией (1), т.е. получения максимально возможных выгод в первый срок, что, как было показано выше, *крайне неэффективно для избирателей.*

2) Россия (и многие страны "третьего мира") является символом коррупции в глазах западного обывателя. Как можно объяснить тот факт, что российские избиратели уже "привыкли" к "нечистоплотности" политиков? Что является причиной такого недопонимания ?

Термин "привыкли к нечистоплотности" политиков можно объяснить в рамках данной модели более высокими уровнями терпимости x^* . В соответствии с формулой (3) оптимальный уровень терпимости избирателей определяется как $x^* = \delta x_{max}$.

Можно утверждать, что для стран "третьего мира" значение x_{max} выше, чем в любой из развитых стран. Более того, можно с высокой достоверностью говорить, что и значение δ для развивающихся стран более высокое (т.е. будущее в них ценится меньше). Таким образом, высокая терпимость к "грязным политикам" для развивающихся стран — это способ борьбы с "ещё более грязными". Развивающиеся страны просто не могут позволить себе придерживаться западных стандартов организации политической жизни общества.

Всё вышесказанное относительно стран "третьего мира" также относится и к России.

Основная идея дальнейшего развития модели заключается в том, что "найм" и "увольнение" политиков для общества связан с определенными затратами.

Говоря о трансакционных издержках проведения выборов, мы будем понимать процесс выборов в узком смысле, как процесс ведения переговоров, тогда в соответствии с классификацией Р. Коуза мы имеем дело с издержками ведения переговоров. В более широком смысле издержки проведения выборов подразумевают процесс обмена между избирателями и политиками, в котором голоса меняются на обещания, репутацию и т.д. "На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на блага, необходимые всем и каждому".

В дополнение к транзакционным издержкам откажемся от предпосылки о дискретном времени и рассмотрим модель с непрерывным временем, которое изменяется от 0 до $+\infty$ (данная предпосылка носит технический характер и необходима для более наглядной интерпретации результатов анализа).

Предположим, что в моменты времени t_e , когда

$$t_e = t_0 + n \cdot \Delta, \text{ где } n = 0, 1, 2, \dots,$$

издержки переизбрания равняются ЕС (election costs).

В другие моменты времени t , когда

$$t \neq t_0 + n \cdot \Delta, \text{ где } n = 0, 1, 2, \dots,$$

издержки переизбрания равняются ИС (impeachment costs).

При этом $ЕС < ИС$, а Δ — длительность одного срока политика.

Это означает, что существуют упорядоченные моменты времени (выборы), в которые возможна смена существующих деятелей (в случае, если они не удовлетворяют интересам индивидов) с достаточно низкими издержками, в другие же моменты времени эти издержки превышают издержки выборов. (Модель избрания, описанная ранее, есть частный случай данной ситуации, в котором $ЕС = 0$, $ИС \rightarrow \infty$ и $\Delta \rightarrow 0$).

Как и раньше, в каждый момент времени t политик в состоянии получить x_{\max} (в основе этой предпосылки лежат те же самые аргументы, как и в предыдущем случае). Полезность политика — строго возрастающая функция от дисконтированного потока ренты.

Политик, как и раньше, максимизирует дисконтированный поток рентных платежей. Каждый момент времени политик имеет возможность получать $x_t \in [0, x_{\max}]$. При этом $x_t = 0$ будет означать, что он не будет получать никакой ренты, т.е. доход, который он получал бы в случае равновесия на идеальном "политическом рынке" ($x_t = x_{\max}$), соответствует ситуации, при которой политик использует все возможности извлечения властной ренты.

Политик будет переизбран в случае, если суммарный поток рент после момента последнего избрания не превысит некоторой величины x^* . Данное условие полностью соответствует ситуации, описанной ранее для одного периода времени, разница заключается лишь в том, что x^* в данном случае отражает *накопленные рентные платежи*.

При этом политик будет досрочно отстранен, если его накопленная рента за период с последних выборов превысит x^{**} , где x^{**} — дополнительная "мера терпимости", описывающая поведение граждан общества: при превышении накопленной ренты за срок от последних выборов x^{**} политик будет переизбран *досрочно* ($x^{**} > x^*$).

Будем предполагать, что величины x^* , x^{**} , x_{\max} , δ и Δ однажды будучи выбраны, остаются постоянными на протяжении всего периода времени.

4 Механизм формирования оптимального политического делового цикла

1 Механизм формирования политического делового цикла

Рассмотрим возможное поведение политиков.

Политик, принимая решение о выборе стратегии, будет использовать критерий максимизации дисконтированного потока рентных платежей.

Для политика доступны следующие стратегии:

1. Стратегия "**быстрой наживы**": когда политик решает получать максимально возможную ренту в первый срок.

2. Стратегия "**долговременного пребывания**": когда он решает переизбираться каждый срок, бесконечное количество раз.

Доказательство того, что оптимальных промежуточных стратегий (когда он решает избираться на несколько сроков, а затем уйти) не существует, аналогично тому, что было проделано выше для более простой модели.

Выбор стратегии поведения будет зависеть от соотношения между x^* , x^{**} и $x_{\max}\Delta$.

$x_{\max}\Delta$ — это максимально возможный поток политической ренты за один срок.

Рассмотрим возможные случаи:

1) $x^*/x_{\max} < x^{**}/x_{\max} < \Delta$.

Как было показано, возможны две стратегии поведения:

1. Стратегия "**долговременного пребывания**": политик каждый срок будет получать поток рентных платежей, равный x^* . Максимизируя дисконтированный поток рентных платежей, политик в начале каждого периода будет стремиться максимально быстро получить свое x^* (на это ему потребуется времени x^*/x_{\max}), а

затем вести "кристально честную" деятельность, вплоть до новых выборов. Таким образом, политик будет получать рентные платежи в периоды от $k\Delta$ до $k\Delta + x^*/x_{\max}$,

где $k = 0, 1, 2, \dots$

Дисконтированный поток платежей для данного случая представлен на рисунке 15.1а.

2. Стратегия "*быстрой наживы*": политик получает максимально возможную ренту в первый срок (см. рис. 15.1б). При этом политик будет получать ренту до момента импичмента, т.е. в период времени от 0 до x^{**}/x_{\max} .

Дисконтированный поток ренты представлен на рисунке 15.1б.

Потери от поиска ренты для избирателя будут большими в случае, когда политики выбирают стратегии "*быстрой наживы*", т.к. в ситуации "долговременного пребывания" возникают моменты времени, в которых политик не получает никакой политической ренты.

2) $x^*/x_{\max} < \Delta < x^{**}/x_{\max}$.

В данной ситуации стратегия "долговременного пребывания" будет приносить такой же поток ренты, как и в случае 1 (см. рис. 15.1а).

Но при использовании стратегии "*быстрой наживы*" момент перевыборов будет наступать раньше, чем импичмент.

Потери для членов общества от извлечения политической ренты будут крупными и в случае "*быстрой наживы*". Отличие от ситуации 1 будет в том, что переизбрание происходит с издержками ЕС, тогда как в первой ситуации переизбрание осуществлялось с издержками ИС.

Рис. 15.1. Временная структура потоков ренты для двух случаев. (Верхний рисунок (а) соответствует случаю выбора политиком стратегии "долговременного пребывания", нижний (б) – ситуации, в которой политик выбирает стратегию "*быстрой наживы*". Одинаковой штриховкой показаны потоки ренты, принадлежащие одному и тому же политику.)

3) $\Delta < x^*/x_{\max} < x^{**}/x_{\max}$.

Это ситуация, в которой стратегии "долговременного пребывания" и "*быстрой наживы*" неразличимы, т.к. при таком параметре x^* политик может себе позволить получать x_{\max} в течение всего срока, и при этом он будет переизбран на следующий срок.

Анализ показывает, что для первых двух случаев (третий случай является скорее исключением, в рамках которого политику не нужно заботиться о своем переизбрании, т.к. его переизберут при любом исходе), когда у политика имеется возможность выбора собственной стратегии поведения, его стратегия "долговременного пребывания" и приводит к формированию традиционного политического делового цикла Нордхауза.

При этом политик сразу после выборов проводит политику, приносящую ему выгоды, т.е. извлекает собственную политическую ренту, после которого наступает период, когда он вынужден обеспечивать максимальное благосостояние избирателей (см. рис. 15.1а).

Структура рентных платежей, изображенная на рис. 15.1а, возникла из-за максимизации политиком *дисконтированного* потока, при предположении, что для избирателя все периоды одинаково ценны, т.е. мы смотрим на x^* как на сумму всех потерь во все моменты t . В случае введения дисконтирующего фактора в уровень терпимости x^* , полученный на рис. 15.1а, результат был бы ещё более строгим, т.к. у политика появился бы ещё аргумент в пользу того, что все выгоды надо получать в начале своего срока пребывания.

Как уже упоминалось в базовой модели и как будет показано дальше, именно стратегия "долгосрочного пребывания" будет желательна в большинстве случаев для избирателей.

Подобные рассуждения о механизмах формирования политического делового цикла не говорят нам, каким именно образом будет реализована процедура извлечения ренты политиком. Под данную схему подходят все разновидности циклов Нордхауза, а также некоторые другие механизмы.

Сразу после выборов следует период ужесточения политики, проводимой правительством (монетарной или фискальной). В терминах модели это соответствует потерям избирателей. Перед очередными выборами — политика расширения соответствует участку, при котором избиратель получает максимальный уровень дохода.

Так, например, перед выборами президента в 1996 году расширительная фискальная политика соответствовала участку с максимальными выгодами для избирателей. Обслуживание возросшего долга и высокие ставки процента оказались теми самыми механизмами, связывающими потери избирателей и выгоды действующего правительства от переизбрания президента Б. Ельцина.

Подобная схема также распространяется и на механизмы, связанные с объяснением политических деловых циклов через отсутствие информации у избирателей относительно типа правительства (например, благонамеренности). Правительство перед выборами проводит максимально "чистоплотную" политику, демонстрируя свою благонамеренность.

Существует ли оптимальный (с точки зрения избирателя) срок, на который следует выбирать политиков?

2 *Оптимальный политический деловой цикл*

Каким образом срок правления влияет на выбор стратегии политиков? Построим функции дисконтированных потоков ренты для двух стратегий в зависимости от Δ (длительности срока переизбрания). Аналитические выражения уже получены нами выше при рассмотрении стратегий политиков.

Возможно несколько случаев взаимного расположения функций дисконтированных потоков. На рис. 15.2 изображена ситуация, при которой экспоненциальный участок кривой "долговременного пребывания" пересекает постоянный участок кривой "быстрой наживы".

Рис. 15.2. Функции дисконтированных потоков ренты для двух стратегий в зависимости от длительности срока выборов. (Ситуация, в которой экспоненциальный участок кривой "долговременного пребывания" пересекает постоянный участок кривой "быстрой наживы".)

Жирной линией на рисунке изображена верхняя огибающая для этих двух кривых. Она показывает выбор политика в зависимости от существующей величины Δ . Как видно, в случае, когда Δ превышает определенную Δ^* , — политик предпочитает использовать стратегию "быстрой наживы". Этот эффект возникает

потому, что при увеличении сроков выборов (Δ), стратегия "долговременного пребывания" начинает приносить всё меньшую и меньшую выгоду, в то время как стратегия "быстрой наживы" при достаточно высоких значениях Δ уже не зависит от длительности срока, т.к. будет приводить к импичменту.

Другой случай рассмотрен на рисунке 15.3. В данной ситуации политик будет выбирать стратегию "быстрой наживы" ещё до ситуации импичмента, т.к. ещё возрастающие выгоды от получения максимальной ренты за первый срок уже превышают выгоды от "долговременного пребывания".

При этом Δ^* лежит в интервале от x^*/x_{\max} до x^{**}/x_{\max} , что в точности соответствует случаю 2), рассмотренному в п. 15.4.1.

Рис. 15.3. Функции дисконтированных потоков ренты для двух стратегий в зависимости от длительности срока выборов. (Ситуация, в которой экспоненциальный участок кривой "долговременного пребывания" пересекает экспоненциальный участок кривой "быстрой наживы")

Влияние периода правления на положение избирателей. Определим, какое влияние оказывает изменение длительности сроков правления на положение избирателей.

Для этого построим **функции потерь для избирателя.**

Функция потерь для избирателя, когда политик выбирает стратегию "долговременного пребывания":

$$L_1 = \begin{cases} x_{\max} + EC/\Delta & \text{при } \Delta < x^*/x_{\max} \\ (x^*+EC)/\Delta & \text{при } \Delta \geq x^*/x_{\max} \end{cases} \quad (15.8)$$

т.е. L – это потери, усредненные по времени.

Функция потерь определяется следующим образом:

Ситуация $\Delta < x^*/x_{\max}$ соответствует случаю, когда политик, получая весь срок x_{\max} , переизбирается на следующий срок. При этом каждый момент времени потери для избирателя составляют x_{\max} и к ним добавляются потери от выборов, приведенные к одному моменту времени (см. рис. 15.4, стрелка 1).

Другой случай, при $\Delta \geq x^*/x_{\max}$, возникает, когда за срок выборов политик в состоянии полностью получить x^* , поэтому средние потери за период будут складываться из общих потерь x^* и затрат на выборы EC (см. рис.15.4, стрелка 2).

Потери для случая, когда политик выбирает стратегию "быстрой наживы", записываются как:

$$L_2 = \begin{cases} x_{\max} + EC/\Delta & \text{при } \Delta \leq x^{**}/x_{\max} \\ \begin{aligned} &x_{\max} + IC/(x^{**}/x_{\max}) \\ &= x_{\max} (1 + IC/x^{**}) \end{aligned} & \text{при } \Delta > x^{**}/x_{\max} \end{cases} \quad (15.9)$$

L_2 строиться следующим образом:

Ситуация $\Delta \leq x^{**}/x_{\max}$ – случай, когда срок заканчивается раньше, чем наступает импичмент. Тогда каждый момент времени избиратель теряет x_{\max} , и после истечения срока следуют выборы с издержками ЕС (см. рис. 15.4, стрелка 3).

В случае, когда $\Delta > x^{**}/x_{\max}$, политик вынужден уйти в отставку раньше срока Δ и при этом издержки перевыборов равняются IC (см. рис. 15.4, стрелка 4).

Рис. 15.4. Потери для репрезентативного избирателя при различных сроках выборов (L_1 соответствует потерям при выборе политиком стратегии "долговременного пребывания"; L_2 – "быстрой наживы").

Определение оптимального срока политического делового цикла. Попробуем определить оптимальный, с точки зрения избирателей, срок выборов. Решение об оптимальном сроке будем искать, анализируя выбор стратегии политиков и влияние его на положение избирателя.

Для этого, нам нужно минимизировать функцию потерь избирателя. Используя метод обратной индукции, начинаем наш анализ с конца: считая Δ фиксированным, определим оптимальную стратегию для политика (см. рис. 15.2). Зная функцию реакции политика на установленный срок Δ , минимизируем потери избирателя.

Наилучшим состоянием для избирателей было бы состояние, когда политик выберет стратегию "долговременного пребывания", тогда необходимо было бы установить максимально возможное Δ . Однако максимально возможным Δ будет Δ^* (см. рис. 15.2), после превышения которого политик предпочтет использовать стратегию "быстрой наживы".

Заметим, что возможна ситуация, при которой срок переизбрания равен Δ^* и политик выбирает стратегию "долговременного пребывания", что не всегда является наилучшим решением.

В случае, когда $\Delta^* < \Delta_1$ (см. рис. 15.4), для избирателя будет выгодно увеличивать Δ до x^{**}/x_{\max} . Это приведет к тому, что политики переключатся на стратегию "быстрой наживы". Однако такая ситуация будет всё же выгоднее, чем первое решение с $\Delta = \Delta^*$ и стратегией "долговременного пребывания".

Это объясняется тем, что потери для избирателя от частных перевыборов одного и того же политика будут превышать потери, которые были бы в случае более редкой смены разных политиков (даже при условии, что каждый из них всё свое время правления полностью получал бы x_{\max}).

Таким образом, возможны два класса решений в зависимости от соотношений параметров.

Первый класс решений: время перевыборов должно выбираться в точке, в которой поток периодических (от выборов к выборам) дисконтированных рент будут равняться максимальному дисконтированному потоку ренты, полученной за один срок ($\Delta = \Delta^*$), и политик выбирает стратегию "долговременного пребывания".

Второй класс решений: в случае использовании решения первого класса издержки от частых перевыборов превышают издержки от потерь, связанных с "недалековидностью" политиков, при этом

решением будет установление срока перевыборов в точке, после которой последовал бы импичмент ($\Delta = x^{**}/x_{\max}$).

Таким образом, оптимальной для избирателей является в большинстве случаев ситуация, при которой политик использует политику "долговременного пребывания", и лишь в исключительных случаях (при огромных издержках проведения выборов) для избирателя оптимальными становятся стратегии "быстрой наживы" политиков. При этом ни в каком из оптимальных деловых циклов не должно возникать ситуации с импичментом. Во втором случае (транзакционного порога) выборы должны проходить прямо перед ситуацией вынесения импичмента.

Последнюю ситуацию проанализируем более подробно. Она представляет для нас особый интерес, т.к. непосредственно связана с событиями, происходившими в России в 1999 году, когда Государственная Дума была уже на стадии вынесения импичмента президенту Б. Ельцину.

5 Недостоверность угрозы импичмента

Рассмотрим эффект, возникающий в ситуации, когда необходимо проводить импичмент (т.е. случай, когда накопленная рента достигла x^{**}), однако до окончания срока остается немного времени и потери связанные с импичментом, будут даже выше, чем если предоставить политику возможность "дожить" до следующих выборов (забирая при этом максимальную ренту).

Ситуация, в которой

$$IC - EC > x_{\max} (\Delta - x^{**}/x_{\max}) = x_{\max} \Delta - x^{**}, \quad (15.11)$$

характеризуется недостоверностью угрозы импичмента.

1 *Выбор стратегии поведения политиком при недостоверности угрозы импичмента*

В случае, когда выполняется условие (15.11), политик может ожидать, что ему не будет объявлен импичмент даже при превышении им накопленной ренты x^{**} , т.к. проводить импичмент будет не в интересах избирателей. В теории игр подобные ситуации называются non credible threat (не достоверной угрозой).

Как данное ограничение повлияет на выбор политиком стратегии поведения?

Для политика это будет означать, что экспоненциальный участок кривой "быстрой наживы" будет продолжаться до $\Delta < (x^{**} + IC - EC)/x_{\max}$, а не до $\Delta < x^{**}/x_{\max}$, как было в случае достоверности импичмента.

Последствия показаны на рисунке 15.5.

Стрелочкой 1 (см. рис. 15.5) показан участок кривой, возникающий при недостоверности угрозы импичмента, т.е. политику оказываются доступны состояния с накопленной рентой, превышающей x^{**} , однако при увеличении Δ выше, чем $(x^{**} + IC - EC)/x_{\max}$, будет наблюдаться разрыв функции дисконтированного потока ренты, связанный с переходом на процедуру импичмента.

Рис. 15.5. Влияние недостоверности угрозы импичмента на выбор стратегии политиком. (Жирной пунктирной линией показан участок кривой, возникающий при данном эффекте.)

2 *Потери избирателя в ситуации недостоверности угрозы импичмента*

Для общества выполнение условия (15.11) означает, что в каждый избирательный срок, если возникает ситуация, когда политик "перебирает" x^{**} , избиратель не станет принимать решение об импичменте, т.к.

возникающие при этом потери будут превышать максимальные потери, которые может причинить данный политик до окончания срока.

При этом изменится форма кривой потерь L_2 таким образом, что её постоянный участок начнется лишь со значения $\Delta = (x^{**} + IC - EC) / x_{\max}$.

На графике это будет выглядеть следующим образом (см. рис. 15.6). Стрелочкой 1 показан участок кривой, возникающий при недостоверности угрозы импичмента. Площадь заштрихованных прямоугольников на рис. 15.6. одинакова и равна $IC - EC$, т.е. выигрышу от перехода от процедуры импичмента к процедуре стандартного переизбрания.

Рис. 15.6. Влияние недостоверности угрозы импичмента на потери избирателей. (Жирной пунктирной линией показан участок кривой, возникающий при недостоверной угрозе импичмента.)

Избиратель будет "терпеть" превышение x^{**} до тех пор, пока оно не будет равно потерям от рентоориентированного поведения за этот дополнительный период.

При этом новым решением задачи об оптимальном сроке правления будет :

$$\Delta = x^{**} + (IC - EC) / x_{\max} ,$$

т.е. учитывающее факт потерь от проведения импичмента.

Ситуацию в России 1999 года можно интерпретировать так: для части населения (в первую очередь социально незащищенных слоев, подверженных влиянию левых и патриотических партий) был превышен их порог терпимости x^{**} , однако потери, связанные с издержками проведения импичмента, не позволили ему реализоваться.

Из всего сказанного следует несколько выводов:

Необходимо отметить тот факт, что механизмы представительной демократии, о которых так долго говорили, оказываются **реально работающими в условиях российской действительности**. Проблема заключается в том, что западная система политического устройства, наложенная на реалии российского общества, приводит к серьезным проблемам.

Возникают крайне неэффективные состояния, связанные с тем, что политическим лидерам оказывается выгодно максимально полно воспользоваться преимуществами их сегодняшнего положения и не думать о будущем. Основными причинами этого являются низкие предпочтения будущих периодов и значительные размеры доступной властной ренты.

В рамках рассмотренной модели российская ситуация подпадает скорее под случай, при котором существующий срок превышает оптимальный (он будет значительно короче из-за высоких значений максимально доступной властной ренты x_{\max} и низких предпочтений будущих периодов). Дополнительным сигналом в пользу подобного заключения является ситуация вокруг импичмента, которая в оптимальном случае "долговременного пребывания" политика у власти просто не возникает. Последние выборы региональных лидеров от 1 декабря 2000 года, — ещё одно очередное свидетельство этого факта (из 11 вновь выбранных губернаторов лишь 3-е были переизбраны на следующий срок).

Было бы наивно искать выходы из сложившейся ситуации сокращением сроков выборов: из-за огромных издержек подобные решения практически недоступны. К тому же теоретические модели, подобно

описанной, в высшей мере упрощают действительность для демонстрации отдельных её механизмов и взаимосвязей.

Понимая всё это, в качестве "конкретных" мер можно предложить дальнейшее проведение реформы власти, направленной на увеличение её "прозрачности", стабилизацию как в политической, так и в экономической сфере, способствующую формированию общества, смотрящего в будущее, а не только в прошлое и настоящее.

Если в предыдущих главах мы анализировали те функции государства, которые достались в основном от советской эпохи, то в данной главе – ростки новых функций. При этом основное внимание будет уделено не функциям перераспределения, а функциям созидания – функциям, которые создают предпосылки для развития полноценной рыночной экономики.

1 Защита прав собственности: очень не легки первые шаги

Любые инвестиции связаны с риском: вложение капитала происходит сегодня, а его прирост и возвращение – в будущем, которое полно неопределенностей. Как правило, готовность пойти на больший риск предполагает ожидание большего дохода. Развитые рынки предоставляют разнообразие вложений с различными сочетаниями уровня риска и уровня дохода, при этом рыночная часть риска вознаграждается большим доходом, а нерыночная часть – не вознаграждается, однако эта, невознаграждаемая часть риска может быть компенсирована диверсификацией вложений.

Соответственно, принципиальные направления снижения риска инвестирования связаны либо со снижениями требований к ожидаемому доходу, либо с возможностями диверсификации. И в том, и в другом случае даже самый умудренный инвестор является беззащитным как перед стихией рыночных колебаний, так и перед злоупотреблениями со стороны лиц, обладающих некоторой монополией на информацию, – профессиональными посредниками и менеджерами.

Именно поэтому большинство систем защиты инвесторов направлены на регулирование колебаний цен, на создание информационной прозрачности и на ограничение участия аффилированных лиц. Ныне существующие системы защиты инвесторов на развитых рынках были созданы в ответ на массовые злоупотребления на финансовом и фондовом рынках, от которых пострадало много инвесторов. Поэтому они в большей степени реагируют на уже произошедшие события, ограничивая возможности их повторения, чем снижают вероятность появления новых способов мошенничества. Глобализация рынков, появление новых инструментов и технологий создают неведомые ранее по масштабам возможности для манипуляций ценами, злоупотреблений и других нарушений прав инвесторов. В условиях становления рыночных отношений формирование механизмов защиты прав инвесторов является одной из наиболее сложных задач, стоящих перед государством.

Хотя защита безопасности и прав собственности, создание равных условий конкуренции – базовые функции современного государства, существует масса примеров недостаточной эффективности его деятельности в этом качестве. Различные негосударственные формы организации защиты прав инвесторов, как правило, дополняют, а не заменяют деятельность государственных, властных институтов.

Инвестиции на финансовом и фондовом рынках предполагают наличие явного или неявного контракта между инвестором, отдающим свои сбережения, и объектом инвестиций или профессиональным посредником. В рамках такого контракта-соглашения происходит обмен денег (или товаров) на некоторое, документально оформленное обещание их вернуть в будущем (в определенный момент и с известным приростом) или приумножить (без фиксации сроков и величины). Гамма вариантов сопутствующих условий и оговорок создает разнообразие финансовых инструментов инвестирования.

Институциональный подход представляется достаточно плодотворным с точки зрения описания наблюдаемых в нашей действительности фактов, их упорядочивания и интерпретации. Так как данный параграф — лишь одна из первых и не всегда уверенных попыток использовать институциональный подход к процессам трансформации, то он представляет собой скорее развернутую программу тех исследований, которые ещё предстоит сделать.

1 Мониторинг выполнения контрактов

Для того чтобы защищать нарушаемые права, необходимо иметь более или менее отчетливые представления о том, когда и какие именно нарушения прав происходят. Информация о нарушениях прав инвесторов поступает либо в результате жалоб и обращений ущемленных инвесторов, либо в результате проверок регулирующих органов. Отметим одну достаточно неожиданную деталь – низкий уровень активности инвесторов в части самозащиты, что может быть результатом либо слабого осознания инвесторами самого факта нарушения своих прав, либо их уверенности в безнадежности каких-либо попыток защиты. Существуют факты, подтверждающие оба объяснения:

1. После отказа государства выполнять свои обязательства по погашению ГКО был подан только один иск инвестора – физического лица к государству.
2. После крушения пирамиды МММ инициатива по преследованию мошенников исходила не от вкладчиков, а от различных силовых структур. Сами пострадавшие организовывали массовые выступления под лозунгами "Свободу Мавроди!".

Большинство получивших известность требований защиты инвесторов исходили либо со стороны иностранных инвесторов, либо от крупнейших институциональных или стратегических инвесторов. Стихийные проявления недовольства пострадавших мелких инвесторов в основном сводились к панике и бунтам.

Наиболее авторитетные специалисты в области финансового рынка и финансового поведения населения склонны связывать такое парадоксальное положение с особенностями российской ментальности, вспоминая Николая Бердяева: "Всегда было слабо у русских сознание личных прав...".

Таким образом, основные усилия по мониторингу выполнения контрактов неизбежно передаются различным органам регулирования и саморегулирования рынка. Система мониторинга пока далека от идеала. Несовершенства связаны не только со сложностями сбора, проверки и свода первичной информации (к которой мы относим данные о деятельности эмитентов, профессиональных посредниках, объемы сделок, конъюнктуру цен на инвестиционные активы, результаты проверок и многое другое), но и с трудностями обмена информацией и слабой координацией деятельности различных регулирующих и правоохранительных органов. Еще один источник возможных нарушений связан с тем, что мониторинг фондового и финансового рынков со стороны государственных регуляторов осуществляется разными организациями — Федеральной комиссией по ценным бумагам (ФКЦБ) и Центральным банком России (ЦБ). Фондовый и финансовый рынки в наших условиях не имеют четких границ, они имеют массу пересечений как на уровне основных операторов и торговых площадок, так и на уровне финансовых инструментов, а вот противоречия между регулируемыми ведомствами уже стали притчей во языцех среди профессионалов. Приведем один из хорошо известных примеров издержек регулирования: до создания в 1996 г. ФКЦБ проведение квалификационных экзаменов специалистов и выдачу лицензий профессиональным участникам фондового рынка осуществляло Министерство финансов. После своего создания ФКЦБ постановила передать эту деятельность себе, однако организационный период несколько затянулся, и в течение примерно шести месяцев развитие рынка было парализовано. Было много попыток снять противостояние регуляторов, но вероятность рецидивов сохраняется.

В настоящее время существуют относительно обособленные системы мониторинга, хотя в последние два года, после финансового кризиса в августе 1998 г., активизировались попытки информационной интеграции.

Например, при создании информационной системы по мониторингу нарушений на фондовом рынке г. Москвы региональным отделением ФКЦБ использовалась информация, полученная на основе специальных соглашений, из следующих источников:

- РУОП (Региональное управление по борьбе с организованной преступностью) МВД РФ по г. Москве;
- РУОП МВД РФ по Московской обл.;
- УЭП ГУВД (Управление по экономическим преступлениям главного управления внутренних дел) г. Москвы;
- УФСНП (Управление федеральной службы налоговой полиции) РФ по г. Москве;
- УФСБ (Управление федеральной службы безопасности) РФ по г. Москве и Московской области*.

В рамках созданной системы на уровне отдельного города, хотя и концентрирующего подавляющую часть российского рынка, основные усилия по мониторингу осуществляются силами государственных органов. Московское региональное отделение ФКЦБ ведет:

- мониторинг хода торгов на организованном биржевом и внебиржевом рынках ценных бумаг;
- мониторинг сообщений в средствах массовой информации;
- выявление существенных связей и отношений между юридическими и физическими лицами;
- финансово-экономический анализ деятельности предприятий – эмитентов ценных бумаг по данным предоставляемой бухгалтерской отчетности.

Государственные регулирующие органы получают оперативную информацию главным образом об организованной части рынка, то есть о биржевых сделках и сделках в Российской Торговой Системе (РТС), на основе которой принимают решения о вмешательстве в рыночные процессы. Например, для предотвращения падения цен на акции ФКЦБ России в 1997 – 1998 годов несколько раз выдавала предписания на временную приостановку торгов на биржевых площадках и в РТС. Однако данные регулирующие действия не имели ожидаемого эффекта, а снижение цен продолжалось. Объяснением этого феномена является тот факт, что после прекращения торгов на организованных площадках рынок мгновенно переходил на резервные способы совершения сделок, которые практически не контролируются государственными регулируемыми органами.

Система мониторинга банковской системы и финансового рынка другого крупнейшего регулятора – Центрального банка России – начала создаваться гораздо раньше. Она является более структурированной, но также не свободна от недостатков, главный из которых — запаздывание сигналов и слабость превентивного регулирования. В частности, данные по банкам Новосибирской области показывают, что последние перед наступлением банкротства годовые отчеты демонстрировали хорошие результаты.

Что касается мониторинга выполнения контрактов со стороны самих инвесторов, то он пока не носит массового характера и не имеет каких-либо норм, правил или, тем более организованных форм. Мы сделали

попытку собрать информацию о нарушениях прав инвесторов по Новосибирской области и обратились в Арбитражный суд, в региональное отделение ФКЦБ и в Комитет по защите вкладчиков, а также на центральный сервер ФКЦБ. Встретив поддержку и понимание во всех этих организациях (за исключением сервера), узнав о ряде драматических случаев в этой области, мы довольно быстро убедились, что такая информация не собирается, не обобщается и не анализируется.

2 *Асимметричность информации и затраты на ее преодоление*

Асимметрия информации — одна из наиболее наболевших проблем развивающегося отечественного рынка. Она проявляется в следующих основных формах:

- Информация о потенциальном объекте инвестиций, а также о рыночных ценах, необходимая для принятия инвестиционных решений, которая должна быть открытой, доступной и, желательно, достоверной, таковой не является.

Хотя в российском законодательстве многократно повторяются требования и стандарты раскрытия информации, в реальности такая информация либо отсутствует, либо доступ к ней ограничен.

- При заключении сделок решающее значение имеет доступ к инсайдерской информации.

Использование неравнодоступной, или инсайдерской информации для совершения сделок является классическим примером последствий асимметричного распределения информации. Инсайдеры – это лица, в силу своего служебного или другого положения владеющие внутренней, не известной широкой публике информацией. Соответственно, инсайдеры имеют возможность осуществлять сделки и получать доходы за счет остальных участников рынка, не владеющих такой информацией. Практически во всех развитых странах в законодательстве закреплен либо прямой запрет, либо имеются серьезные ограничения на совершение сделок с использованием инсайдерской информации, а нарушители подвергаются жестким наказаниям, вплоть до тюремного заключения. В России на уровне законодательства существуют вполне соответствующие международным нормам запреты и ограничения на использование инсайдерской информации, хотя при этом мера ответственности нарушителей и методы выявления такого рода нарушений остаются довольно неопределенными. В результате, по экспертным оценкам, использование инсайдерской информации является чрезвычайно распространенной практикой. Даже участники организованного рынка, не говоря уже о неорганизованном, склонны к манипулированию ценами. Один из известных примеров – президент и первый заместитель президента старейшей биржевой площадки страны, Российской биржи, играли на бирже, что является грубейшим нарушением правил торгов. Данный факт стал широко известен после краха этой биржи.

В настоящее время основные усилия по снижению издержек асимметрии информации сосредоточены на повышении прозрачности эмитентов и рынка, и предпринимают эти усилия лишь две группы участников рынка: органы регулирования и так называемые профессиональные участники – инвестиционные институты, в то время как сами эмитенты (за редкими исключениями) демонстрируют значительно меньшую заинтересованность в раскрытии информации.

Ситуация осложняется также тем, что пока недостаточно четко определено, что именно является инсайдерской информацией, где граница между равнодоступной и инсайдерской информацией, как она соотносится с коммерческой тайной предприятия и какие именно сведения относятся к коммерческой тайне предприятия. Более того, та информация, которая является формально общедоступной, реально также является внутренней. Закон "О государственной тайне" содержит перечень сведений, составляющих государственную тайну, в то же время коммерческая тайна, в том числе на рынке ценных бумаг, находится в неопределенном правовом поле. Постановлением ФКЦБ в 1998 г. установлено, что служебную и коммерческую тайну на рынке ценных бумаг составляют лицевые счета акционеров, юридических и физических лиц, номинальных держателей акций и эмитентов, которые ведутся в регистраторах, а также список акционеров и их доли в акционерных предприятиях.

В то же время не могут составлять коммерческую тайну предприятия и предпринимателя следующие сведения:

Учредительные документы и устав;

Регистрационные удостоверения, лицензии, патенты;

Документы о платежеспособности;

Сведения о численности и заработной плате работающих;

Документы об уплате налогов и обязательных платежах;

Сведения об участии должностных лиц предприятия в любых организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Акционерные общества обязаны публиковать отчеты о результатах своей деятельности в средствах массовой информации, доступных акционерам.

Непредоставление требуемой по закону информации является, пожалуй, самым типичным ограничением прав инвесторов, которое имеет массовый характер и в общем довольно слабо контролируется. Однако существуют и случаи нарушения прав акционеров с помощью разглашения коммерческой тайны: в частности, в практике насильственных слияний и поглощений известной схемой, неоднократно апробированной, является получение доступа к реестру акционеров и принуждение их в более или менее изощренной форме к продаже акций привлекательного предприятия. Мы полагаем, что такого типа нарушения чаще остаются необнаруженными, именно поэтому создается ложное впечатление, что их меньше.

Стоит отдельно подчеркнуть, что существующая система информационного обеспечения инвесторов по содержанию, структуре предоставления информации, плате за доступ, ориентирована прежде всего на профессиональных инвесторов, в том числе иностранных, а частично – на потребности информационных агентств, использующих информацию в качестве товара, и не предназначена для гипотетического мелкого инвестора, владельца нескольких акций, полученных в результате приватизации. Так, Правительство г. Москвы для обеспечения информационной прозрачности рынка накапливаемые данные передает заинтересованным участникам рынка и средствам массовой информации, заключившим с Правительством соответствующие договоры. Характерной особенностью является то, что информационные ресурсы неоднородны, слабо интегрированы и не всегда достоверны.

Пионерные попытки сделать информацию о рынке и об инвестициях понятной и доступной для мелких инвесторов реализуются в Москве, причем, по мнению московского Правительства — организатора этой деятельности, вполне успешно. В Новосибирске в течение последних двух лет силами отдельных профессиональных участников проводятся еженедельные телевизионные передачи с гордыми названиями "Инвестор" и "Финансист", носящие просветительский характер, выпускались специализированные журналы и газеты (большинство печатных специализированных изданий после кризиса 1998 г. вынуждены были прекратить свою деятельность).

Можно сказать, что основные легальные и менее легальные каналы получения информации сформировались, но пока не наполнились.

Что касается ограничений использования инсайдерской информации для манипулирования ценами, то такая задача только декларируется, и пока нам неизвестны какие-либо случаи расследования таких ситуаций и, тем более, наказаний.

В последний год произошла активизация регулирующих органов по повышению информационной прозрачности эмитентов и ценных бумаг. По последним доступным нам данным (сервер ФКЦБ, программа раскрытия информации), за 4 месяца 2000 г. было наложено 556 штрафов на организации и учреждения и 4 штрафа на должностных лиц за непредоставление или несвоевременное предоставление информации.

3 *Нарушение контрактов*

В российской действительности нарушения прав и ущемление интересов инвесторов со стороны потребителей ресурсов охватывают все категории инвесторов: государственные источники инвестиций (бюджетные средства), кредитно-банковские учреждения, акционеров и вкладчиков.

Нарушение обязательств перед инвесторами является самоусиливающимся процессом, который распространяется по направлению финансовых и технологических взаимосвязей и является составной частью общей системы неплатежей. Кроме разрушения договорных экономических отношений, неплатежи, становясь нормой хозяйственной деятельности, формируют особый тип корпоративной культуры со слабо развитыми формами контрактных отношений.

Государственные средства воспринимаются реципиентами инвестиций как бесплатные, безвозвратные и безадресные. Такая ситуация, по нашему мнению, объясняется как исторически сложившейся практикой предоставления дешевых или бесплатных государственных кредитов (например, сельхозпроизводителям), так и отсутствием прецедентов и процедур контроля и возврата вложенных средств. С другой стороны, пониженная ответственность по обязательствам свойственна не только получателям государственных инвестиций, но и самим государственным органам.

Кредитные учреждения сталкиваются с существенным ущемлением своих прав. Даже обеспеченные залогом кредитные сделки не являются надежными, а отсутствие рынка залговых является фактором, повышающим риск кредитора.

Акционеры и вкладчики являются наименее защищенными категориями инвесторов в рыночной экономике. В мировой практике известны две основные формы защиты акционеров:

- запрещающие корпоративные законы, которые не разрешают определенные действия (например, запрет на самокотировку акций) или предписывают какие-либо операции (например, фиксированный размер комиссий), такого типа законы использовались в США и Великобритании в начале века;
- разрешающие законы, основанные на общем гражданском законодательстве и действии рыночных ограничений, действующие в США и Великобритании в настоящее время.

Действие любой из этих форм предполагает наличие развитого судопроизводства, высокий уровень социальной ответственности и контроля.

Ситуация в экономиках переходного типа принципиально иная: системы гражданского законодательства и судопроизводства также находятся в переходном состоянии и нарушение закона не связано с неотвратимостью наказания. В России система защиты инвесторов концентрируется прежде всего на процедурных вопросах, а не на содержательных. Как показывает практика, даже детальное описание процедур не гарантирует соблюдения положений законодательства участниками рынка.

Нарушения прав инвесторов в отечественной экономике многочисленны и разнообразны. Назовем некоторые случаи массовых нарушений:

- Потери большей части своих сбережений вкладчиками Сбербанка в результате гиперинфляции 1992 г. после начала реформ. По оценкам Российского союза защиты дореформенных вкладчиков, на февраль 1999 г. по покупательной способности задолженность государства по гарантированным сбережениям граждан составляла примерно 130 млрд. долл.
- Потери российского населения от деятельности "финансовых пирамид" в 1994 – 1996 годах составили, по ряду экспертных оценок, примерно 50 млрд. долларов.

Опрос фонда "Общественное мнение", который проводился в 1998 г., показал, что почти 30% респондентов считают себя жертвами мошенничества, обмана или вымогательства на фондовом рынке, причем 11% пострадали от финансовых пирамид.

В таблице 16.1 упомянуты лишь небольшая часть массовых случаев нарушения прав инвесторов. Слева приведены фактически осуществляемые наиболее типичные нарушения прав инвесторов, а справа указано наличие или отсутствие законодательного запрета или ограничения такого рода деятельности.

Таблица 16.1

Нарушение прав инвесторов

ТИПИЧНЫЕ НАРУШЕНИЯ	НАЛИЧИЕ ПРАВОВЫХ НОРМ
<i>Со стороны менеджеров</i>	
Манипуляции с активами с помощью создания системы зависимых фирм	Требование публикации сведений о зависимых обществах и одобрения крупных сделок
Мошеннические схемы при реструктуризации и учреждении новых обществ	Ограничены
Выпуск в обращение ценных бумаг сверх зарегистрированного количества	Запрещено
<i>Со стороны крупных акционеров</i>	
Грубые нарушения прав мелких акционеров за счет разводнения капитала; за счет целевых эмиссий	Ограничены: решения о новых эмиссиях должны приниматься с учетом интересов мелких акционеров
Неначисление дивидендов по привилегированным акциям в случае наличия прибыли	Запрещено при наличии уставного требования
<i>Со стороны профессиональных участников</i>	
Использование инсайдерской информации при совершении сделок	Ограничено
Манипулирование ценами с помощью заключения мнимых сделок	Ограничено требованием информационной открытости
Проведение незаконных операций с неэмиссионными ценными бумагами	Запрещено
"Отмывание денег" и уклонение от налогов	Запрещено

Как видно из таблицы 16.1, наличие законодательных запретов и ограничений не является препятствием для совершения нарушений.

4 *Транзакционные издержки достижения соглашений*

Институциональный подход выделяет три основных механизма согласования решений: рынок, иерархия и гибрид. Рынок является эффективным средством достижения соглашений для достаточно узкого класса нарушений контрактов между инвесторами, а также между инвесторами и объектами инвестиций: невыполнение предполагаемых, явных или неявных обязательств эмитентов перед владельцами или кредиторами приводит к "голосованию ногами" – ценные бумаги, не оправдавшие ожиданий владельца,

продаются; если это явление массовое, рыночная стоимость корпорации снижается, и возникает прямая угроза смены директоров в результате изменения собственников или за счет перевыборов, или за счет поглощения, или в результате банкротства. В случае отношений "кредитор – должник" финансовый рынок создает возможность переуступки требований по долгу или расторжения договорных отношений. Необходимым условием относительно низкого уровня издержек на продажу соответствующих активов, утративших свою привлекательность для владельцев в результате неудовлетворительного уровня выполнения контракта, является наличие развитого и ликвидного рынка соответствующих активов. Такой рынок в России существует для очень узкого класса активов, в частности – "голубых фишек", или наиболее ликвидных и надежных корпоративных ценных бумаг.

Акции и облигации являются очень удобным объектом анализа прежде всего потому, что оценить величину транзакционных издержек здесь много проще, чем по другим видам активов. С определенной долей условности можно считать, что в данном случае транзакционные издержки равны спреду – то есть разнице между предлагаемыми ценами на покупку и на продажу одной и той же ценной бумаги. Для посредника уровень именно таков, для инвестора со стороны – он больше на величину затрат на информацию, получение выписки из реестра, регистрацию сделки, а также величину налога на операцию с ценными бумагами. Чем спред выше, тем ниже ликвидность ценной бумаги, тем выше затраты на совершение сделки. По экспертным оценкам, разумный спред, не снижающий ликвидности ценных бумаг, составляет примерно 1- 2%. Для небольших эмиссий величина спреда обычно больше, в него включается также премия за низкую ликвидность, которую получает посредник, и он может достигать 5%. В современной российской практике спреда часто примерно на порядок больше.

Сделаем попытку оценить приблизительно уровень издержек, связанных с осуществлением сделки по купле или продаже ценных бумаг. Нам пока не удалось получить представительную картину того, сколько стоит продать ценную бумагу. Первое ограничение – **подавляющее число ценных бумаг, появившихся в процессе приватизации, нельзя продать никому, за исключением, может быть, группы менеджеров.**

Рассмотрим наиболее ликвидные ценные бумаги и наиболее надежную форму организации сделок – биржевую торговлю. Торговля на бирже осуществляется членами биржи – профессиональными участниками рынка ценных бумаг. **Затраты профессионального посредника** на осуществление сделок относительно более прозрачны, а так как в конечном счете потребитель, или инвестор в нашем случае, покрывает все затраты посредников, то попробуем оценить их с этой стороны.

Можно выделить три группы таких затрат, в зависимости от их содержательной интерпретации.

Первая группа включает *затраты на регулирование*, которые на уровне профессионального посредника — участника организованного рынка — состоят из следующих элементов:

1. Получение лицензии на право профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг;
2. Сдача экзаменов на получение квалификационных аттестатов;
3. Налоги за регистрацию проспекта эмиссии.

В неявном виде присутствуют также затраты *ex ante* – единовременные крупные инвестиции в то, чтобы стать таким институциональным участником, т.е. затраты на преодоление барьеров входа на рынок, связанные с государственным регулированием этой сферы деятельности.

Вторая группа платежей связана с получением *доступа к рынку* и включает:

4. Единовременный взнос на право стать участником биржевой торговли;
5. Текущие взносы (ежеквартальные или ежемесячные);
6. Платежи за использование технических средств (software);
7. Платежи за использование каналов связи (hardware).

Третья группа затрат связана уже непосредственно с *осуществлением и регистрацией сделок*, в нее входят:

8. Комиссионные платежи бирже;
9. Плата за регистрацию перехода прав собственности и внесение изменений в реестр;
10. Налоги на совершение операций с ценными бумагами.

В силу влияния многих факторов, среди которых и высокие издержки создания и осуществления инвестиций, организованный российский рынок ценных бумаг является оптовым рынком с узким набором торгуемых инструментов, и поэтому на нем оперирует несколько крупных и очень крупных компаний, а объемы сделок велики, так что мелкому инвестору доступен только неорганизованный, уличный рынок, с высоким уровнем различных нарушений.

Так как для подавляющего большинства инвестиций ликвидность рынка очень мала, у инвесторов нет возможностей использовать рыночные механизмы воздействия. Альтернативными вариантами являются использование возможностей иерархии.

В настоящее время в России существуют все обычные формы гарантий защиты инвестиций, в качестве которых предполагаются: "создание и использование специализированной структуры управления для

рассмотрения и разрешения конфликтов; система стимулов, обычно включающих в себя уплату неустоек либо штрафов за досрочное прекращение контракта; различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений".

В настоящее время в качестве такого рода структур выступают как судебные, так и регулирующие органы. В случае обращения в *судебные органы* можно считать, что современное российское гражданское законодательство обеспечивает адекватную нормативную базу для защиты прав собственности (см. табл. 16.1). Не было такого года в течение последних десяти лет, когда бы не принимались законодательные акты и правительственные решения, направленные на защиту прав инвесторов. Так, за последние годы были приняты:

- Комплексная программа мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров (1996 г.)
- Постановление Правительства "О государственной программе защиты прав инвесторов на 1998 – 1999 годы" (1998 г.)
- Федеральный закон "О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг" (1999 г.)

Однако применение этих норм на практике, особенно в ходе судебного разбирательства, пока не является массовым явлением и связано с высокими издержками.

Следующий вариант – это обращение за защитой в *государственные регулирующие органы*.

С 1997 г. существует Государственная комиссия по защите прав инвесторов на финансовом и фондовом рынках России. В соответствии с указом Президента, в состав Комиссии входят представители Государственной Думы и Совета Федерации, Верховного суда, Высшего арбитражного суда, Администрации президента, Центрального банка, Министерства внутренних дел, ФСБ, ФКЦБ, Министерства юстиции, Министерства финансов, ГКИ, Государственной налоговой службы, Федеральной службы налоговой полиции, Государственного таможенного комитета, Государственного антимонопольного комитета, Федеральной службы по валютному и экспортному контролю, Федеральной службы по делам о несостоятельности и банкротстве, а также по согласованию Комиссия может приглашать сотрудников Генпрокуратуры. Таким образом, представители 19 федеральных ведомств ежемесячно на безвозмездной основе защищают права инвесторов.

Еще одним вариантом является обращение в общественные организации. Организаций по защите прав инвесторов довольно много, они создаются как на федеральном, так и на региональном уровнях. Существует Комиссия по защите прав инвесторов в Думе (ее возглавляет Ирина Хакамада), в октябре 1999 г. создан Координационный центр по защите прав и законных интересов инвесторов, который возглавил бывший председатель ФКЦБ Дмитрий Васильев. В состав центра входят более 20 крупнейших портфельных и ряд стратегических инвесторов, то есть практически все крупнейшие инвесторы, присутствующие в России. Направления его деятельности связаны с лоббированием интересов инвесторов в законодательном органе, в участии в расследованиях по каждому значимому случаю нарушения прав акционеров и в повышении прозрачности эмитентов. Как показывает накопленный опыт, реально такие структуры отражают интересы их участников, что доказывается постоянными конфликтами между отдельными группировками и ассоциациями при полном совпадении заявленных целей их деятельности.

Таким образом, наличие формальных норм и правил, подкрепленное специально созданными структурами, не является достаточным для того, чтобы произошли изменения в области применения этих норм. В частности, формальное наличие гарантий защиты прав инвесторов не является достаточным для их защиты.

На наш взгляд, общие характеристики существующей ситуации в области защиты инвесторов таковы:

1. Недостаточная разработанность законодательной базы: часть необходимых законов отсутствует, имеющиеся законодательные акты содержат явные недоработки, и вся совокупность этих актов неустойчива. В результате (в формальных рамках законов) существует достаточное пространство для создания все новых финансовых или организационных схем, легально обеспечивающих преимущества отдельных заинтересованных групп или лиц — за счет лоббирования своих интересов; ограничения доступа к информации; манипулирования голосами акционеров; других нарушений прав инвесторов.

В рамках существующей законодательной базы и складывающейся практики ее исполнения явные преимущества имеют менеджмент и аффилированные с ним лица, а также различные органы государственной власти и управления.

2. Обращение в суд по поводу нарушений прав инвесторов пока не дает существенных преимуществ. Отметим очень существенный момент – инвесторы, обратившиеся за защитой своих прав в суд, не только не

получили никаких преимуществ по сравнению с необратившимися, но оказались в более уязвимой ситуации (не имели возможности получать те возмещения по вкладам, которые в какой-то степени получали другие вкладчики). Мелкие акционеры, не связанные неформальными отношениями с менеджерами обанкротившейся компании, являются совершенно незащитными.

Что касается возможных прогнозов в данной области, то делать их трудно по следующим причинам:

1. Фактический материал крайне скуден, и не потому, что мало нарушений, а потому, что данные о них разрозненны, труднодоступны и вызывают справедливые сомнения в достоверности. Мы попытались пойти каноническим путем для того, чтобы получить необходимые данные для подтверждения или опровержения наших исходных гипотез, однако оказались в информационном вакууме. Собственно говоря, только стечение случайных обстоятельств позволило нам получить подробную и достоверную информацию о развитии ситуации банкротства.

2. С трудом полученная информация быстро устаревает, так как старые механизмы, порожденные "белыми пятнами" законодательства, отсекаются новыми законодательными ограничениями, в ответ на что стремительно создаются новые каналы и новые финансовые схемы, позволяющие тем или иным способом присваивать доходы от использования чужой собственности.

Тем не менее процесс становления отсутствовавших ранее механизмов защиты прав собственности постепенно развивается, и темпы его довольно высоки. Насколько успешно и быстро будет происходить формирование системы защиты прав в настоящее время, по нашему мнению, в большей степени зависит от развития неформальных институтов — норм и правил взаимодействий, так как формальные нормы в той или иной степени созданы, но их актуализация представляется недостаточной.

Существующая законодательная база предоставляет достаточно властных полномочий для защиты инвесторов. Проблемы кроются в отсутствии механизмов реализации этих полномочий. Магистральным направлением регулирования рынка вообще, и защиты инвесторов в частности, выбрана регламентация процедур и контроль за их соблюдением, что приводит к диктату буквы, а не содержания закона. Еще одна особенность текущей ситуации — недостаточная информированность потребителей — инвесторов о своих возможностях, рисках и перспективах, дефицит общих и специальных знаний и информации. В долгосрочной перспективе акценты в системе защиты инвесторов должны сместиться с государственного на индивидуальный уровень — ликвидный рынок как основная предпосылка существования альтернативности вложений, его прозрачность как базис рациональности решений, и сознательный выбор инвесторами приемлемого варианта сочетания дохода и риска вложений.

2 Формирование конкурентной среды: в начале славных дел?

Укрепление прав собственности создает предпосылки для развития конкуренции, без которой развитие рынка просто невозможно. Степень (интенсивность) конкуренции в экономике можно трактовать не только как "переменную, зависящую от институциональной среды", но и как один из элементов этой среды, поскольку условия конкурентной борьбы отражают, в частности, структуру "прав входа" различных экономических субъектов на различные рынки. Поэтому, наряду с прочими элементами институциональной среды, степень конкуренции воздействует на поведение указанных субъектов, и в частности, на структуру их стимулов. Таким образом, в зависимости от интенсивности конкуренции стимулы экономических субъектов варьируются от побуждений к осуществлению высокотехнологичной производственной деятельности до поиска ренты (т. е. деятельности, направленной на извлечение дохода без создания добавленной стоимости в борьбе за распределение дохода и богатства). Поэтому действия государства по поддержке конкуренции играют важную роль для экономического развития. Эта роль особенно значима потому, что при определенных характеристиках конкуренции последняя стимулирует технический прогресс.

Но такое понимание конкуренции присуще далеко не всем школам экономического анализа. Поэтому прежде, чем перейти к непосредственному обоснованию роли государства как организации, обеспечивающей поддержку конкуренции, необходимо сперва вкратце рассмотреть основные подходы к анализу роли конкуренции в рыночной экономике.

1 Теоретические подходы к анализу конкуренции

Неоклассический подход. В неоклассической теории конкуренция и ее различные типы рассматриваются через категорию "структура рынка" (рыночная структура). В это понятие, как известно, включаются такие параметры, как количество участников данного рынка, характеристики выпускаемой и продаваемой на рынке продукции, барьеры входа на рынок и т.д. Все подобные параметры определяют степень рыночной (монопольной) власти отдельного участника рынка, т. е. его возможности контролировать цену собственной продукции. При определенных условиях (отсутствие барьеров входа и выхода, большое

количество субъектов рынка, полнота информации, однородность продукта и т. д.) степень этой власти для каждого продавца и покупателя приближена к нулю. В таком случае цены на блага отражают только условия их производства (исходный запас ресурсов вкупе с производственными технологиями) и потребительские предпочтения (подкрепленные покупательной способностью). Эта ситуация, а точнее говоря, этот особый тип рыночной структуры, называется совершенной конкуренцией и является идеалом, поскольку именно при ней хозяйствующие субъекты размещают ресурсы таким образом, чтобы минимизировать издержки производства и максимально удовлетворить спрос покупателей. Иными словами, при совершенной конкуренции обеспечивается максимально возможная аллокативная эффективность.

Все остальные виды рыночных структур, включая различные типы монополий, рассматриваются в неоклассической традиции как отклонения от совершенной конкуренции и, соответственно, как неоптимальные структуры. Дело в том, что при любых формах несовершенной конкуренции некоторые субъекты получают возможность контроля над ценой; таким образом, им удается получить дополнительную прибыль за счет сокращения объема выпускаемой продукции и повышения цены по сравнению со случаем совершенной конкуренции. В результате цены уже не отражают истинного соотношения между условиями производства и потребительскими предпочтениями; значительная часть цен образуется за счет рыночной власти устанавливающих их субъектов.

Таким образом, конкуренция в неоклассической теории рассматривается как определенное состояние, отражающее параметры рыночной структуры. Наилучший тип конкуренции – совершенная конкуренция – трактуется как такое состояние, которое обеспечивает оптимальную (по Парето) аллокативную эффективность. Любые же серьезные отклонения от совершенной конкуренции оцениваются негативно и рассматриваются как объект антимонопольной политики государства.

Неоклассический подход к анализу конкуренции отличает несколько серьезных взаимосвязанных недостатков. Прежде всего, конкуренция не рассматривается как процесс соперничества между экономическими субъектами. По сути, в рамках неоклассической совершенной конкуренции конкурентная борьба отсутствует! Можно сказать, что в неоклассических моделях описываются не особенности конкурентного процесса, а "структура взаимоотношения между теми, кто уцелел в этой борьбе". Но именно в ней, в конкурентной борьбе, устанавливаются оптимальные цены и количества благ. Статичность же неоклассического анализа конкуренции не позволяет продемонстрировать данное обстоятельство (в этом плане даже у классиков трактовка конкуренции была более "продвинутой": А. Смит и его последователи рассматривали конкуренцию как процесс, приводящий к выравниванию норм прибыли по отраслям и приближающий рыночные цены на товары к их "естественным" ценам). Дело в том, что конкурентная борьба по сути своей – не просто процесс, но процесс, являющийся неравновесным, а неоклассики при анализе конкуренции не могут отказаться от универсального для них принципа равновесия.

Указанные обстоятельства не позволяют неоклассикам продемонстрировать связь конкуренции со многими экономическими явлениями, органично присущими развитой рыночной экономике. И важнейшее из таких явлений – технический прогресс. В неоклассической теории технический прогресс "... либо рассматривается как нечто незначительное и несущественное, либо представляется неким внешним шоком, нарушающим экономическое равновесие. В результате этого неоклассический анализ не в состоянии адекватно объяснить возникновение и распространение (диффузию) инноваций и новых технологий, особенно в тех случаях, когда эти инновации революционизируют собою существующий метод производства. Экономика видится в большей степени системой, адаптирующейся к внешним изменениям (в том числе и в результате технического прогресса), а не системой, постоянно *внутренне генерирующей* процесс технического развития, приводящий к нарушению экономического равновесия". На самом же деле такой процесс технического развития в рыночном хозяйстве осуществляется в самом "пекле" жесткой конкурентной борьбы. Данное обстоятельство принимается во внимание в подходах, альтернативных неоклассике.

Эволюционно-институциональный и посткейнсианский подходы.

Эволюционно-институциональная теория исходит из того, что фирмам, функционирующим в тех или иных отраслях, не известны ни все множество существующих возможностей вариантов производства продукции, ни последствия выбора какого-либо конкретного варианта. Разные фирмы выбирают различные варианты производства, исходя из тех "сигналов", которые дает рынок; а одна из важнейших функций "... конкуренции заключается в том, чтобы правильно понимать – или помогать понять – сигналы и побудительные мотивы". Другая же, "... более активная функция конкуренции заключается в вознаграждении и возвышении выбора, оказавшегося хорошим, и в подавлении дурного выбора. Есть надежда, что в долгосрочной перспективе конкурентная система будет содействовать процветанию фирм, которые в среднем делали хороший выбор, и уничтожит или вынудит к реформам фирмы, регулярно совершавшие ошибки".

А "хороший выбор" зачастую связан с внедрением различных видов инноваций, т. е. с различными формами технического прогресса. Как писал Й. Шумпетер, "новые комбинации прокладывают себе путь,

побеждая в конкуренции со старыми". Технологически успешные фирмы получают значительные прибыли и опережают своих конкурентов. Таким образом, конкурентная борьба поощряет инновации. У компании же, являющейся чистым монополистом, нет стимулов к техническому развитию.

Но при рыночной структуре, близкой к совершенной структуре в неоклассическом понимании, у отдельно взятых фирм нет стимулов к осуществлению нововведений. Такое отсутствие стимулов объясняется тем, что новые технологии будут мгновенно сымитированы многочисленными конкурентами, а это сведет на нет прибыль от нововведений фирмы-инноватора. Поэтому эволюционные институционалисты используют принцип "шумпетерианской конкуренции", согласно которому несовершенные рыночные структуры с высокой концентрацией производства являются платой за технический прогресс в экономике, поскольку именно такие структуры благоприятствуют появлению и диффузии инноваций.

Здесь имеются в виду относительные потенциальные преимущества, которые имеет крупная фирма в связи с экономией от масштаба инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также в связи с большими возможностями диверсификации риска в условиях неопределенности относительно будущих результатов исследований. Обладая сравнительно более высоким уровнем производства, крупные фирмы способны сократить время на внедрение инновации в массовое производство и, соответственно, сделать доступнее технологическое новшество.

Но с другой стороны, сама структура рынка является следствием конкурентной борьбы, в ходе которой фирмы-инноваторы разоряли своих соперников. Вот почему "... причинно-следственные связи между инновацией и структурой рынка направлены в обе стороны".

Отсюда следует, что значение конкуренции как процесса соперничества между фирмами трудно переоценить, поскольку именно в ее рамках происходит техническое развитие экономики. При этом и отсутствие конкуренции, и ее "совершенство" не благоприятны для появления и диффузии инноваций. Проблема осложняется еще следующим обстоятельством: появление монополии может быть следствием имевшей место прежде конкурентной борьбы и претворения в жизнь "новых комбинаций". Иными словами, фирма-монополист может являться компанией, в недалеком прошлом внедрившей чрезвычайно эффективные инновации. Но теперь она, по терминологии Р. Нельсона и С. Уинтера, – "окопавшийся монополист", т.е. она не имеет стимулов к дальнейшему техническому развитию. Данное обстоятельство означает, что высокая концентрация производства все же не всегда способствует появлению и диффузии инноваций. Вот почему рыночная экономика сама по себе не генерирует "оптимальную" с точки зрения технического развития степень конкуренции. Поэтому такую задачу должно взять на себя государство.

К похожим выводам относительно связи между конкуренцией и техническим прогрессом приходит близкий к эволюционному институционализму посткейнсианский подход. Однако он делает несколько иные акценты. Конкуренция рассматривается как процесс выживания (фирм). Способность отдельно взятой фирмы выжить зависит от ее способности к получению прибыли в целом, и большей прибыли по сравнению с другими фирмами в частности. Последнее обстоятельство означает необходимость постоянного снижения издержек или получения иных конкурентных преимуществ. Такие преимущества обеспечиваются за счет различных технологических и организационных инноваций. Но подобные инновации можно внедрить только за счет инвестиций. Межфирменная борьба за получение конкурентных преимуществ предполагает постоянный поиск фирмами эффективных инвестиционных проектов.

Но инвестиции требуют финансирования. Если на некоторые рынки новые фирмы не могут вступить без значительных внешних финансов, а финансовые рынки и учреждения (коммерческие банки и т.д.) не в состоянии обеспечить эти фирмы ими, то интенсивность конкурентной борьбы ослабевает, и наступает опасность технологического застоя. А тип финансовой системы в очень сильной степени обусловлен "траекторией ее предшествующего развития" и зачастую оказывается неадекватным — например, тогда, когда финансовые рынки не развиты, а банки имеют "близкие" отношения с фирмами, действующими как "окопавшиеся монополисты". Подобная ситуация, приводящая к технологическому застою, очень часто наблюдается во многих развивающихся странах. Поэтому государство, воздействуя на финансовую систему и другие условия входа в отрасли, может повышать интенсивность конкуренции и способствовать техническому развитию.

На наш взгляд, именно синтез эволюционно-институционального и посткейнсианского подходов позволяет получить истинное представление о природе и формах взаимосвязей между конкуренцией и техническим прогрессом и обосновать правильные выводы о том, как государство в действительности должно поддерживать конкуренцию.

С точки зрения эволюционно-институционального подхода, государство, пытающееся поддержать конкуренцию, сталкивается с "проблемой двойственности": с одной стороны, дробление крупных фирм уменьшает стимулы к нововведениям у этих фирм; с другой стороны, монополия может самостоятельно

утратить стимулы к инновационной активности – возникает уже упомянутая проблема "окопавшейся монополии". В ситуации неопределенности относительно величины выигрыша или проигрыша в общественном благосостоянии от реализации той иной меры необходимо предусмотреть механизмы корректировки и приспособления. Поэтому наряду с изменениями в частном секторе, эволюцию претерпевают и государственная политика, а с ней – и институциональная среда. Это может происходить как в результате эволюции (революции) технологий в частном секторе и рыночных структур, так и в результате сдвигов в системе ценностей, а также изменений в расстановке политических сил и групп интересов в обществе. Каким образом под действием всех этих сил происходит формирование новых направлений государственной политики, зависит от существующих институтов.

Несмотря на то, что зачастую институциональный аппарат формирования государственной политики "живет" самостоятельной жизнью, слабо реагируя на критические замечания со стороны, нам представляется важным осветить эту проблему с теоретической точки зрения. Во-первых, это может помочь в понимании проблемы, очертить диапазон разумных решений и оценить последствия выбора каждого из вариантов. Во-вторых, — оказать влияние на лиц, ответственных за проведение экономической политики ("политиков"), заставляя их хотя бы иногда считаться с альтернативными точками зрения. Кроме того, когда приоритеты государственной политики эволюционируют и неясен характер подходящих инструментов, теоретическое осмысление проблемы должно стать частью стратегии государственного управления.

Предлагая некую позитивную теорию государственной политики поддержки конкуренции, мы обращаем внимание на то, что ее положения, в принципе, давно известны "политикам". Однако последние в своих действиях руководствуются в основном собственной интуицией и опытом. С позиций эволюционно-институционального и посткейнсианского анализа представляется необходимым указать на существующую неопределенность относительно диапазона принимаемых решений и их последствий. Поэтому "на выходе" получаются не конкретные рекомендации по выработке оптимальной политики, а, скорее, варианты политических действий, которых следует избегать или, наоборот, рассматривать как приоритетные. К этому стоит прибавить тот факт, что возможности государства весьма ограничены, поэтому стоит заниматься именно этими ограничениями. Наконец, при выборе конкретных институциональных режимов очень важно оставить место для корректировки политики с учетом появления новых знаний об объекте.

Вообще говоря, мы исходим из того, что долгосрочный рост невозможен без сильного государства, которое призвано формировать институциональную среду таким образом, чтобы стимулы к повышению производительной эффективности (через внедрение инноваций) доминировали над стремлением получить какие-либо распределительные преимущества (через поиск ренты). Однако государство оказывается и главным тормозом развития, если оно не в состоянии обеспечить недискриминационный характер своих взаимоотношений с бизнесом и гарантировать защиту прав собственности. Поэтому очень важными оказываются как политика государства по поддержке ("выравниванию условий") конкуренции в плане антимонопольной деятельности, так и институциональное проектирование. Последнее должно быть направлено на создание условий для формирования эффективно хозяйствующих организаций, которым было бы невыгодно пользоваться доминирующим положением, не обусловленным их собственным экономическим развитием.

Рассуждая об эффективности государственной политики, направленной на формирование структуры отрасли и условий функционирования входящих в нее фирм, следует определить политические и экономические инструменты, ее обеспечивающие. Среди мер непосредственного воздействия на структуру отрасли можно выделить установление различного рода ограничений на размер фирм, принудительное разделение или запрет на их слияние, определение входных барьеров, контроль за разного рода соглашениями и координированной политикой участников рынка и т.д. Данная роль отводится специальным антимонопольным органам, призванным контролировать исполнение существующих норм и правил.

Создавая институциональную среду в отрасли, государство способно и косвенным образом влиять на тип институциональных соглашений в отрасли, определяя форму кооперации предприятий и степень конкуренции. Так, например, политика в области патентования и лицензирования может сделать неэффективной стратегию подражания для фирм, оспаривающих этот рынок, и служить своего рода фильтром для фирм, не желающих вести собственные разработки. Политика поддержки конкуренции может выражаться и в создании принципиально новых рынков товаров и услуг. При этом, в отсутствие каких-либо неформальных институтов (традиций, кодексов поведения), государство выступает здесь единственным гарантом соблюдения правил игры, позволяющих пользоваться выгодами от обмена всем его участникам.

Эффективная политика поддержки конкуренции должна отвечать следующим требованиям:

- прозрачность и непротиворечивость правил игры на товарных и финансовых рынках;
- действенность механизма обеспечения соблюдения существующих правил;
- согласованная политика региональных и муниципальных властей, не противоречащая федеральному законодательству;
- открытость рынков товаров, услуг, капитала и труда.

В зависимости от того, в какой мере текущая ситуация отвечает данным требованиям, формируется направление дальнейших институциональных изменений в системе формальных правил. Причем изменения должны по возможности учитывать и особенности повседневной практики ведения бизнеса, которая в значительной степени определяется существующими неформальными правилами. Это могло бы снизить издержки принуждения и облегчить работу антимонопольных служб.

3 *Условия формирования конкурентной среды
в постсоветской России*

Общая характеристика. В качестве основного препятствия для экономического роста в России можно назвать обусловленную технической неразвитостью крайне низкую производительность труда, которая составляет, по некоторым оценкам, лишь 19% от уровня США, в то время как в 1991 году этот показатель равнялся 30%. Главная причина такого положения вещей состоит в *неравных "условиях конкуренции"* в большинстве отраслей, тогда как влияние других факторов (например, проблем, связанных с инфраструктурой и корпоративным управлением) менее значимо. В качестве одного из объяснений данного феномена следует указать "тяжелое" наследие советской экономики, а именно — чрезвычайно узкую предметную специализацию промышленных предприятий при отсутствии эффективного механизма обратной связи от потребителя к изготовителю. Государственные предприятия фактически были лишены возможности проводить полностью независимую политику, конкурируя между собой на "административном рынке" за получение разного рода привилегий в плане распределения бюджетных средств. Решение задачи аллокации и распределения с помощью государственных институтов планирования сталкивалось как с информационно-вычислительной проблемой (получение и обработка колоссального объема разрозненных данных), так и с проблемой командования и контроля.

Размещение производства происходило на основе экономии бухгалтерских затрат при крайне деформированной структуре цен, не учитывающей ни пропорции мирового рынка, ни транспортные затраты, ни протяженность самой российской территории. Институциональные и стратегические аспекты деятельности фирм во внимание не принимались, а финансирование производства потребительской продукции по остаточному принципу приводило к тому, что наукоемкие предметы потребления производились сравнительно небольшими предприятиями. Однако относительно низкая концентрация производства в отраслях конечного потребления при отсутствии реального собственника не указывала на возможность конкуренции между предприятиями: средства распределялись централизованно без учета показателей эффективности того или иного хозяйствующего субъекта. Сложилась ситуация, в которой высокий уровень монополизации сочетался с низким уровнем концентрации производства, особенно в наукоемких отраслях.

"Насаждать" конкуренцию можно путем увеличения числа реально независимых хозяйствующих субъектов за счет принудительного разделения старого предприятия-монополиста, организации нового предприятия или "привлечения" импортеров. Однако, как показала практика, вследствие весьма слабого учета реальных потребностей населения спрос на продукцию предприятий, созданных в советское время, резко сократился после либерализации экономики, а необходимая реструктуризация проведена не была. Следствием этого стало падение производительности труда вдвое, причем примерно 25% мощностей в российской экономике оказались сосредоточенными на мелких и морально устаревших предприятиях, которые, тем не менее, продолжают функционировать и содержать излишний штат сотрудников.

На предприятиях, образованных после 1992 года, практически не создается новых мощностей ни в нефтедобыче, ни в производстве потребительских товаров, хотя в этих отраслях Россия могла бы улучшить свои показатели в первую очередь. Большинство новых предприятий слишком малы и не используют новых технологий. Без реструктуризации и серьезных инвестиций ситуацию вряд ли удастся исправить. Положение осложняется тем, что эффект от интенсивной конкуренции нивелируется из-за неординарных правил игры, выгодных неэффективным предприятиям, работающим с советских времен. Обычно это неравенство вызвано коррупцией на местном уровне, а также стремлением местных властей решать многие социальные проблемы путем поддержания предприятий "на плаву", предоставляя скрытые субсидии из федерального и местного бюджетов (различные налоговые льготы, тарифные скидки, льготные кредиты). Среди различных проявлений неравенства "условий конкуренции" можно выделить также неординарный режим налогообложения, неравные условия распределения земли и государственных заказов, неравенство фактических цен на энергоресурсы для разных компаний одной отрасли, неравенство административных требований и условий применения законов, неравные условия доступа к инфраструктуре (в том числе экспортной) и к кредитам банковских структур.

Неравные "условия конкуренции" помогают многим неэффективным компаниям избежать (отложить) поглощение другими, более эффективными компаниями. В результате высокопроизводительным фирмам не удастся завоевать значительной доли рынка и вытеснить с него низко производительные: относительный уровень затрат эффективных предприятий оказывается выше, что делает невозможным

инвестирование в развитие производства. К тому же *неравные условия конкуренции на мезоуровне ведут к дестабилизации обстановки на макроуровне, увеличивая дефицит бюджета и ухудшая инвестиционный климат.*

Таким образом, *институциональная среда в России формирует такие способы кооперации и конкуренции между хозяйственными единицами, что нередко более эффективные предприятия оказываются менее прибыльными.*

"Посткризисное" развитие конкурентных отношений. В результате кризиса августа 1998 года произошло резкое изменение относительных цен на внутреннем рынке, что привело к переменам в стимулах хозяйствующих субъектов. Изменение реального обменного курса рубля, колебания мировых цен на экспортируемые Россией товары при сохранении высоких барьеров входа и выхода привели к спаду в производстве и снижению интенсивности конкурентных процессов. С другой стороны, более чем двукратная реальная девальвация создала возможности для повышения конкурентоспособности российских предприятий на мировых рынках.

На возможность дестабилизации обстановки, вызванную скачком инфляции и ажиотажным спросом на потребительские товары, российская экономика отреагировала вполне "по-советски". Были установлены различного рода административные ограничения обмена на региональном уровне (например, ограничения вывоза сельскохозяйственной продукции с территории субъекта Российской Федерации). Политика региональных властей характеризовалась повышением уровня барьеров входа на рынок через ограничения на ввоз продукции путем введения различных сборов, региональных систем маркировки, двойной сертификации, аккредитации и т.п. С целью предотвращения фрагментации экономики из-за введения противоречащих Конституции положений на местном уровне была налажена координация различных органов исполнительной власти – МАП и прокуратуры. Результатом применения мер прокурорского надзора стало снижение неопределенности на уровне правоприменительной практики, а следовательно, и повышение переговорной силы антимонопольных органов с региональными властями.

Другой мерой экономической стабилизации стало возникновение соглашения "О сотрудничестве по стабилизации положения в экономике Российской Федерации", подписанного в мае 1999 года руководителями 53 крупнейших компаний, на долю которых приходится более 53% ВВП. Такой "документ" не включал в качестве участника правительство, хотя оно единственное могло бы координировать действия его участников. Это привело к тому, что фактически соглашение не соблюдалось теми, кто его подписал. По своей природе незаконное, противоречащее Закону Российской Федерации "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (статьи 6 и 8 в редакции Федерального закона № 70 ФЗ от 6.05.98), такое соглашение оказалось неэффективным, поскольку практически не отличалось от распределительной схемы советской экономики. Стабильным могло бы быть такое (законное) соглашение, которое не ограничивало бы конкуренцию, и участники которого были бы заинтересованы в добровольном раскрытии информации.

Антимонопольная политика. Ясно, что "условия конкуренции" на товарных (и финансовых) рынках России являются частью ее институциональной среды, существующей в настоящее время, и зависят от многих других элементов этой среды. Роль государства заключается в контроле за соблюдением всеми участниками рынка правил, образующих формальную часть указанной среды. Следовательно, степень развития конкуренции напрямую зависит от действий государства в этом направлении.

Институциональный базис развития конкуренции содержится в федеральных законах "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" от 02.02.2000 №3 ФЗ, "О защите конкуренции на рынках финансовых услуг", "О защите прав потребителей", "О естественных монополиях", "О рекламе". Контроль осуществляется Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России), которое следит за адекватным применением законов, что позволяет устранить локальную несправедливость и предупредить дальнейшие правонарушения. Это способствует установлению некоего кодекса поведения участников рынка, хотя до сих пор около 60% всех заявлений по поводу злоупотребления доминирующим положением относятся к секторам естественных монополий, что говорит о пренебрежении антимонопольным законодательством "рыночную и политическую власть имеющими". Такую закономерность можно отчасти объяснить тем фактом, что размеры штрафных санкций за нарушение законов обратно пропорциональны доходам компании и ее рыночной власти.

В 1999 году произошло снижение количества правонарушений в форме недобросовестной конкуренции (83,4% к уровню 1998 года). Оказывается, что фирмы с незначительной рыночной властью более законопослушны, и репрессивные меры антимонопольных органов более действенны.

Антиконкурентные действия органов исполнительной власти – "административный монополизм" – остается из года в год примерно на одном и том же уровне (около 31% заявлений). Это еще раз указывает на огромную инерцию в деятельности администрации. В 1999 году уменьшилось число случаев незаконного

участия в предпринимательской деятельности должностных лиц органов государственной власти и государственного управления.

Кроме того, в этом же году происходило нарастание масштабов структурных преобразований и перераспределения прав собственности на федеральном и региональном уровнях. Об этом свидетельствует статистика по числу рассмотренных ходатайств и уведомлений по статьям 17 и 18 Закона "О конкуренции ...": осуществление государственного контроля за созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций и их объединений и соблюдение антимонопольного законодательства при приобретении акций (долей) в уставном капитале коммерческих организаций и иных случаях. Увеличение составило соответственно 118,11% и 165,6% к уровню 1998 года.

Таким образом, практика деятельности антимонопольных органов в области поддержки конкуренции и официальная статистика указывают на высокую степень монополизации товарных рынков и о широкомасштабной противоправной монополистической деятельности в России. Это свидетельствует о недостаточной правовой базе регулирования и необходимости повышения эффективности судопроизводства и исполнения судебных решений. Без соответствующей "судебно-правовой эволюции" условия конкуренции в российской экономике будут по-прежнему оставаться неравными, что будет и дальше тормозить ее техническое развитие. Пока промышленные компании имеют стимулы не к инновационным вложениям, а к вложениям в получение рентных доходов, производительность труда в нашей экономике не возрастет.

К этому можно добавить, что государство должно также взять на себя ответственность по стимулированию эволюции финансовой системы. Как уже было показано, техническое развитие невозможно без внешнего финансирования инвестиций, что предполагает наличие разнообразных финансовых инструментов. Такие инструменты должны предлагаться развитыми финансовыми рынками и учреждениями, причем огромную важность имеют условия равного доступа к указанным инструментам промышленных предприятий. С этой точки зрения образование в экономике России финансово-промышленных групп следует оценивать негативно, поскольку оно укрепляет положение доминирующих предприятий за счет усиления потенциала внешнего финансирования их деятельности.

3 Попытки стимулирования экономического роста

Укрепление частной собственности и развитие конкуренции создают предпосылки для экономического развития.

Проблемы развития являются традиционным полем дискуссий между представителями различных социальных наук и школ. На одном краю этого поля находятся представления об интенсивном и экстенсивном росте, а на другом лежат просторы обсуждений доктрины устойчивого развития. Именно проблемы развития лежат в центре интересов многих направлений современной научной мысли, в том числе теории постиндустриального общества, человеческого капитала, информационного общества и т.д.

Можно сказать, что уже в середине 50-х годов был сформирован базовый перечень факторов экономического роста (А. Льюис, "Теория экономического роста", 1955). В числе таких факторов — величина населения и производства, сбережения и инвестиции, торговля и специализация, стимулы прибыли, государственный сектор и власть, рост знаний, новые идеи, экономическая свобода, институциональные изменения — в общем случае перечень не ограничен.

Роль и вес отдельных факторов и их комбинации, оценка влияния определялись как конкретными особенностями исследуемой экономики, так и позицией исследователя. Хотя популярность различных теорий развития менялась с течением времени, нельзя сказать, что существуют четкие критерии доминирования той или иной теории.

В рамках неоклассической теории развития (Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукас) акцент делается на таких факторах развития, как накопление капитала, изменение нормы сбережений, рост населения, накопление человеческого капитала и технический прогресс.

Неокейнсианские (Р. Харрод, Э. Хансен) теории развития особое внимание обращают на такие факторы, как предельная склонность к сбережению, размеры государственных расходов, величина предельной эффективности капитала в ее соотношении со ставкой процента.

Личная заслуга Й. Шумпетера — появление в довольно механистическом мире классиков и кейнсианцев одушевленной фигуры предпринимателя-инноватора как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, рынков и технологий. Эти факторы выводят экономическую систему из равновесия и стимулируют экономический рост как приспособление к шоку.

Экономические системы переходного типа, к которым можно отнести страны Центральной и Восточной Европы, а также страны, возникшие после распада Советского Союза, демонстрируют существование экономических явлений и закономерностей на макро- и на микроуровне, которые либо не существуют в экономиках, стремящихся к равновесию, либо не привлекали внимания ученых-экономистов.

Попытки применения неоклассических и неокейнсианских взглядов к отечественной экономике предпринимались неоднократно, но полученные результаты либо не вполне убедительны, либо опровергают исходные предположения.

Приведем пример эмпирической проверки гипотезы о модели IS-LM, описывающей состояние совместного равновесия рынков товаров и услуг.

Предположения данной модели в явной или неявной форме оказывали существенное влияние на осуществление государственной макроэкономической политики в переходный период. При прочих равных условиях уменьшение нормы процента вызывает увеличение инвестиционных затрат, которые хозяйственные агенты считают выгодным произвести.

Красноречивым примером особых условий переходной экономики может послужить тот факт, что заложенная в модели IS-LM зависимость инвестиций от ставки процента и зависимость между предложением реальных денег и ставкой процента достаточно слабо проявляется в России, что подтверждается, например, результатами регрессионного анализа, проведенного по квартальным данным 1993-1995 гг. по России. Краткосрочные колебания инвестиций и ставки процента являются малокоррелированными, хотя линейные тренды в долгосрочном периоде показывают тенденцию сокращения инвестиций при росте ставки реального процента.

Другой пример связан с политикой в области инвестиций.

1 *Инвестиционная политика и экономический рост*

Одной из обобщающих характеристик кризиса является сокращение валового внутреннего продукта. Снижение уровня внутренних инвестиций в составе ВВП считается фактором, не только усугубляющим масштабы кризиса, но и осложняющим перспективы его преодоления. Данная ситуация иллюстрируется в табл. 16.2. и 16.3.

Несмотря на многие различия в программах экономического роста и развития, которые предлагались на протяжении последнего десятилетия в России, все они предполагали рост инвестиций как имманентный развитию фактор.

Таблица 16.2

Уровень валовых инвестиций и темпы роста ВВП в России в 1990-е годы (%)

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Доля валовых инвестиций в ВВП (%)	36.3	34.3	31.3	27.9	28	25	23.7*	19	
Темпы прироста ВВП(%)	-5.0	-14.5	-8.7	-12.6	-4.0	-4.9	0.4**	-4.9	+3.2

* — По данным Мирового Банка 20.

** — По данным Мирового Банка –6.6.

Источник: World Development Report 1996, Oxford University Press; Экономическое развитие России в 1997 г.// Вопросы экономики. 1998. №3; Среднегодовой прирост ВВП за 1997 – 99 по данным Мирового Банка / Доклад о мировом развитии 1999/2000.

К настоящему времени опубликовано множество документов программного характера, разработанных представителями органов власти и управления, учеными, иностранными экспертами.

Последний по времени появления документ, так называемая "Программа Грефа", также связывает перспективы развития России с масштабными инвестициями, хотя и уделяет особое внимание другим факторам развития. "Стратегия, направленная на преодоление разрыва уровня экономического развития России и ведущих стран, предполагает качественное повышение эффективности российской экономики, следствием чего явилось бы превращение России из страны, вывозящей капитал и ввозящей товары с высоким уровнем добавленной стоимости, в страну, ввозящую капитал и вывозящую товары и услуги с высокой добавленной стоимостью. Достичь этого удастся только при осуществлении масштабных инвестиций в основной капитал при одновременном повышении эффективности капиталовложений".

В отличие от ранее выдвинутых программ, в основе "Стратегии..." провозглашается "политика здравого смысла, предлагающая реальные решения соответствующих проблем с учетом существующих на сегодня бюджетных и общих ресурсных ограничений". Здравый смысл позволяет выделить "единственный способ сократить образовавшийся разрыв между Россией и наиболее развитыми странами, создать базу для повышения уровня жизни граждан, которым является экономический рост, устойчиво опережающий рост мировой экономики. Такой экономический рост может быть обеспечен сочетанием накопления капитальных и интеллектуальных ресурсов, повышения эффективности их использования, высвобождения предпринимательской инициативы".

Таким образом, во всех программах предполагается существенный рост инвестиций и усиление государственного вмешательства в экономику, но в различных формулировках. В частности, Концепция развития рынка ценных бумаг (1996г.) предполагала "большую детализацию и ужесточение государственного контроля деятельности рынка ценных бумаг".

Программа реструктуризации банковской системы восстановление доверия инвесторов связывает, в числе прочих, с расширением участия государства в капитале банков и созданием новых структур, находящихся под контролем государства: агентства гарантий инвестиций от некоммерческих рисков; государственной комиссии по защите прав инвесторов; государственного банка развития.

Программы профессиональных сообществ предлагают стимулировать инвестиционную активность через кредитную и денежную эмиссию, льготное налогообложение доходов от инвестиций, стимулирование государственного спроса в той или иной форме.

К сожалению, большинство выдвинутых программ не были реализованы. В частности, уровень выполнения Федеральной инвестиционной программы на 1996 г. составил 9,6%. На 34% объектов, вошедших в Федеральную инвестиционную программу на 1997 г., строительство вообще не велось. Примерно такое же положение и с другими правительственными программами и концепциями.

Таким образом, многочисленные попытки активизации инвестиционного потенциала отечественной экономики пока не привели к желаемым результатам, то есть росту объемов инвестиций и росту их эффективности. Безусловно, причины продолжающегося падения инвестиций сложны и разнообразны и включают действие множества факторов, начиная с неблагоприятной конъюнктуры международных товарных рынков и нестабильности финансовых рынков, вплоть до неудачных политических решений и роста социальной напряженности.

Варианты выхода из кризиса, перехода от спада к экономическому росту, предлагаемые различными авторами, отличаются:

- по направленности инвестиций (в качестве "точек роста" рассматриваются высокотехнологичные отрасли, например, космическая или часть отраслей оборонной промышленности, или жилищное строительство),
- по источникам происхождения (иностранное — российское),
- по формам привлечения (фондовый рынок, банковские кредиты, лизинг, финансово-промышленные группы, др.),
- по роли государства в процессе инвестирования и так далее.

Большинство исследователей и политиков предполагают, что пути преодоления кризиса связаны с существенным увеличением инвестиций. Опережающий спад инвестиций по сравнению с ВВП воспринимается как индикатор отсутствия материальных условий выхода из кризиса до тех пор, пока отмеченная динамика соотношения ВВП и инвестиций будет сохраняться. Однако, как показывает проведенный анализ по ряду стран с переходной экономикой, рост инвестиций не тождественен экономическому росту.

Мы предположили, что переходный период характеризуется структурными и институциональными изменениями, которые позволяют повысить эффективность инвестиций, то есть при снижении валового накопления возможен рост ВВП. Для проверки этого предположения была собрана информация по ряду стран с переходной экономикой и стран с развитой рыночной экономикой (данные Мирового Банка), которая была обработана с помощью простейших статистических методов для того, чтобы выделить имеющиеся зависимости между уровнем валовых инвестиций и темпами роста ВВП.

К странам с высоким уровнем накопления, сравнимым с уровнем накопления в российской экономике, относятся только Сингапур (32%), Гонгконг (31%) и Япония (30%).

В зависимости от соотношения между темпами роста ВВП и нормой накопления могут быть выделены следующие группы стран:

1. Темпы прироста ВВП $\geq 3\%$, доля накопления в ВВП $\geq 20\%$.

Сингапур, Израиль, Гонгконг, Ирландия, Австралия, Норвегия, Новая Зеландия.

Исключением здесь является Ирландия с нормой накопления 14%.

2. Темпы прироста ВВП $> 0\%$, но $< 3\%$, при этом уровень накопления $\geq 15\%$, но $< 22\%$.

В данную группу попадает основное количество высокоразвитых стран. Выше 22% норма накопления только в Португалии и Австрии.

3. Темпы прироста ВВП $< 0\%$, при этом уровень накопления $< 15\%$.

В эту группу попадают Швеция и Финляндия.

Средняя норма накопления составляет 19%, при этом норма накопления демонстрирует значительно большую устойчивость, чем темпы экономического роста.

Проверка статистической зависимости между темпами прироста ВВП и уровнем валовых внутренних инвестиций показала наличие положительной корреляционной зависимости (коэффициент корреляции составил 0,531).

По всей группе развитых стран общей тенденцией является снижение уровня накопления в составе ВВП в течение последнего десятилетия.

Рост валового внутреннего продукта при снижении уровня инвестиций в структуре ВВП может быть связан с действием большого количества разнообразных, не только экономических факторов, среди которых имеет смысл выделить:

- растущую эффективность инвестиций (например, в условиях роста технических и технологических нововведений капиталоемкость продукции может снижаться);
- изменения структуры экономики развитых стран (например, снижение доли промышленности при росте доли сферы услуг, при этом опережающий рост сферы услуг связан не только с меньшими объемами инвестиций, но и с более высокой скоростью их оборота);
- изменения отраслевой структуры промышленности (снижение доли капиталоемких, прежде всего добывающих и сырьевых отраслей в промышленном производстве).

Отраслевая структура и уровень эффективности экономики высокоразвитых стран достаточно сильно отличаются от стран бывшего социалистического лагеря. Однако аналогичные данные по странам Восточной и Центральной Европы и азиатским странам демонстрируют нарушение исходной гипотезы об однозначной положительной связи между темпами экономического роста и уровнем накопления (см. табл. 16.3).

По представленным в таблице 16.3 данным, страны с переходной экономикой можно разделить на 3 группы:

1. Достижение высоких темпов прироста ВВП к 1994 г. и продолжающие сохранять их в 1995-96 гг.

В эту группу попадают Албания, Армения, Венгрия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Чехия, Эстония.

В данной группе стран за период 1990-94 гг. произошло существенное сокращение нормы накопления. Исключением является только Эстония.

2. Страны, преодолевшие спад позднее предыдущей группы — не достигшие высоких темпов в 1994г., но увеличившие темпы его роста в 1995-96 гг. Это основная группа стран. К сожалению, по данной группе информация об уровне накопления в ВВП носит фрагментарный характер, однако имеющиеся данные свидетельствуют о снижении уровня накопления по мере замедления спада. В этой группе исключением является Белоруссия, где уровень валовых внутренних инвестиций увеличился.

Таблица 16.3

Темп прироста ВВП и уровень валовых внутренних инвестиций в ВВП в странах с развивающейся рыночной экономикой в 1990-1996 гг. (в %)

Страна	1990		1994		1995	1996
	Прирост ВВП	Уровень инвестиций в ВВП	Прирост ВВП	Уровень инвестиций в ВВП	Прирост ВВП	Прирост ВВП
Албания	-10	28.9	7.4	13.5	11	5.5
Польша	-11	25.6	5.5	15.9	7.0	6.0
Словакия	-2.5	33.5	4.8	17.1	7.3	6.7
Армения	-7.2	47.1	3.0	10.2	5.2	5
Чехия	-1.2	28.6	2.6	20.4	4.8	4.2
Литва	-3.3	34.3		18	2.7	3.4
Эстония	-7.1	30.2		32	2.9	3.2
Венгрия	-2.5	25.4	2.5	21.5	1.5	0.5
Румыния	-5.6	30.2	2.4	26.9	6.9	4.6
Хорватия			1.8	13.8	-1.5	7
Болгария	-9.1	25.6	0	20.8	2.5	-10
Латвия			-1.2	40.1	-1.6	1.8
Македония	-10	32	-3.7	18	-3.0	1.6
Узбекистан	2	32.2	-4.5	23.3	-1.2	1.6
Россия	-3.6	30.1	-12.6	27.9	-4	-6
Киргизия	6.9	23.8			-6.2	5.4
Белоруссия	-2.8	27.4		35	-10	2.6
Украина	-3.8	27.5			-11.8	-10

Таджикистан	-2.4	23.4			-12.3	-6
Туркменистан	0.8	40			-14.7	0.1
Азербайджан	-11	27	-21.9	22.5	-17.5	1.2
Молдова			-22	7.7	-1.0	-8
Казахстан	-4.6	42.6	-25	24	-7.9	0.5
Монголия	-2	42.3	3.3	20.9		
Вьетнам	4.5	13	8.6	24.2		
Китай	3.9	34.8	11.8	42.1		

3. Спад ВВП не преодолен к 1996 г.

В этой группе находятся Россия, Украина, Таджикистан, Молдова, а также Болгария, испытывавшая резкий спад ВВП после наметившегося подъема.

На основе имеющихся данных по странам Восточной и Центральной Европы и азиатским странам не удалось выявить статистически значимой связи между показателями темпов прироста ВВП и уровнем валового накопления в ВВП.

Приведенная в таблице 16.3 группа стран демонстрирует парадоксальную на первый взгляд зависимость — чем выше была норма накопления, тем глубже величина спада и тем медленнее темпы выхода из него. Нарушают данную зависимость только Вьетнам и Китай, где увеличение нормы накопления сопровождается увеличением темпов роста ВВП.

Безусловно, следует принять во внимание возможные ошибки измерения и существование лага во времени между осуществлением инвестиций и их воздействием на экономический рост. Тем не менее, должны быть общие факторы, воздействующие на формирование такого рода зависимости.

"При классическом социализме есть тенденция к расширению. Она воздействует на лиц, принимающих решения на всех уровнях бюрократической иерархии, и порождает ненасытную потребность в инвестициях. Всегда есть министры, руководители отраслей и управляющие, склонные к инвестированию. Хронический дефицит рождает рынки продавца, а мягкие бюджетные ограничения позволяют не слишком задумываться о сбыте продукции, производимой в результате сделанных вложений. Не прекращается спрос на инвестиции и в переходный от социализма период". *Особенности переходного периода* проявляются в том числе и в сокращении горизонта принимаемых решений как на макро-, так и на микроуровне. В инвестиционной сфере примером этому может послужить "*проедание*" *инвестиций*, использование их для удовлетворения наиболее "горящих" текущих потребностей.

В качестве одной из возможных интерпретаций причин существования наблюдаемого явления мы считаем необходимым выделить предположение о деформированной отраслевой структуре экономики стран бывшего социалистического лагеря с преобладанием добывающих отраслей, а также отраслей, "производящих средства производства для производства средств производства", для которой характерна высокая доля оборонных отраслей и недостаточное использование преимуществ мирового разделения труда, замкнутый характер экономики.

Отрасли, производящие потребительские товары, являются в общем случае менее капиталоемкими, к тому же для них характерен более короткий производственный цикл и, следовательно, более высокая оборачиваемость капитала.

Особое место занимает сфера услуг, требующая относительно небольших инвестиций, которые быстро окупаются.

Данная гипотеза в какой-то степени подтверждается показателями, приведенными в таблице 16.4, рассчитанной по данным Мирового Банка, которая иллюстрирует изменение пропорций ВВП по странам Восточной Европы и СНГ. Приведенные в таблице 16.4 данные показывают наличие определенных структурных сдвигов — прежде всего, *увеличение доли сферы услуг в ВВП и сокращение доли промышленного производства*. В России за годы реформ резко выросла доля услуг в составе ВВП, которая достаточно близка к уровню развитых стран. Однако, по экспертным оценкам, с которыми мы склонны согласиться, *резкое увеличение доли услуг произошло прежде всего за счет ценовых диспропорций, благодаря которым возросла величина услуг финансового сектора*.

Отечественные исследователи отмечают "принципиальную тождественность моделей роста, присущих экономике СССР на протяжении 50-80-х гг., и экономике ведущих капиталистических стран 70-80-х годов, во всех этих странах существовала отчетливо выраженная связь между темпами экономического роста, с одной стороны, и темпами вовлечения в хозяйственный оборот сырьевых и топливных ресурсов, с другой".

В то же время в условиях "концепции постиндустриального развития" благоприятные перспективы развития отечественной экономики неразрывно связаны с поддержанием всего "шлейфа" отраслей, существовавших до начала 90-х гг. Можно предположить, что *по мере преодоления структурных*

диспропорций, характерных для централизованной и замкнутой экономической системы, и изменения отраслевой структуры экономики потребность в инвестициях снижается (как за счет сокращения объема, так и за счет ускорения оборачиваемости).

Такого рода процессы сдерживаются за счет сохранения “затратного характера” экономики — высокой капиталоемкости, материалоемкости и энергоемкости производства. Косвенным подтверждением этому явлению может служить тот факт, что при общем падении объемов промышленного производства в РФ объемы производства электроэнергии снизились в наименьшей степени.

Таблица 16.4

**Изменение структуры ВВП в 1980-1998 гг.
(добавленная стоимость, в % ВВП)**

Страна	Сельское хозяйство			Промышленность						Услуги		
				В целом			В т.ч. обрабатывающая					
	1980	1995	1998	1980	1995	1998	1980	1995	1998	1980	1995	1998
Албания	34	56	63	45	21	18				21	23	19
Польша		6	4		39	26		26	17		54	70
Словакия	7	6	5	63	33	33				30	61	62
Армения	18	44	41	58	35	36		25	25	25	20	23
Чехия	7	6		63	39					30	55	
Литва	19	11	14	53	36	40		30	26	29	53	46
Эстония	14	8		49	28			17		37	64	
Венгрия	19	8	6	47	33	34		24	35	34	59	60
Румыния		21	15		40	36			25		39	48
Хорватия		12			25			20			62	
Болгария	14	13	23	54	34	26			18	32	53	50
Латвия	14	9		50	31		45	18		36	60	
Узбекистан	28	33	28	37	34	30		27	13	35	34	42
Россия	8	7	9	54	38	42		31		38	55	49
Киргизия		44	46		34	24			18		32	30
Белоруссия	18	13	14	53	35	44		22	37	29	52	42
Украина		18	12		42	40		37	6		41	48
Азербайджан	22	27		47	32					31	41	
Молдова		50	31		28	35			28		22	34
Казахстан		12			30						57	

В целом *структурные изменения в составе промышленного производства носят скорее негативный, чем позитивный характер*. В частности, на фоне общего падения *наименьшую глубину спада демонстрируют наиболее капиталоемкие отрасли: ТЭК, цветная и черная металлургия*.

Таким образом, можно предположить, что *продолжение спада при относительно высокой норме накопления связано прежде всего с низкой эффективностью инвестиций и высокой инерционностью экономики*. Инерционность российской экономической системы проявляется, в частности, в существовании высокой доли убыточных предприятий, в незначительном количестве банкротств предприятий.

В качестве одного из возможных сценариев динамики нормы накопления можно рассматривать сокращение доли инвестиций в ВВП вплоть до достижения низшей точки падения, когда прекращаются инвестиции в неэффективные производства. Возможный дальнейший рост инвестиций связан прежде всего с расширением “эффективных” секторов экономики, в число которых попадет часть подвергшихся реструктуризации традиционных отраслей и производств, а также новые сферы приложения капитала.

Следовательно, имеет смысл основные усилия со стороны регулирующих и управляющих органов сосредоточить не в области поиска новых источников инвестиций и не в увеличении их количества, а в создании механизмов повышения их эффективности, к числу которых относится стимулирование создания рыночных институтов.

Переход от стагнации к экономическому росту невозможен на основе восстановления прежнего производства. Так как возможности роста в рамках сложившегося в России способа производства были исчерпаны к концу 80-х годов, то рост может быть основан только на принципиально новом типе производства, ориентированном на конкурентоспособность, на спрос и более высокий уровень эффективности.

В то же время существует вероятность, что формирование благоприятных условий на макроуровне будет способствовать расширению капиталовложений на предприятиях, которые сохранили прежние подходы к производству и инвестированию (распыление финансовых ресурсов, растягивание ввода в действие основных

фондов, неумение разрабатывать экономически обоснованные инвестиционные проекты и бизнес-планы). Следовательно, одним из условий экономического роста является новая организация инвестиционного процесса, в основе которой лежит согласование интересов различных групп инвесторов, ориентированных на рыночные принципы отбора направлений инвестирования и оценки результатов инвестиций, и получателей-реципиентов инвестиций, для которых расширяются возможности использовать альтернативные источники и формы привлечения инвестиций.

Ограниченные возможности объяснения и тем более прогнозирования поведения экономических агентов в условиях трансформации с позиций *mainstream* экономической теории вызвали рост интереса к методологии институционализма. Институциональный подход к исследованию явлений общественной жизни вносит весомый вклад в теории развития, так как он расширяет сферу исследований и используемые инструменты и методы исследований. Следовательно, институционалисты предлагают более гибкую систему взглядов, которая обладает большей "объясняющей силой".

В чем *преимущества неинституционального подхода к проблемам развития?*

1. Его *направленность на конкретные исторические, страновые, национальные и другие особенности*, ситуационный подход, готовность к отказу от догматических представлений. С этой точки зрения политика реформирования советской экономики была не институциональной. Расхождение декларированных целей с фактически полученными результатами, кроме разочарования в стандартных, универсальных рецептах типа "приватизация тождественна росту эффективности", "снижение инфляции автоматически увеличивает инвестиции" и смены лидеров, вызвало рост интереса к возможностям других подходов, в том числе к институциональному. Например, Программа Грета выполнена вполне в духе институционализма.
2. *Включение в рассматриваемую проблемную область множества взаимодействующих сил*, в частности, *интересов и приоритетов всей совокупности "субъектов развития"*: государства, фирм, домохозяйств, предпринимателей как особой группы и др., а также *учет институциональных условий*, в которых действуют субъекты долгосрочного развития, стимулирующих, ограничивающих или нейтральных по отношению к преобладающим "здесь и сейчас" моделям поведения экономических агентов.
3. *Расширение представлений о целях и функциях государства* (правительства). С точки зрения свободного рынка правительство скорее могло бы своим вторжением навредить экономике, чем ей содействовать. Соответственно, его роль в экономике сводится к: обеспечению чисто общественных благ; управлению (за счет субсидирования либо налогообложения) осуществлением видов деятельности, имеющих положительные или отрицательные внешние эффекты; созданию системы гарантий неприкосновенности частной собственности и обеспечения выполнения контрактов. Институционализм рассматривает государство как активного участника экономики не только в качестве регулятора независимых и самодостаточных рыночных отношений, но и как хозяйствующего субъекта, как создателя социальной, психологической, образовательной и организационной инфраструктуры, как инициатора изменений (в нашем случае). Государство не только имеет сравнительные преимущества в осуществлении инноваций, имеющих характер общественных благ, но и обеспечивает взаимодействие между правительством, частным сектором, неправительственными организациями и другими элементами гражданского общества.

Общая идеология подхода, которую мы хотели бы разделить и поддержать, выглядит следующим образом: "Устойчивое общество должно быть заинтересовано в качественном развитии, а не в физической экспансии... Общество не должно быть ни сторонником роста, ни его противником. Вместо этого следует различать темпы роста и рост, а также те цели, которые он преследует. **Прежде чем такое общество примет решение относительно каких-то конкретных предложений, связанных с ростом, оно должно спросить себя: зачем он нужен, такой рост, кто выиграет в его результате, во сколько он обойдется, сколько будет длиться**, не окажется ли непосильным грузом для нашей планеты с точки зрения ее ресурсов и возможностей переработки отходов".

Довольно близка к приведенной выше позиция Всемирного Банка, с которой нельзя не согласиться: "Устойчивое развитие имеет множество целей, среди которых рост дохода на душу населения является лишь одной из многих задач развития". Эти задачи включают рост качества жизни как за счет расширения общественных и снижения стоимости частных благ, которые входят в круг традиционных экономических понятий (экологическое благополучие, улучшение медицинского обслуживания и образования), так и за счет создания возможности участвовать в общественной жизни, равенства между разными поколениями и др.

Конечно, приведенная цитата относится к зрелому обществу, в котором не стоит проблема выживания, являющаяся актуальной для нашей экономики и общества. При всей привлекательности выраженной идеи, ее воплощение в более или менее развитой форме возможно лишь по достижении определенной критической величины материального благополучия, некоторого уровня насыщения. Для нашего общества этот количественный барьер чисто физического выживания не преодолен. В пользу этого довольно уязвимого высказывания служат следующие аргументы:

- Падение среднедушевого ВВП.
- Падение уровня жизни.
- Рост смертности.
- Рост неравенства в распределении доходов.
- Рост региональной асимметрии.

Таким образом, *проблема номер один заключается в увеличении материального благосостояния, в физическом росте производства.*

Второй стороной той же проблемы материального насыщения является сглаживание неравномерности распределения созданного дохода.

Так как правительство является одной из немногих консолидирующих сил, то для целей развития оно должно в большей степени взять на себя функции поддержки становления и эффективного функционирования частного сектора, а также обеспечение стабильности экономики (предсказуемость и определенность изменений в законодательстве, ограничение спекуляций, предупреждение кризисов) и снижение неравномерности распределения доходов между гражданами и территориями.

Безусловно, это необходимые, но вряд ли достаточные условия для развития. Создание условий для наращивания и активизации инновационного потенциала представляется определяющим фактором развития для нашей страны, если мы, конечно, не останемся в тисках "догоняющего" научно-технического развития. Так как основная масса инноваций генерируется за счет взаимодействия двух составляющих, в качестве которых выступают возможности, создаваемые новой техникой и технологией, и готовность к их восприятию со стороны потребителей, то государственной задачей является созидательная деятельность по обоим упомянутым направлениям.

3 *Инновационная политика*

Вероятно, в инновационной сфере наиболее наглядно проявляется взаимодействие традиционных патерналистских институтов, новых норм и квази-рыночных институтов.

Перечислим системные характеристики модели организации советской науки, которая сформировалась в течение нескольких десятилетий.

- **"Технологический" уклон, техническая направленность.** Преобладающее развитие и поддержку получили исследования в области точных наук и наук о Земле по сравнению с науками об обществе и о человеке.
- **Преимущественно государственное финансирование научной деятельности,** "мягкие бюджетные ограничения", которые в общем случае не лимитировали научные исследования и разработки.
- **Устойчивые и единообразные формы организации научной деятельности** (институты, лаборатории, группы). Использовались стандартные, тиражируемые варианты внутренней организационной структуры управления; управление научной деятельностью осуществлялось в соответствии с планом, определяющим тематику научных исследований, фонды и штаты научных организаций, и достигнутыми результатами. Институты, как правило, имели большую численность сотрудников, прежде всего научных сотрудников, при недостатке вспомогательного и обслуживающего персонала.
- **Престижность научной деятельности.** В течение длительного времени формировалось устойчивое общественное восприятие научных сотрудников как ориентированной на духовные (высшие) ценности интеллигенции, интеллектуальной элиты. Престижность поддерживалась и сравнительно высокой оплатой труда и социальными благами.
- **Закрытость,** изолированность не только от мировой науки, но и от смежных дисциплин, в том числе наличие "закрытой" исследовательской тематики.
- **Ограниченные возможности роста научных сотрудников,** преимущественно связанные с административной карьерой, соответствующие строгой иерархии властных полномочий.
- **Наличие барьеров между достижениями науки и их реализацией на практике,** а также между фундаментальными исследованиями и прикладными разработками, которые вызывали необходимость "административного" (хочется написать "насилованного") внедрения результатов научных исследований в производственную сферу. Устойчивое существование барьеров организационно закреплялось наличием институтов и организаций "ведомственной", а также академической и вузовской науки.

Очевидно, что перечисленные параметры не являются оценочными характеристиками, но описывают определенную модель организации научных исследований, которая наилучшим образом работала в условиях "мобилизации" при существовании военной угрозы и враждебного окружения ("соревнования двух систем"), что делало неизбежным не только милитаризацию науки, но и идеологизированность и политизированность научных исследований, особенно в области общественных наук.

Трансформация описанной выше модели представляет собой совокупность разнородных, во многом противоречивых процессов, многие из которых в настоящее время не воспринимаются и не осознаются. Эти процессы являются во многом спонтанными, неконтролируемыми и нерегулируемыми.

Началом разрушения традиционной институциональной организации послужил распад структур централизованного административного управления и контроля; резкое сокращение финансирования (как бюджетного, так и заказов со стороны производства), а также "открытие границ" между мировой и отечественной наукой не только в области обмена идеями, но и людьми.

Непосредственными результатами действия упомянутых факторов стали:

- **Увеличение (за счет дробления) числа исследовательских учреждений при сокращении численности научных сотрудников.** В условиях кризиса один из распространенных вариантов адаптации – это распад системы на более примитивные элементы и попытки их самостоятельного выживания.
- **Разрушение инфраструктуры созданных НИИ** — износ приборного парка, ухудшение обеспеченности материалами, реактивами и т.д.
- Ухудшение возрастной и квалификационной структуры занятых — **старение научных кадров** и опережающее сокращение численности кандидатов наук и научных сотрудников без степени при практически неизменном количестве академиков и докторов наук. Потеря части наиболее перспективных исследователей, особенно молодых, в результате "brain drain" не только в зарубежные страны, но и в более привлекательные сферы деятельности.
- **Снижение** престижа и авторитета научных организаций и **социального статуса научного работника**, потеря корпоративного единства на фоне распада структур, выполнявших консолидирующие функции. Усиление дифференциации в уровне благосостояния и оценки (в том числе самооценки) перспектив развития рядовыми научными сотрудниками и руководителями институтов.
- **Индивидуализация научной деятельности.**

В то же время перечисленные результаты отражают не только разрушение традиционной модели, но и появление возможностей ее изменения за счет появления новых элементов и стратегий поведения, которые хочется назвать институтами, но их неустойчивость и изменчивость не позволяет сделать этого. В качестве наиболее заметных изменений, формирующих потенциал будущего развития, можно выделить следующие:

- **Большая ориентация тематики научных исследований**, организации выполнения исследований и разработок, а также форм представления научных результатов на **"платежеспособный спрос"**, на разнообразие потребителей, среди которых сокращается доля государства и увеличивается доля конечных пользователей продукции. Например, в качестве конечных потребителей-заказчиков научной продукции для институтов СО РАН выступают прежде всего иностранные фирмы (по оценкам руководителей ряда институтов СО РАН, выполнение заказов иностранных фирм и организаций формирует от 30 до 40% текущего финансирования деятельности институтов), а также "богатые" отечественные предприятия, прежде всего связанные с добычей и использованием природного сырья.
- При этом существенно **усиливается прикладная составляющая научных исследований**. Процесс этот неоднозначный — существует реальная **опасность "коммерциализации науки"** за счет продажи или другого рода коммерческого использования созданных ранее (более фундаментальных) заделов, которые в силу объективных причин не могут быть восстановлены в полной мере. Следует отметить, что конкретные формы и схемы организации таких разработок зависят от того, кто выступает в роли заказчика – отечественные или иностранные потребители. Исследования, финансируемые таким образом, ведутся как индивидуально, так и на уровне отдельных подразделений и институтов, формируя правовую неразбериху и создавая условия для потенциальных конфликтов.

В какой-то степени изменение тематики можно оценить по соотношению между базовым (бюджетным) финансированием и внебюджетными источниками финансирования научной деятельности. Можно предположить, что внебюджетное финансирование отражает востребованность научных достижений практикой (это достаточно условно, так как объемы внебюджетного финансирования отражают результирующее действие многих факторов, в числе которых возможности руководителей, лоббирование, наличие товарной продукции и т.д.).

Усиливаются интеграционные процессы отечественной науки, которые рассматриваются в трех аспектах.

- **Наука и промышленность.** В феврале 2000 г. СО РАН и Минатом РФ приняли программу совместных работ до 2005 года, в рамках которой 18 институтов СО РАН и 13 предприятий Минатома будут выполнять 66 совместных работ. В конце 1999 г. принята Программа сотрудничества СО РАН и нефтяной компании ЮКОС по развитию топливно-энергетического комплекса Сибири и содействию выходу на рынки АТР. Значимым событием стало заключение некоторыми институтами долгосрочных контрактов с зарубежными корпорациями, в числе которых "Хьюлетт Паккард", "Эйр Продактс", "Дженерал Моторс".
- **Междисциплинарные исследования.** Начиная с 1997 года проводятся конкурсы интеграционных проектов, объединяющих усилия исследователей разных специальностей для решения междисциплинарных проблем. В настоящее время реализуется 46 таких проектов.
- **Развитие международных контактов**, связей с мировой наукой.

К сожалению, отечественная наука интегрируется в мировую во многом за счет эмиграции молодых высококвалифицированных исследователей. Негативным моментом здесь является и то, что часто тематика и направленность исследований "подстраивается" под интересы зарубежных партнеров, которые, как правило, финансируют эту интеграцию. Зарубежные партнеры поддерживают прежде всего технологическую направленность структуры отечественной науки, при этом наибольший интерес вызывают разработки в области ядерной физики, химических технологий и приборных устройств. Например, хотя численность научных сотрудников Объединенного института ядерных исследований составляет 5% от общей численности научных сотрудников СО РАН, они получают 40% финансирования в общем объеме программ и грантов.

Однако *наряду с интеграцией в мировую науку наблюдается нежелательная тенденция разрушения связей внутри страны*, хотя существует объективная потребность в консолидации сообщества ученых, которая проявляется в виде новых форм объединения ученых (научные общества, академии).

Появились новые формы организации исследований: включение механизмов конкурсного отбора, расширение практики временных творческих коллективов, междисциплинарные исследования. Стоит выделить особо практически не исследованную на сегодняшний день проблему – каким образом осуществляется влияние международных организаций, выделяющих различного рода финансовую поддержку в виде грантов, на изменение приоритетов научных исследований. Существующий спектр оценок охватывает полярные суждения от "Иностранные фонды поддерживают преимущественно передачу информации об уже выполненных исследованиях" до "Если бы не фонд Сороса, все научные исследования прекратились". В любом случае следует подчеркнуть роль этих конкурсов в финансировании исследований.

Происходит расширение разнообразия форм структурной организации научных коллективов, создание новых организаций и изменение принципов взаимоотношений между подразделениями (как в рамках вертикальной иерархии, так и горизонтальных связей) в рамках традиционных организаций, размывание границ между подразделениями. Одновременно увеличивается мобильность научных кадров, которые выступают не только в качестве носителей технологий, перенося их в новые структуры, но и формируют новые каналы формальных и неформальных связей между научным сообществом и предпринимательскими структурами, а также органами власти и управления.

Самой острой проблемой остается финансирование научных исследований. В наших условиях на фоне сокращения общих объемов финансирования происходит расширение спектра доступных источников финансирования.

В то же время бюджетное финансирование научных исследований (особенно носящих фундаментальный характер) сохраняет свою ведущую роль. Так, для СО РАН за последние семь лет общие объемы финансирования в сопоставимых ценах сократились в 7 раз, при этом доля базового бюджетного финансирования снизилась до уровня 45%, а 55% финансирования формируют другие источники. К специфическим для переходного периода источникам финансирования можно отнести доходы от "избыточных мощностей": сдача в аренду помещений и оборудования, создание центров коллективного пользования оборудованием и т.д. Отметим отрадный факт, что 1999 год стал первым годом, когда бюджетное финансирование организаций СО РАН поступило в полном объеме и "живыми" деньгами.

Все большее значение приобретают конкурсные и адресные формы поддержки научных исследований, в числе которых важнейшую роль играют РФФИ, РГНФ, различные формы поддержки публикаций, информационного обмена, создание международных центров, стимулирование создания научных школ.

Принципы финансирования науки непосредственно связаны с востребованностью теми или иными социальными группами ее результатов. В частности, выполнение научно-исследовательских разработок и опытно-конструкторских работ по заказам производственного сектора частично снимает проблему "внедрения" результатов научной деятельности. Отметим, что это направление существовало во времена развитого социализма в форме хозяйственных работ (хотя далеко не все разработки, выполненные по заказам предприятий, реально использовались), и на новой стадии оно также сохраняется. Безусловно, платить за исследования могут только платежеспособные заказчики – и ими оказываются либо "богатые" предприятия (сырьевой комплекс, финансовые структуры), либо иностранные фирмы. Соответственно тематика такого рода исследований носит в большей степени прикладной характер. Однако прикладные исследования могут стать источником и более фундаментальных идей.

Мы обозначили некоторые проблемы инновационной сферы. В данной области можно выделить три приоритетных направления государственной поддержки, не связанные с большими финансовыми затратами, использование которых позволяет несколько снизить остроту ситуации:

- Формирование признанной и разделяемой научным сообществом доктрины развития науки на базе долгосрочных государственных приоритетов, соблюдение которых безусловно, а финансовая поддержка гарантирована.
- Развитие инфраструктуры, поддерживающей научные исследования и продвижение их результатов, в том числе институциональной, информационной, технической.

- Поддержка развития системы внесударственного финансирования научной и инновационной деятельности, в том числе за счет стимулирующего инвестиции налогообложения.

Развитие этих приоритетных направлений не только поможет решить текущие проблемы, но и в долгосрочной перспективе позволит создать предпосылки для подъема отечественной науки и экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Россия в третьем эшелоне развития капитализма

Современное российское научное сообщество, как и общество в целом, находится в ситуации поиска своей идентичности. Надежды на возможность на равных войти в мировую науку путем механического копирования неоклассического (основного в настоящее время) течения экономической мысли не оправдались точно так же, как и упования на построение в России современного общества при помощи неоклассических экономических реформ. Контакты с российскими экономистами будут интересны нашим западным коллегам только тогда, когда мы сможем выйти на мировой "рынок" научных идей с собственными оригинальными научными идеями. Кроме того, следует учитывать, что в экономической науке Запада назревает поворот от неоклассики к идеям институционализма; и в таком случае экономисты России рискуют, заучив наконец неоклассический "экономикс", вновь оказаться ретроgrадами. Между тем именно в сфере исследования институциональных проблем хозяйственного развития российские экономисты имеют весьма сильный научный потенциал.

Поколения, воспитанные на изучении марксистской политэкономии, могут адаптироваться к институциональным и неинституциональным подходам с гораздо большим успехом, чем к неоклассике. Поэтому вместо того чтобы "отречься" от своего прошлого, российской экономической науке стоит поискать в ней то, что может быть ценным и в современной ситуации.

Экономика развития как раз и является тем участком современной мировой науки, который переживает бурный расцвет и вполне доступен по своей методологии и ценностным принципам для успешного приложения творческой энергии отечественных исследователей.

Таким образом, исследования по экономике развития не просто представляют большой интерес для развития как российской экономики, так и российского сообщества экономистов. Именно они могут вывести и экономистов, и страну из того тупика, в котором они находятся, став "светом в конце туннеля".

Несмотря на то, что изучение экономики развития и экономической компаративистики имеет высокую степень актуальности, оно пока развито в России в совершенно недостаточной степени.

Самое главное, что многие вопросы экономики развития рассматриваются по отдельности, игнорируется целостность проблем классификации и анализа эволюции экономических систем. В отечественной науке еще не сложились ни целостный понятийный аппарат, ни единая методология изучения таких проблем.

Таблица 1

Эшелоны развития мирового капитализма

"Эшелоны"	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
1-й (с XIV в.)	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
2-й (к. XVIII -сер. XIX вв.)	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие "сжато", импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
3-й (к. XIX — к. XX вв.)	Колониальная и зависимая "периферия" Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)

Есть несколько институциональных концепций, при помощи которых можно попытаться понять логику и перспективы хозяйственного развития нашей страны. Наиболее известная из них – это концепция постиндустриального общества. Однако эта концепция позволяет улавливать только долгосрочные, многовековые тенденции эволюции. Для понимания закономерностей среднесрочного развития целесообразнее использовать иные концепции, одной из которых является *теория "эшелонов развития капитализма" А.*

Гершенкрона (табл. 1). Рассмотрим более подробно, как формировались эти "эшелоны" и какое место в них занимала Россия.

1. Эшелоны развития капитализма

1.1 Первый эшелон, который давно ушел

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, судовой фрахт, 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 (том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без **развития денег, кредита, изменений 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).

Таблица 2

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

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. 2). 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.

Россия никогда не принадлежала к первому эшелону; он пронесся мимо России, когда она залечивала раны Смутного времени. Именно стремление догнать этот передовой эшелон служило главной целью всех российских реформаторов – от Петра I (ориентация на опыт Голландии и Швеции) до Б. Н. Ельцина (ориентация на модель США). Временами огни первого эшелона явственно приближались, порождая надежды, что стоит сделать еще одно усилие, и Россия войдет в число высокоразвитых держав как равная среди равных. Увы, за очередным поворотом экономического развития обнаруживалось, что разрыв между Россией и передовыми странами отнюдь не сократился, а увеличился.

1.2 Второй эшелон, от которого мы отстали

Второй эшелон развития капитализма начал формироваться в конце XVIII – середине XIX вв. в странах Восточной Европы, в России, Турции, Японии. Импульс рыночной модернизации для этих стран был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в этих странах не столько выросал "снизу", сколько насаждался "сверху" – путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Не случайно К. Маркс писал во втором наброске ответа на письмо В.И. Засулич, что в России возник "известный род капитализма, вскормленный за счет крестьян при посредстве государства...". Однако использование институтов российской полуазиатской монархии для создания и укрепления капиталистических отношений предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма начала XX в.

Развитие пореформенной России есть яркий пример *периферийного капитализма*, в котором сосуществовали самые многообразные переходные формы и отношения. На внешних рынках молодой российский капитализм столкнулся с сильной конкуренцией достаточно зрелого западноевропейского капитализма. А внутри страны его развитию препятствовали многочисленные феодальные и дофеодальные отношения и в экономической, и в политической структуре.

Сложность теоретического осмысления происходящих процессов, выработки правильной оценки развития усугублялась еще тем, что передовая русская интеллигенция хорошо видела обнажившиеся на Западе внутренние противоречия капиталистического развития. Уже основоположники русского крестьянского социализма, экономисты-народники, ломали голову над тем, как избежать "капиталистической язвы", как найти для России, особый, некапиталистический путь к социализму. В условиях неразвитости капиталистических отношений они обращали свои взоры к крестьянству, вольно или невольно идеализируя русскую патриархальную деревню. Однако в ходе развития капиталистического общества построения народников все более теряли реальную основу. Для завоевания на свою сторону интеллигенции марксистам необходимо было не только показать общие теоретические ошибки народников, но и на конкретном материале, с цифрами в руках, шаг за шагом раскрыть особенности развития капитализма в России. В этих условиях задача защиты марксизма перерастала в задачу конкретизации и дальнейшего развития марксистской теории на материалах страны "второго эшелона развития" капитализма, что и попытался сделать В. И. Ленин. В своей знаменитой книге "Развитие капитализма в России" (1899 г.) он стремился доказать, что Россия уже в основном включена в капиталистическую систему хозяйства, что, соответственно, ставило на повестку дня вопрос о подготовке перехода к социализму как более высокоразвитой, по его мнению, общественной системе. Такая предвзятая задача потребовала от автора известных натяжек, например, стирания грани между развитием элементов мелкого товарного производства и собственно капиталистическим производством.

Позже, когда большевики стали правителями России, они на собственном горьком опыте убедились, что им приходится ставить эксперимент в стране даже не "средне-слабого", а просто слабого развития капиталистических отношений. Тем самым они попутно дали окончательную оценку результатам "путешествия" России во втором эшелоне развития капитализма: к началу XX в. страна не решила еще основных задач промышленной революции, с которыми страны первого эшелона справились уже к середине XIX в. Такой плачевный результат привел к кризису веры в прогрессивные потенции российского капитализма как такового. Образно выражаясь, Россия вышла из слишком тихого второго эшелона и попыталась "на полустаночке" административно-командной системы пересесть на другой состав – на "бронепоезд" альтернативной ("большевистской") модернизации.

Альтернативная модернизация – это попытка решать те же задачи, которые решали страны первого и второго эшелонов развития капитализма, но диаметрально иными методами – не путем развития рыночного механизма, а полной его заменой механизмом директивного управления. Программа модернизации экономики России родилась не только и не столько из теоретических размышлений, сколько из повседневной хозяйственной практики "большевистского эксперимента".

1.3.1. Процесс огосударствления экономики. Становление административно-плановой системы.

Важную роль в становлении авторитарно-бюрократического строя в СССР сыграл "военный коммунизм". "Военный коммунизм" представлял собой попытку применения в интересах победившего пролетариата отдельных форм государственно-монополистического регулирования в стране "среднеслабого" капитализма. Великая Октябрьская революция создала условия для формального обобществления производства: замены частной собственности на средства производства государственной и ведения производства по общему плану в интересах всего общества.

В экстремальных условиях, созданных первой мировой и гражданской войнами, необходима была **централизованная продовольственная диктатура**. Согласно Декрету о продразверстке, мелкие крестьянские хозяйства должны были сдавать государству так называемые "излишки" — первоначально то, что превышало 12 пудов зерна на едока, необходимых для посева и еды. Позднее, правда, к "излишкам" была отнесена и значительная часть необходимого продукта. Наркомпрод осуществлял распределение собранного продовольствия и сельскохозяйственного сырья по губерниям в соответствии с их потребностями (точнее, исходя из ресурсов и информации об этих потребностях).

Второй характерной чертой "военного коммунизма" была **милитаризация труда**. Объектом мобилизации было все взрослое население страны: мужчины в возрасте от 18 до 40. Детский труд (с 14 лет) использовался как исключение. Женщины, имеющие четырех и более детей, были освобождены от всеобщей трудовой повинности. Мобилизация, подобно призыву в армию, осуществлялась по годам рождения через биржи труда и специальные агентства. Эти учреждения занимались регистрацией и распределением работников в соответствии с указаниями Главкомтруда. Существовала единая тарифная сетка оплаты труда, в соответствии с которой все трудящиеся были разбиты на 35 разрядов. Недостаточный размер трудового пайка и ненадежность снабжения им способствовали широкому развитию дезертирства. На IX съезде РКП(б) Л.Д. Троцкий отмечал, что из 1.150 тыс. рабочих, занятых в важнейших отраслях промышленности, 300 тыс. дезертировали. Меры борьбы с уклоняющимися от трудовой повинности и дезертирами были достаточно суровы, отражая законы военного времени. Тем не менее процессы эти приостановить не удалось, так как заработная плата, по данным Наркомтруда, обеспечивала лишь 50% физиологического минимума в Москве и только 23% — в других городах. Сводить концы с концами рабочим помогал нелегальный рыночный сектор. Дихотомия натуральной в своей основе государственной централизованной экономики и запрещенного партикулярного, рассеянного рынка сложилась уже на заре советской власти, в эпоху "военного коммунизма". Она, как мы увидим позднее, станет характерной чертой государственно-бюрократического социализма.

Политика НЭПа способствовала возрождению товарно-денежных отношений, однако пример "военного коммунизма" не прошел бесследно. Ведь именно в этот период рабочий контроль и учет впервые перерос в систему государственного регулирования производства, произошло создание основ будущей иерархической системы управления. Практика "военного коммунизма" показала чрезвычайные возможности административно-командных методов управления. Их первоначально пропагандировал Л.Д. Троцкий и фактически взял на вооружение И.В. Сталин. В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации происходит формирование **административно-командной системы**.

В конце 20-х годов началось чрезмерное (не основанное на реальном уровне обобществления производства) огосударствление экономики. Вытеснение частного сектора осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами. Чрезвычайные меры становились не исключением, а правилом, способствуя формированию административно-командной системы. Стихийные рыночные механизмы, казалось, слишком медленно создают условия для нового общества. Революционное нетерпение молодого рабочего класса было умело использовано И.В. Сталиным и его ближайшим окружением. Псевдореволюционные призывы и авантюристические обещания построить светлое социалистическое общество всего за несколько лет упорного труда сделали свое дело.

Таблица 3

Темпы прироста промышленной продукции(в %)

	Годы 1-й пятилетки				
	Первый	Второй	Третий	Четвертый	Пятый
Отправной вариант	21,4	18,8	17,5	18,1	17,4

Оптимальный вариант	21,4	21,5	22,1	23,8	25,2
Годовые планы	21,4	32	45	36	16,5
Фактически	20	22	20,5	14,7	5,5

Источник: Коммунист. 1987. №18. С.84.

В действительности же попытки резко повысить темпы роста усилили диспропорции в экономике и способствовали падению темпов роста развития и началу омертвления огромных средств в незавершенном производстве (см. таблицу 3).

Насилие по отношению к сельскому хозяйству вело к падению валовых сборов и урожайности зерновых и технических культур, к резкому сокращению производства продукции животноводства и поголовья скота (см. таблицу 4).

В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации осуществляется второе (после "военного коммунизма") **насильственное свертывание товарно-денежных отношений**. Плановая форма ведения хозяйства отрицает товарную. Однако такое отрицание предполагает, что товарная уже полностью исчерпала свои возможности и заложенные в ней потенции. К сожалению, в конце 20-х годов это было далеко не так. Фактически свертывание товарно-денежных отношений сопровождалось не только развитием плановой формы, но и частичной натурализацией экономики. Возникла такая своеобразная система, которую А.А. Богданов удачно назвал "объединенным натуральным хозяйством". Функции экономического координатора в этой системе объективно должен взять на себя государственный аппарат. Роль его по отношению к обществу неизмеримо возросла, что объективно дает повод для аналогии с азиатским способом производства.

Таблица 4

Сельскохозяйственное производство в 1-й пятилетке

	Годы		
	1928	1932/33 (по пятилетнему плану)	1932 (фактически)
Все посевные площади, млн. га	113	141,3	134,4
в т.ч. посевные площади зерновых, млн. га	92,2	111,4	99,7
Валовой сбор, млн. т			
зерновых	73,3	105,8	69,9
хлопка-сырца	0,79	1,91	1,27
сахарной свеклы	10,1	6,6	
Урожайность, ц/га			
зерновых	7,9	Повысить на 35 процентов	7
сахарной свеклы	132		43
хлопчатника	8,1		5,9
льноволокна	2,4		2
картофеля	82		71
овощей	132		79
Поголовье скота, млн. голов			
лошади	32,1	около 38	21,7
крупный рогатый скот	60,1	80,9	38,3
в т.ч. коровы	29,3	35,5	22,3
свиньи	22	34,8	10,9
овцы	97,3	...	43,8
Производство			
мясо, млн. т	4,9	...	2,8
молоко, млн. т	31	...	20,6
шерсть, тыс. т	182	...	69
яйца, млрд. шт.	10,8	...	4,4

Источник: Коммунист. 1987. №18. С.85.

Директивное планирование фактически оказалось **возрождением (на государственном уровне!) натуральных форм ведения хозяйства** при значительном ограничении и существенной деформации

товарно-денежных отношений. Естественно, что возникший симбиоз не был простым воспроизведением ни натуральных форм регулирования экономики, типичных для азиатского способа производства, ни товарных отношений, характерных для простого товарного хозяйства. Иными были уровень развития производительных сил, и тип производственных отношений. Тем не менее не следует забывать, что в переходный период "надстройка" приобретает известную самостоятельность, роль субъективного фактора возрастает. До известных пределов "надстройка" может "абстрагироваться" от экономических закономерностей, диктуемых производственным базисом. Она в определенной мере сама оказывается творцом условий своего существования и воспроизводства. Неудивительно поэтому, что политические авантюристы, игнорирующие существующую в стране материально-техническую базу, могут принимать отнюдь не оптимальные решения и приводить в жизнь далеко не самую эффективную, с экономической точки зрения, политику. Ошибочность принятых программ обнаруживается при этом далеко не сразу.

Новоявленная авторитарная власть находит опору **в жестком централизме и мелочном администрировании**. Разрушению товарных связей способствовала как внешняя обстановка (капиталистическое окружение), так и внутренняя (необходимость создания собственной тяжелой индустрии как базы оборонной промышленности). Функция контроля и учета за общественным производством трансформируется в функцию организации и планирования развития системы в целом. Государственный аппарат регулирует связи между отдельными ячейками производства, определяет, какую часть находящегося в его распоряжении рабочего времени необходимо затратить на удовлетворение той или иной общественной потребности. Не закон стоимости, а планирующие органы государства решают, что, каким образом и в каких размерах производить, кому, когда и где потреблять. С ростом народнохозяйственного организма, однако, эта задача все более и более усложняется, происходит снижение качества составляемых балансов, падение темпов роста.

Для командно-административной системы характерна **крайняя негибкость в принятии и исполнении решений**. Механизм адаптации к новым условиям крайне несовершенен, быстрая реакция возможна только в условиях крайней опасности. По существу, управление происходит по принципу, описанному еще в 20-е годы Л.Н. Крицманом и метко названному им "ударный нос и неударный хвост". "... К чему сводится наше «ударное» хозяйничанье? — писал Л.Н. Крицман. — Какая-нибудь отрасль труда объявляется ударной. «Все на имярек». Дело идет на лад. Но тут же, как только или еще до того, как с большими усилиями удастся вытащить «ударный» нос, обнаруживается, что увяз «неударный» хвост. Хвост немедленно объявляется ударным, и история начинается с начала".

Действительно, первоначально планирование осуществлялось на основе отраслевых проектировок. Определялись задания по важнейшим отраслям тяжелой промышленности (производству чугуна, стали, проката, электроэнергии и т.д.), и для их развития выделялись основные имеющиеся ресурсы. На удовлетворение нужд других отраслей шло то, что оставалось после решения первоочередных задач. По существу, довоенные и первые послевоенные пятилетки не были полностью сбалансированы и всегда содержали частичные диспропорции. Лишь в 60-70-е годы происходит переход к комплексному многовариантному планированию. Однако теперь на передний план выходят новые проблемы, возникшие с ростом масштабов народного хозяйства. В начале 80-х годов Госплан составлял более 2000 балансов, имевших около 50 тыс. позиций. В стране производилось более 12 млн. наименований продуктов труда. В этих условиях балансы приобретают все более обобщенный характер, происходит понижение качества согласования производства и распределения видов продуктов. К этому добавляется противоречие между продуктовой и отраслевой классификацией, которое не решает и межотраслевой баланс. При планировании от достигнутого межотраслевой баланс фактически основывается на нормах затрат предыдущих лет. Отражая устаревшие технические коэффициенты, межотраслевой баланс, составляемый Госпланом, оказывался хронически консервативным.

Таблица 5

Производство некоторых видов промышленной продукции в натуральном выражении в 1975-1989 гг., млн. т

	1975	1980	1985	1989
Нефть, включая газовый конденсат	491	603	595	607
Уголь	701	716	726	740
Сталь	141	148	155	160
Прокат черных металлов	115	118	128	136
Железная руда	235	245	248	241
Цемент	122	125	131	140

Составлено по: Народное хозяйство в СССР в 1980 г. М., Финансы и статистика, 1981. С. 156-159, 178; СССР в цифрах в 1989 году. С.217, 221.

Плановое хозяйство становится чрезвычайно громоздким и неповоротливым. В начале 80-х годов число ежегодно составляемых плановых показателей оценивалось в огромную величину — 2,7-3,6 млрд., в том числе в центре утверждалось порядка 2,7-3,5 млн.. Большая часть этих показателей (до 70%) приходилась на распределение материалов и планирование поставок.

Таблица 6

**Среднегодовой валовой сбор сельскохозяйственных культур
(во всех категориях хозяйств) в 1976-1989 гг., млн. т**

	В среднем за год		
	1976-1980	1981-1985	1986-1989
Зерно	205	180,3	206,9
Хлопок-сырец	8,55	8,31	8,39
Сахарная свекла (фабричная)	88,7	76,4	88,9
Льноволокно тыс. т	3	377	367
Картофель	82,6	78,4	74,4
Овощи	26,3	29,2	29,2

Составлено по: СССР в цифрах в 1989 году. С. 235.

Любые технические нововведения, естественно, предполагают изменение ресурсного обеспечения, направления движения новой продукции, установления новых хозяйственных связей. Чем кардинальнее изобретение, тем сильнее логика сложившейся структуры. Административно-плановая система воспринимает их с большим опозданием и достаточно болезненно, будучи *ориентированной фактически на простое воспроизводство*. Естественно поэтому, что растет срок службы оборудования, постоянно снижается фондоотдача. Средний срок службы оборудования составлял в отечественной промышленности 26 лет в 1989 году, превышая более чем в 2 раза существовавший официальный норматив. Фондоотдача снизилась с 1,29 в 1980-м году до 1,03 в 1989 году. Неудивительно, что происходило постоянное снижение темпов среднегодового прироста произведенного национального дохода. Если в 1976-1980 годах они составляли 4,3%, то в 1981-1985 — 3,2%, а в 1986-1989 — всего лишь 2,7%. Однако, если элиминировать ценовой фактор и обратиться к натуральным показателям, то станет ясно, что действительные темпы роста были еще более скромными (см. табл.5, 6).

Торможению экономического развития способствовала и монополизация производства.

1.3.2. Монополизация производства. Процесс монополизации экономики начался уже в ходе форсированной индустриализации. Ее характерными чертами были *широкое использование ручного труда, универсальной техники, опора на новое строительство*.

Основным ресурсом был малоквалифицированный ручной труд, возникший в результате перелива трудовых ресурсов из деревни в город. Бывшие крестьяне и ремесленники быстро пополняли ряды рабочего класса. Этот фактор восполнял недостаток других ресурсов и определил особенности их использования. В частности, его приходилось учитывать при внедрении новой техники. Первичная индустриализация должна была широко использовать прежде всего такую технику, на которой могли работать привыкшие к простому физическому труду бывшие крестьяне. Этим условиям удовлетворяло универсальное оборудование. Оно предъявляло сравнительно невысокие требования к качеству рабочей силы и используемого сырья. Универсальное оборудование создавало предпосылки для массового производства ограниченного числа стандартных изделий.

Особенностью индустриализации в СССР было преимущественное развитие первого подразделения, стремление создать прежде всего группу отраслей тяжелой индустрии, как основу собственного машиностроения, собственной оборонной промышленности. В этих условиях наибольшее развитие получила не реконструкция существующих мощностей, а новое строительство. Оно было тем более необходимо, так как многие из создаваемых отраслей практически отсутствовали в царской России.

Широкий внутренний рынок и отсутствие конкуренции со стороны развитых капиталистических стран способствовали ориентации промышленности на внедрение универсальных технологий. Акцент делался на количестве, а не на качестве выпускаемых изделий. В самих технологиях не были заложены предпосылки для постоянного обновления выпускаемой продукции. Новые заводы и фабрики создавались как крупные предприятия-гиганты, монополисты в соответствующих отраслях и подотраслях.

Гигантомания имела свои причины. Она была продиктована не только общей ориентацией на будущее коммунистическое общество, предпочтением завтрашнего дня сегодняшнему. В этом сказывалось и

стремление реализовать экономические преимущества крупного производства над мелким. Учесть потребности крупного производства было легче и в народнохозяйственном планировании. Наконец, немаловажным обстоятельством было и то, что крупномасштабное строительство всегда было заметно "сверху", могло быть по достоинству оценено вышестоящим начальством.

Отрицательные последствия гигантомании не заставили себя долго ждать. Ориентация на крупное производство не учитывала местные и региональные потребности, которые могли быть более эффективно удовлетворены мелкими и средними предприятиями. Недооценка мелкой механизации препятствовала повышению эффективности общественного труда. Создание предприятий-гигантов, не считающихся с интересами районов, областей и целых республик, обостряло проблему сочетания территориального и отраслевого развития. Игнорирование местных и национальных потребностей способствовало углублению дефицита товаров. Длительный период строительства заводов-гигантов, медленные сроки их окупаемости стали одной из важных причин инфляции. Ее углублению способствовала также ориентация на строительство предприятий первого подразделения. Неудивительно, что высокая монополизация производства затормозила в дальнейшем технический прогресс. Монопольные условия производства заводов-гигантов не ставили их перед необходимостью быстрого обновления выпускаемой продукции. Трудности, с которыми столкнулись предприятия, были иного рода — они были связаны не с проблемой реализации вышеуказанной продукции, а с проблемой обеспечения этого выпуска необходимыми ресурсами: сырьем и комплектующими изделиями.

Трудности материально-технического снабжения отражаются на функционировании государственных предприятий, возникает такое парадоксальное явление, когда в условиях углубляющегося разделения труда внутри каждого из предприятий нарастают натурально-хозяйственные тенденции. Это выражается в том, что основное производство обрастает комплексом дополнительных и вспомогательных производств, помогающих ему преодолеть (до известных пределов) проблемы материально-технического снабжения, снять остроту обеспечения рабочих продуктами питания. В результате многие предприятия предпочитают универсальное оборудование специализированному, что приводит к росту затрат при более низком качестве продукции. **Происходит** как бы "*вторичная*" **универсализация производства**. Увеличение вспомогательных служб и производств способствует разбуханию ремонтной базы, росту ручного и изменению характера инженерного труда. Главной функцией последнего становится обеспечение производства сырьем и материалами, а не разработка и внедрение новой техники. Текущие задачи по снабжению и оперативному управлению вытесняют перспективные, связанные с научно-техническим прогрессом. Неритмичность поставок ведет к возрастанию сверхнормативных запасов, достигших к концу 80-х годов 500 млрд. руб. Сверхнормативные запасы являются не только фактором, обеспечивающим ритмичность производства в условиях несбалансированной экономики, но и ресурсом, который можно обменивать на дефицитные средства производства. Развивается бартер.

Высокая монополизация была характерна для целых отраслей, что не могло не отразиться и на интересах управляющих ими министерств и ведомств. По мере укрепления их положения они приобретают свои самостоятельные интересы, нередко значительно отличающиеся от интересов как производителей, так и потребителей, общества в целом. Особенно наглядно это проявляется в **торможении научно-технического прогресса**.

Главными причинами торможения НТП являются: 1) монопольный характер отраслевого производства; 2) слабая связь госбюджетного финансирования с конечными результатами деятельности научно-исследовательских и проектных организаций; 3) отсутствие экономической ответственности со стороны министерств и ведомств за деятельность подчиненных им отраслевых НИИ и т.д. В обществе не сложился экономический механизм воспроизводства, основанный на оперативном внедрении достижений научно-технического прогресса. Инициатива идет, как правило, не "снизу", а "сверху". Это приводит к тому, что нередко внедряются далеко не оптимальные варианты.

При чрезмерном огосударствлении экономики отсутствует реальный потребитель, экономически заинтересованный и материально ответственный за внедрение достижений научно-технического прогресса в производстве. В условиях административной системы управления сферой НИОКР растет число работ, удовлетворяющих текущие интересы вышестоящих организаций в ущерб разработке приоритетных направлений в развитии науки и техники. Ускорению НТП препятствует сохраняющаяся многоступенчатость и сложность принятия ответственных управленческих решений, чрезмерная длительность согласования с другими министерствами и ведомствами межотраслевых проблем, возникающих в ходе изготовления новой техники. В результате 85% внедренных изобретений использовались лишь в рамках одного предприятия, 14,5% — на двух и только 0,5% изобретений были внедрены на 3-5 предприятиях.

Многие предприятия и не были заинтересованы в распространении тех достижений, которые позволяли им получать монопольные сверхприбыли. Торможение технического прогресса и сознательное ограничение производства (с тем, чтобы получить напряженный план) закономерно рождает экономику дефицита.

1.3.3. Экономика дефицита и ее тень. Дефицитная экономика — характерная черта директивного планирования. В условиях административно-командной системы спрос ограничен не наличной денежной массой, а государственной системой централизованного распределения. В этих условиях постоянно возникает дефицит отдельных товаров и услуг. Дефицит означает, что потребители не могут приобрести нужную им продукцию, несмотря на наличие денег. Парадокс заключается в том, что **дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производства.**

Дефицит является результатом абсолютизации политики ускоренного экономического роста, когда главной целью было "догнать и перегнать" развитые капиталистические страны (прежде всего в сфере военного производства). Такая ориентация экономического развития способствовала глубокой деформации общественных потребностей, постоянному недопроизводству тех или иных товаров народного потребления. К тому же по мере разрастания авторитарно-бюрократической системы и усложнения хозяйственных связей практически невозможно учесть из центра все потребности в отраслевом и региональном аспектах. К этому следует добавить недостатки директивного планирования, замедленность его "реакции" на изменение научно-технического прогресса, моды и других обстоятельств нашей быстротекущей жизни. К тому же удобная для директивного планирования государственная система постоянных цен лишала их необходимой гибкости. Существующие цены уже фактически не отражают ни величину общественно необходимых затрат, ни величину общественной потребности.

Формы дефицита в условиях административно-командной системы многообразны. Существует **товарный дефицит на предметы потребления и средства производства.** Ликвидация дефицита какого-либо товара обычно порождает целую вереницу других. Рыночная экономика, как известно, быстро реагирует на возникновение дефицита ростом цен. Повышение цен делает более рентабельным, более прибыльным производство данного товара, что способствует переливу капитала и труда в эту отрасль. Такой автоматический перелив факторов производства в условиях жестко централизованной системы огосударственной экономики невозможен, так как все ресурсы распланированы заранее и распределены "сверху". Пока административно-командная система перераспределит ресурсы, пройдет значительное время и, возможно, острая потребность в этом товаре уже исчезнет. Однако возникнет новая, для удовлетворения которой снова потребуются значительный временной лаг.

Другой стороной дефицита является **дефицит трудовых ресурсов,** связанный с нерациональностью использования рабочей силы, отсутствием действенных стимулов к производительному труду, его низкой эффективностью и недостаточной мобильностью.

Наконец, существует **дефицит финансовых ресурсов.** Его причинами являются как неоптимальное финансирование, так и нерациональное использование выделенных госбюджетом финансовых средств, невозможность использовать их для финансирования других программ. Целевой характер финансирования и строгий контроль за использованием выделенных средств не позволяют гибко использовать имеющиеся ресурсы. Существовавшая система финансирования фактически не стимулировала и экономию уже выделенных средств. Значительная экономия в данном году могла стать основанием для сокращения финансовых средств в будущем году.

В условиях административно-командной системы возникает **теневая экономика как своеобразная тень экономики дефицита.** Теневая экономика — это совокупность нерегламентированных государством, неучтенных, а нередко и противоправных экономических процессов, закономерно возникающих в условиях несовершенного директивного планирования. В рамках теневой экономики обычно выделяют: 1) неформальную экономику; 2) фиктивную экономику; 3) "вторую" экономику; 4) "черную" экономику.

Неформальная экономика СССР была связана с не включенными в план и нерегламентированными центральными органами хозяйственными связями между субъектами производственных отношений. Сюда, например, относится прямой продуктообмен средствами производства между отдельными предприятиями.

Фиктивная экономика включала деятельность, связанную с нарушением или фальсификацией хозяйственной отчетности, выпуском продукции, отличающейся от установленных норм и стандартов, различными приписками, позволяющими получать нетрудовые доходы.

Под "второй" экономикой в СССР обычно понимают экономическую деятельность, протекающую вне государственного и колхозно-кооперативного секторов. Сюда относятся индивидуально-трудовая деятельность, в которой в 1989 г. было занято около 700 тыс. человек, а также кооперативы, в которых к концу 1980-х гг. уже работали свыше 4,8 млн. человек. Указанные формы составляли, однако, лишь небольшую, легализованную, часть "второй" экономики, которая учитывалась государством и облагалась налогом.

"Черная" экономика обозначает незаконную производственную деятельность, которая всегда существовала в недрах административно-командной системы.

Следует подчеркнуть "азиатские" черты теневой экономики. Теневая экономика — это не свободное предпринимательство в чистом виде, она возникает в порах авторитарно-бюрократического строя и обслуживает его потребности, удовлетворяет его интересы. Ее целью является спекулятивная прибыль на базе экономики дефицита, предпосылкой - существование бюрократической системы. Она стремится к созданию

монопольных условий для своей деятельности и потому невольно напоминает ростовщичество в недрах азиатского способа производства. Для нее действительно характерны предкапиталистические черты. По существу, она очень близка природе социально-экономического явления, которое Э.Ю. Соловьев назвал "торгашеским феодализмом".

1.3.4. Взлет и упадок советской бюрократии. Гиперцентрализм закономерно способствует росту бюрократического аппарата. В условиях натурализации экономики и сильной деформации товарно-денежных отношений развивается *система вертикальной ответственности*. Так называемый демократический социализм быстро перерождается в авторитарный. Руководители более низкого ранга назначаются вышестоящими чиновниками и не несут ответственности перед работниками тех ведомств, организаций и учреждений, которыми руководят. **Власть для народа эволюционировала не во власть народа, а во власть бюрократии от имени народа.** Быстро разрушается, так и не успев полностью сформироваться, механизм подчинения центра воле трудящихся. Такой механизм, по мысли Ленина, должен был осуществляться через партию, профсоюзы, Советы и другие органы представительской власти, опираться на инициативу масс. Ликвидация "старой гвардии" в партии, огосударствление профсоюзов и лишение Советов реальной власти парализовали обратную связь, постепенно превратив демократию в фикцию.

Основой разраставшегося бюрократического аппарата была монополизация роли в иерархическом разделении общественного труда. Для советской бюрократии, как и для бюрократии вообще, характерны стремление ускорить ход дела административными методами, абсолютизация формы в ущерб содержанию, принесение стратегии в жертву тактике, подчинение цели организации задачам ее сохранения. "Бюрократия, — писал К. Маркс, — считает самое себя конечной целью государства. Так как бюрократия делает свои «формальные» цели своим содержанием, то она всюду вступает в конфликт с «реальными» целями. Она вынуждена поэтому выдавать формальное за содержание, а содержание — за нечто формальное. Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи — в государственные".

В то же время советская бюрократия обладала и рядом специфических черт. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата. **Административно-командная система — это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма.** Важную роль в увеличении прав и полномочий советской бюрократии сыграл тезис о чрезвычайной ситуации и учение об обострении классовой борьбы.

В рамках бюрократической структуры можно выделить высшее, среднее и низшее звенья. С известной долей условности к высшему звену следует отнести бюрократический аппарат центральных органов, к среднему — чиновников областных органов, министерств и ведомств, и к низшему — работников управления заводов, фабрик, организаций и учреждений. Несомненно, что в условиях культа личности вся полнота власти принадлежала высшему звену. В последующий период происходит значительное усиление бюрократии среднего звена, а в настоящее время — низшего.

В условиях административно-командной системы происходит фактическое огосударствление рабочей силы. Достаточно вспомнить широко практиковавшиеся до недавнего различные формы государственного принуждения (например, массовое использование в 30-50-е годы труда заключенных; привлечение миллионов людей — рабочих, служащих, учащейся молодежи и интеллигенции — к осенне-полевым сельскохозяйственным работам и др.). К этому следует добавить необоснованные массовые репрессии, затронувшие в период культа личности Сталина несколько миллионов человек!

Фактическая утрата трудящимися положения собственника средств производства привела к перерождению общенародной собственности в государственную, нарастанию процессов отчуждения, социальной апатии, падения дисциплины. Широко стало распространяться представление о государственной собственности как "ничейной". И дело не только в некомпетентности некоторых принятых от имени государства важных (затрагивающих судьбы миллионов людей!) решений, вроде переброски северных рек на юг, и т.д. Дело в том, что такие решения стали возможны в результате возникновения **разрыва собственности и ответственности**, фактического устранения коллективов трудящихся от оперативного управления социалистической собственностью.

Для бюрократии характерно отношение к работникам как к "винтикам" государственной системы. Действительно, полное огосударствление экономики лишает рабочих свободы выбора места и характера работы. Государство монопольно определяет условия предоставляемой работы, ее содержание, систему оплаты, формирует репрессивный аппарат, законодательно ограничивает формы протеста. **Происходит не только формальное, но и реальное подчинение труда государственно-бюрократическому строю.** Под видом борьбы с характерными для капитализма отношениями вещной зависимости и экономического принуждения воспроизводятся предкапиталистические формы — отношения личной зависимости и внеэкономического принуждения. Этому служила целая система принятых в 30-е годы мер: суровые наказания за опоздания и прогулы, введение обязательного минимума трудодней в колхозах, жестокие репрессии за хищения

государственного и колхозного имущества. Защитная функция советских профсоюзов была практически ликвидирована, профсоюзные лидеры стали послушными марионетками в руках административного аппарата. Произошло фактическое огосударствление профсоюзов.

В 30-е годы принимается ряд постановлений и указов, фактически прикреплявших рабочих к отдельным предприятиям и учреждениям. На это, в частности, было направлено введение трудовых книжек и особенно Указ Президиума Верховного Совета СССР "О переходе на восьмичасовой рабочий день, на семидневную рабочую неделю и о запрещении ухода рабочих и служащих с предприятий и учреждений", принятый 26 июня 1940 года. Согласно этому Указу, прогул без уважительной причины карался исправительными работами сроком до 6-ти месяцев с удержанием до 25% зарплаты. За самовольный уход с предприятия грозило тюремное заключение от 2-х до 4-х месяцев. Нарушителей привлекали к ответственности в 5-дневный срок. За первый месяц после принятия Указа была возбуждено более 100 тыс. судебных дел, а за полтора последующих — еще 900 тыс.. Подобные постановления и приказы способствовали росту неограниченной реальной власти заводской администрации над работниками, вытеснению экономических методов управления внеэкономическими, резкому ухудшению социально-психологического климата на производстве и в стране в целом.

Стремление нижестоящих чиновников выслужиться перед вышестоящими породило такое характерное для административно-командной системы явление, как "перегибы". В отличие от экономических методов управления, которые в значительной мере действуют автоматически и воспроизводятся на собственной основе, внеэкономические методы управления необходимо воспроизводить искусственным путем. При этом всегда легче "перегнуть" палку, чем "недогнуть", ибо есть реальная опасность поплатиться за "гнилой либерализм". В условиях сегментарной системы управления существует объективная тенденция к росту перегибов на каждом более низком уровне пирамиды власти. Нарастание перегибов доводит до абсурда любые предложенные "наверху" меры, превращая их в очередную кампанию (внедрение кукурузы, борьба против пьянства и т.п.).

Укрепление государственно-бюрократической формы собственности происходит за счет коллективной, кооперативной и индивидуальной форм собственности. Не только в теории, но и на практике субъектом собственности считалось только государство. Между тем именно через предприятия и трудовые коллективы осуществлялось реальное соединение рабочей силы со средствами производства. В условиях общественного разделения труда предприятия не могли не иметь особые экономические интересы. Эти интересы отнюдь не исчезали от того, что бюрократические органы перестали с ними считаться.

Не только государственные предприятия, но даже и колхозы были лишены реальных прав владения, пользования и распоряжения принадлежащими им ресурсами. Первоначально для колхозов устанавливалась система обязательных заготовок только по зерну, однако в дальнейшем система обязательных закупок охватила все основные виды продовольственных и технических культур, а также продукцию животноводства. Государство, определяя структуру закупок, навязывало тем самым определенную структуру производства. Монополично устанавливаемые цены предопределяли эффективность (или неэффективность) производства отдельных видов продукции. Тем самым колхозы не могли рационально распоряжаться своими средствами производства и даже своими (хранящимися в Госбанке) деньгами.

Тормозящую роль оказывает и мелочная регламентация производства. Следствием чрезмерного огосударствления становится фактическая утрата колхозно-кооперативной формой собственности своего кооперативного содержания. Чрезмерная опека со стороны государства парализовала развитие нашего сельского хозяйства, способствовала возникновению такого странного и трудно объяснимого с позиций "концепции развитого социализма" явление, как продовольственная проблема. Советский Союз в середине 80-х годов по урожайности зерновых занимал 90-е место, а по урожайности картофеля — 71-е место, отставая не только от среднемирового уровня, но также от среднего уровня всех развивающихся стран! К сожалению, это отставание не сокращалось, а увеличивалось и в последующие годы. За 1974-1985 гг. сельскохозяйственное производство увеличилось в СССР лишь на 11,6%, тогда как среднемировое производство выросло на 30,6%.

Дискриминации подвергалась индивидуальная трудовая деятельность и соответствующая ей индивидуальная трудовая собственность. Целесообразность их сохранения в мелкой розничной торговле и сфере услуг доказывается современным опытом развитых и развивающихся стран. Действительно, индивидуальная трудовая деятельность эффективна везде, где производство еще не достигло высокого научно-технического уровня и крупных масштабов. Не секрет, что семейное производство было вытеснено в 30-е годы не экономическими, а административными методами, что существенно ограничило удовлетворение общественных потребностей. Огосударствление происходило тогда не только в сфере производства, но и в сферах распределения, обмена и потребления. Государство определяло стандарты бытия человека во всех сферах в соответствии с местом, которое он занимал в партийно-государственной иерархии.

Особенно наглядно это проявлялось в сфере распределения. Первоначально здесь господствовали уравнивательные тенденции. Их развитию способствовала существовавшая в первой половине 30-х годов и в годы Великой Отечественной войны карточная система, а также широко распространенный в 50-60-е годы принцип

примерно равной оплаты за разный труд, что способствовало падению стимулирующей роли заработной платы. В годы застоя к этому добавилась практика выплаты незаработанных премий, рост различных привилегий в зависимости от места в партийно-государственной иерархии, с одной стороны, и рост нетрудовых доходов — с другой. Эти процессы также способствовали углублению разрыва между трудовым вкладом и его оплатой.

В условиях административно-командной системы господствует редиистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от Центра, форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения. Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба вокруг собственности на средства производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над каналами распределения. Доход в обществе все больше зависит от статуса, чина и должности. Социальное деление общества выражается в его разделении на рядовых производителей и управляющих. Возникает целая система спецраспределителей дефицитной продукции для людей, причастных к власти. Торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редиистрибуции. Возникают спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и т.д.

Наличие доступа к дефицитным товарам у отдельных социальных групп и их отсутствие у других становится важным фактором, усиливающим социально-экономическое неравенство. Если рядовые производители "отоваривают" свои деньги в системе госторговли и на колхозном рынке, то представители управленческого аппарата имеют возможность получить продукцию и через спецраспределители, в которых имеется широкий круг товаров, продаваемых по государственным (как правило, монополюно низким) ценам. Единая покупательная сила денег деформируется: она становится разной у разных социальных слоев и групп. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

Углублению неравенства способствовала и сложившаяся система распределения общественных фондов потребления, также ставшая основой для различных привилегий (в первую очередь работников государственного аппарата). Дифференциация доходов независимо от реального трудового вклада стала особенно заметной на фоне инфляционных процессов, окончательно деформировав принцип "от каждого — по способностям, каждому — по труду". Кстати, сам факт нарастающей инфляции явился своеобразным проявлением внутренних противоречий хозяйствования в условиях административно-командной системы. Инфляция (до конца 1980-х гг. незамечаемая нашей статистикой) наглядно показывала разрыв между словом и делом, между официальными показателями роста уровня жизни и ее реальным уровнем, уровнем дефицитной экономики.

Нарастающее неравенство усиливает кастовые признаки бюрократии. Начинают развиваться такие черты, как эндогамность (стремление вступать в браки лишь с людьми "своего круга"), престижное потребление (оно пронизывает весь образ жизни и находит свое выражение в специфическом знаковом характере одежды, предметов быта и т.д.), чувство избранности, сословная психология и т.п. Характерно, что в качестве ответной реакции у рядовых производителей возникает понимание равенства и социальной справедливости как уравниловки в потреблении, что нашло наглядное отражение в кампании по борьбе с привилегиями.

Роль бюрократии в условиях административно-командной системы особенно велика, потому что ей противостоит рыхлая социальная структура. "Бессубъектное общество", однако, неоднородно. Оно состоит из множества социальных групп, различающихся по социальному статусу: уровню дохода, потребления, степени защищенности прав и т.д. Наличие мелкогрупповых интересов, множественность статусов, региональный и ведомственный сепаратизм рабочих способствует росту группового и профессионального эгоизма и кретинизма. В условиях общей материальной скудости общества большую роль играют различия в потреблении. Умело используя различные мелкие привилегии (премии, право на заказ, выдача бесплатной путевки, льготная очередь на покупку автомобиля, получение квартиры и т.д.), бюрократия препятствует единству рабочего класса, осознанию им своих классовых интересов в условиях административно-командной системы. Проблема перехода трудящихся из одной структуры в другую также зависит от представителей местной администрации, что объективно укрепляет ее роль в обществе.

Оборотной стороной бюрократической системы является наличие широких маргинальных слоев. Их развитию способствовали массовая миграция из деревни в город, люмпенизация интеллигенции и наличие многообразных слоев неполноправной рабочей силы (зеки, стройбат, дисбат, обитатели лечебно-трудовых профилакториев психоневрологических диспансеров). Неудивительно, что до последних лет существования СССР министерство внутренних дел по объему выпускаемой продукции стояло на 6-м месте среди производственных министерств. Образ "социалистического лагеря" возник отнюдь не на пустом месте. И действительно, лагерная субкультура до сих пор сохраняется в нашем обществе.

Подточенная внутренними противоречиями государственно-бюрократическая система продолжала существовать в хиреющем виде. Ее отставание было заметно прежде всего не изнутри, а снаружи, по отношению к другим странам. В последние десятилетия СССР стали быстро догонять Япония и Китай.

Внутри страны было особенно заметно отставание от передовых достижений научно-технического прогресса в производстве как средств производства, так и предметов потребления. Тем не менее в таком виде система могла существовать еще достаточно долго.

Решительный удар, как и следовало ожидать, был нанесен "сверху", со стороны пришедшего к власти нового руководства. Попытка эволюционно перестроить административно-командную систему была обречена на провал, так как не затрагивала основ хозяйственной системы. Первые практические шаги, направленные на создание рыночной экономики, фактически ликвидировали тот ограниченный народнохозяйственный рынок, который существовал в стране. На смену всесоюзному рынку пришел республиканский и региональный. Однако и он просуществовал недолго. Его все более активно вытеснял местный, городской рынок. Партикуляризация рынка стала следствием усиления дезинтеграционных процессов в экономике и политике.

Расширение прав предприятий предопределило разгул монополизма и, как следствие, углубление дефицита.

В условиях обострения дефицита и инфляции пышным цветом расцвела теневая экономика. Усиление теневых структур вызывает резко отрицательную реакцию масс по отношению к рыночной экономике, усиливает социальную напряженность в стране. Правительство оказалось неспособным принимать быстрые и эффективные решения. "Перетряхивание" и сокращение бюрократического аппарата министерств и ведомств не прошли бесследно. Старая бюрократическая машина оказалась в значительной мере разрушенной, а новая еще не создана. Результатом стал рост неуправляемости системы.

Таким образом, "бронепоезд" альтернативной модернизации хотя и помог России временно решать некоторые проблемы обновления ее социально-экономической системы, но у этого состава оказались довольно ограниченные запасы "горючего". Благодаря использованию такой стратегии развития нашей стране удалось миновать "станцию" промышленной революции, но "доехать" до научно-технической революции было нельзя. В начале 1990-х гг. "наш бронепоезд", управляемый малоискусным "машинистом", вообще "рухнул под откос". Тем, кто выбрался из-под его обломков, пришлось "прыгать на подножку" третьего эшелона развития капитализма.

1.3.5. Соседи по третьему эшелону. После того, как "наш бронепоезд" потерпел крушение, Россия на исходе XX в. оказалась в третьем эшелоне развития капитализма, рядом со странами "третьего мира".

Третий эшелон оказался гораздо более многолюдным, чем второй эшелон, из которого Россия вышла в начале XX в. Более половины населения Земли приходится сейчас на Азию, а если добавить еще Африку, Латинскую Америку и Океанию, то доля стран "третьего мира" составит почти 80 %. Прогнозы показывают, что удельный вес этих регионов в населении будет возрастать, поскольку на них приходится 90 % прироста населения планеты. Однако их вклад в мировое экономическое развитие значительно скромнее, поскольку существует огромный разрыв между индустриально развитыми странами и странами так называемого "третьего мира".

Найти общие характеристики, подходящие для всех без исключения стран "третьего мира", довольно сложно. Большинство из них в прошлом были колониями, полуколониями или зависимыми территориями. Достижение политической независимости не означало для них независимости экономической. Экономическая отсталость, подчиненное положение в международном разделении труда, многоукладность социально-экономической структуры до сих пор типичны для многих из них. Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является национальный доход на душу населения. В 1992 г. для стран "третьего мира" он был в 4,5 раза ниже, чем у развитых стран.

Важно не только общее отставание в развитии. Практически для всех развивающихся стран характерна асинхронность вызревания предпосылок современного рыночного хозяйства (см. табл. 7). Если по структуре ВВП эти страны в 1970-е гг. отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике – более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве – почти на 200 лет. Асинхронность касается как экономических аспектов, так и социальных. Хотя охват обучением в высшей школе в странах "третьего мира" близок к уровню развитых стран Западной Европы, доля неграмотных еще чрезвычайно велика – на уровне середины прошлого века. Многие различия вообще не поддаются однозначному измерению, поскольку связаны с особенностями цивилизационного развития. Долгое время европейская культура, цивилизация "христианского мира" оказывала на них довольно скромное воздействие, поэтому в наши дни ценности западной цивилизации часто идут вразрез с традиционными нормами морали и права, а потому вызывают реакцию отторжения даже у наиболее просвещенной части общества.

Современный "третий мир" развивается под влиянием двух прямо противоположных тенденций. С одной стороны, есть факторы, способствующие *синхронизации* развития государств: помощь со стороны развитых стран (продовольственная, медицинская, финансовая), создание региональных политических и экономических блоков (типа ОПЕК или АСЕАН). С другой стороны, есть мощная тенденция к *асинхронизации*

развития, которая, безусловно, преобладает, обуславливая глубокие и все увеличивающиеся различия стран "третьего мира".

Вовлечение этих стран в мировое хозяйство в XVI – XIX вв. первоначально сопровождалось "потерей старого мира без приобретения нового", когда "созидательная работа" была "едва видна за грудой развалин". Впрочем, полного разрушения традиционных форм зависимости так и не произошло. Втягивание в мировое хозяйство происходило на основе развития торгового земледелия и монокультурной специализации отдельных районов и даже целых стран.

Таблица 7

**Выход развивающихся стран к экономическим и социальным показателям, достигнутым ныне развитыми государствами в указанные годы
(усредненная оценка на 1970-е гг.)**

Производительность труда:	
в экономике в целом	1840-1850 гг.
в сельском хозяйстве	1780-1800 гг.
Структура ВВП	1910-1920 гг.
Структура занятости:	
доля сельского хозяйства	1820-1830 гг.
доля индустриальных отраслей	1840-1850 гг.
доля сферы услуг	1870-1880 гг.
Доля городского населения	1920-1930 гг.
Доля неграмотных	1840-1850 гг.
Охват обучением:	
начальная школа	1860-1870 гг.
средняя школа	1930-1940 гг.
высшая школа (Западная Европа)	1950-1960 гг.
Ожидаемая продолжительность жизни	1940-1950 гг.
Детская смертность	1910-1920 гг.

Источник: Шейнис В. Социальные измерения в развивающихся странах. Взгляд в исторической ретроспективе // Азия и Африка сегодня. 1983. № 3. С. 27.

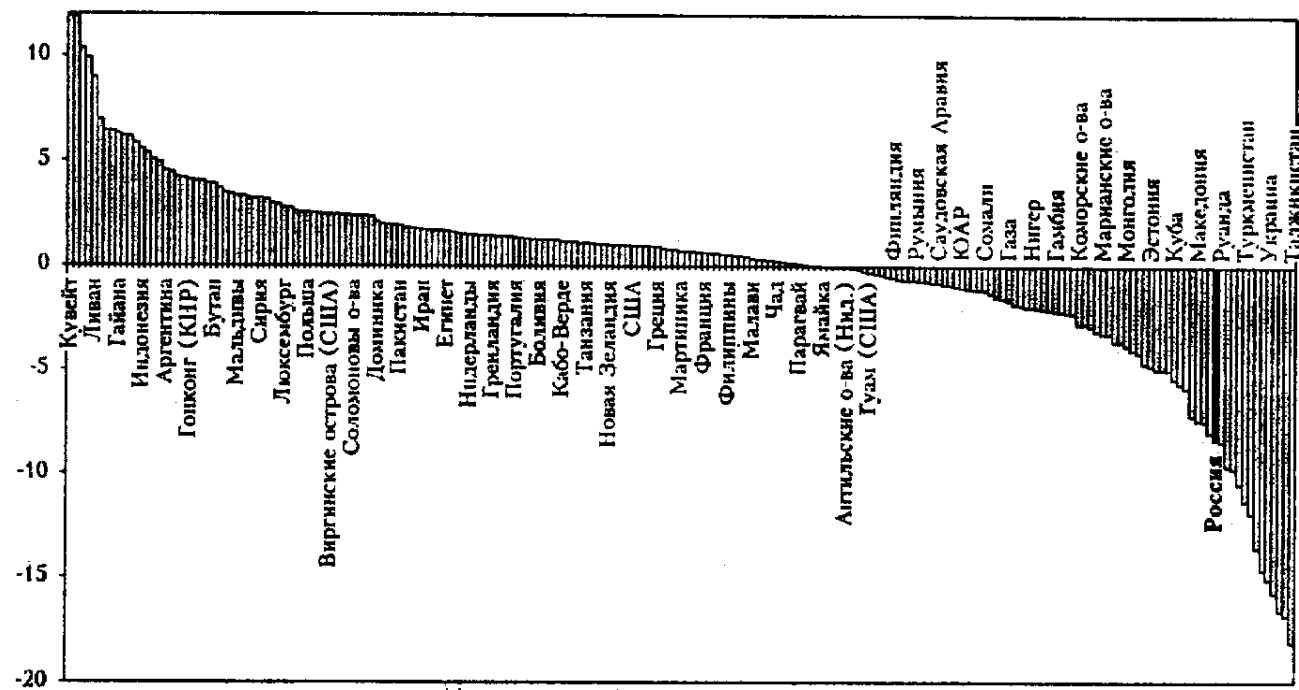


Рис. 1. Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1991-1996 гг. (в %).

населения в 1991-1996 гг. (в %).

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 49.

Крах колониальной системы отнюдь не устранил стремления местной администрации к тотальному регулированию экономики. В результате для хозяйственной жизни "третьего мира" характерно существование многочисленных запретов и ограничений, которые часто стимулируют не столько их выполнение, сколько повсеместное и широкомасштабное развитие неформального сектора. Неформальная экономическая деятельность пронизывает все поры развивающегося общества. Нет такой сферы, где бы она отсутствовала совсем. Ее масштабы варьируются от мелких незарегистрированных лавочек, торгующих обычными товарами повседневного быта, до транснациональных наркокартелей (типа Медельинского картеля в Колумбии), которые могут вести настоящие войны с правительствами и международными организациями. Мафия становится "государством в государстве", а правительственная бюрократия получает значительную часть доходов мафиозными методами.

Гипертрофия государственного регулирования имеет разнообразные причины. Они связаны и с традициями восточного деспотизма, и с наследием колониальной администрации, которая имела на периферии мирового хозяйства большие функции, чем в его центре. Не последнюю роль играют и амбиции современных национальных лидеров, стремящихся за счет "большого скачка" преодолеть многовековую отсталость. Демографический взрыв сильно ослабляет среднестатистический рост производства. В результате темпы его прироста постоянно заметно отстают от темпов прироста в развитых странах, что увеличивает разрыв между центром и периферией мирового хозяйства.

Изменяется характер зависимости периферии от центра. Если первоначально развивающиеся страны выполняли роль аграрно-сырьевых придатков, то после проведения первичной индустриализации они стали специализироваться на простых, ресурсоемких и "грязных" технологиях. НТР усиливает дифференциацию стран. Одним удается освоить высокие технологии и сократить разрыв, другим нет. Все это способствует увеличению разрыва внутри "третьего мира", утрате его былого единства. Страны "третьего мира" на наших глазах "разбегаются в разные стороны".

2. Проблемы постсоветской России

2.1 Легальный сектор: потеря старого мира без приобретения нового

Модели становления рыночной экономики для стран Восточной Европы и России, несомненно, создавались под влиянием рекомендаций мирового сообщества. МВФ и МБРР сформулировали под влиянием монетаристских идей основные принципы развития ("Вашингтонский консенсус"), которые и легли в основу "гайдароэкономики". Уровень теоретической подготовки "Гайдара и его команды", увы, оставлял желать лучшего. Если к этому добавить еще более скромный хозяйственный опыт будущих реформаторов, то причины глубокого разрыва между благородными замыслами и жалким их воплощением будут вполне понятны.

В результате трансформационного спада темпы роста в России 90-х годов были стабильно отрицательными (см. рис. 1). Россия всё больше и больше пропускала другие страны вперед. В итоге Россия закономерно сдвигается по шкале ВВП на душу населения, пропуская вперед всё новые и новые страны третьего мира, превращаясь из великой державы во второсортное государство, с которым перестают считаться сильные мира сего (см. рис. 2). Сейчас по ВВП на душу населения (с учетом паритета покупательной способности доллара) Россия находится на одном уровне с такими странами, как Иордания, Марокко, Свазиленд (!) и, что особенно печально, заметно ниже среднемирового уровня.

Домохозяйства: нерыночное приспособление к рынку. Проблема адекватности проектов реформ российским реалиям была осознана далеко не сразу. Всем казалось, что законы становления рыночного хозяйства везде одинаковы, и никто не изучал степени подготовленности различных институтов к радикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах. Культурные стереотипы россиян не способствовали рыночным реформам, а скорее их тормозили, а главное, вообще не были объектом изучения специалистов. Институциональные предпосылки модернизации экономики попали в поле зрения экономистов-реформаторов гораздо позднее.

Между тем учет национальной ментальности чрезвычайно важен в процессе трансформации экономики. Российская экономическая ментальность формировалась веками. Она характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей, люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы. Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль всегда в России играли процессы реципрокации и редистрибуции. Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсо-

ВВП на душу населения по ППС в 1996 г. (в долл.)

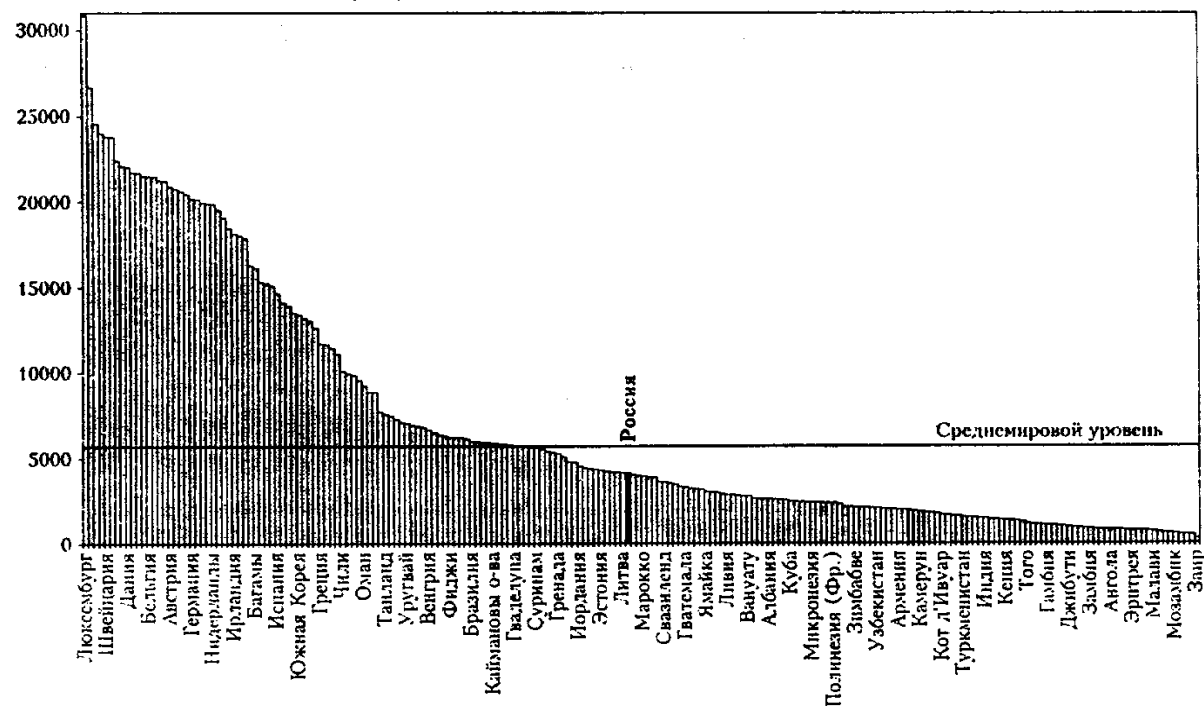


Рис.2. Место России в современном мире по ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности доллара, 1996 г.

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 49.

лютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

В русской культуре успех — это прежде всего удача и следствие везения (и наивная вера в быстрое обогащение), а не результат длительных собственных усилий; скорее результат личных связей, а не следствие объективных процессов. Накопительство и собственность часто рассматриваются в национальной культуре не как положительные, а как отрицательные ценности. Свобода трактуется не как независимость и самостоятельность, а как возможность делать что хочется (в духе анархии и своеволия). Неудивительно, что *реакцией значительной части населения на трудности перехода к рыночной экономике стало не приспособление к ней, а бегство от неё.*

В процессе преобразования российской экономики сложилась ситуация безусловного преобладания неформальных отношений над формальными, укрепление личных связей в ущерб вещным, персонифицированного обмена в ущерб неперсонифицированному.

Неудача экономических реформ в России по рецептам неоклассического "экономикса" доказала невозможность модернизации постсоветской экономики без ясного понимания стратегических целей развития и учета ее социокультурных особенностей.

Анализируя социальную адаптацию населения к рынку, можно выделить 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 1990-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. 1990-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 понимают свободу односторонне — как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видит глубокой взаимосвязи понятий "свобода — самостоятельность — ответственность". Хотят 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 современных условиях власти разных уровней сами часто нарушают установленные законные права граждан и даже поддерживают друг друга, осуществляя неправовые акции (незаконное расходование бюджетных средств, продажа на априори невыгодных условиях объектов государственной собственности, заключение заведомо убыточных для России международных договоров и др.). Не случайно, что в опросах общественного мнения населения среди нарушителей прав граждан органы правопорядка встречаются почти вдвое чаще, чем обыкновенные правонарушители²⁴.

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. Выживание в неправовом социальном пространстве стало возможно только путем систематического нарушения общественных норм. Чтобы выжить, многие вынуждены утаивать свои истинные доходы. Поэтому отклонения от социальных норм, *нарушение новых формальных правил становятся новым неформальным правилом.*

Большинство из официально провозглашенных прав реально не обеспечено, тогда как многое из того, что не провозглашалось, существует на практике, и не считается с этими своеобразными "правилами игры" нельзя. Расширение информированности населения также вносит свой вклад. Газеты ежедневно сообщают о многочисленных актах произвола и проявления беззакония в самых разных сферах жизни и деятельности

общества снизу доверху. **Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ**²⁵. Спрос на многие новые права носит как бы отложенный характер. Многие из них желаемы, но недоступны. Социально-экономические права по-прежнему доминируют над социально-политическими.

Действительно, главными для работников стали страх потери работы и ориентация на полужуридическую вторичную занятость. Страх потери работы усиливает зависимость рабочих от предпринимателя, возможность вторичной занятости создает предпосылки для некоторой независимости. Однако возможности вторичной занятости крайне ограничены. Поэтому в современных условиях люди вынуждены отстаивать свои права самостоятельно, не рассчитывая на помощь тех, кто должен этим заниматься в качестве своего основного дела. Отсутствие организованных социальных движений за права человека вынуждает людей самостоятельно приспосабливаться к сложившейся ситуации, отстаивать свои права в одиночку. **Защита своих прав стала делом индивидуальным, а не социальным.**

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 меркантилистского "государства всеобщего перераспределения". Государство больше не гарантирует не только доход, обеспечивающий достойный уровень жизни, но даже доход в размере прожиточного минимума. Исчезли гарантированная ранее государством всеобщая занятость, отсутствие угрозы безработицы. Страх потерять работу стал важным элементом усиления экономической зависимости.

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.

Отнюдь не все люди в этих условиях нашли эффективные способы адаптации. Число так называемых "прогрессивных адаптантов" не превышает 1/5 часть населения. Подавляющая часть приходится на "регрессивных адаптантов" (30-60%) и "регрессивных НЕадаптантов" (20 — 50%)²⁶.

Как показывают социологические опросы, наиболее значимым для большинства респондентов, в настоящее время, является возможность улучшить материальное положение семьи, дать хорошее образование детям, работать по специальности, улучшить жилищные условия. **Прогрессивные респонденты**, однако, при этом больше полагаются на самих себя и выше оценивают такие права, как создание собственного дела, свобода передвижения и отстаивание собственных взглядов. **Регрессивные адаптанты и НЕадаптанты гораздо выше оценивают обеспечиваемые государством гарантии занятости, дохода, своевременности выплаты заработной платы, бесплатного образования и бесплатной медицинской помощи** (подробнее см. гл. 3 настоящей монографии).

Всё это приводит к усилению социального неравенства и поляризации общества. Хотя данные Госкомстата занижают степень неравенства в нашей стране (что связано с несовершенством системы сбора данных, которая не в полной мере учитывает такие факторы, как масштабы теневого сектора, неденежные доходы и др.²⁷), тем не менее, они показывают устойчивую тенденцию к поляризации общества.

В таблице 8 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России в 1991 - 1999 гг. Они свидетельствуют о том, что для первой половины 90-х годов была характерна тенденция к усилению неравенства. Доля беднейшей группы населения (I квинтиль) за четыре года уменьшилась в 2 раза, а доля богатейшей (V квинтиль) возросла более чем в 1,5 раза. В результате увеличился разрыв между ними. Если в 1991 г. доходы V квинтиля превышали доходы I квинтиля примерно в 3 раза (30,7% по сравнению с 11,9%), то в 1999 г. — почти в 8 раз (49,1% против 6,2%). Еще больший разрыв наблюдается, если использовать при анализе децильные (10-процентные) группы. В результате индекс Джини возрос с 0,260 в 1991 г. до 0,375 в 1997 г., т. е. почти в 1,5 раза.

Таблица 8

**Распределение денежных доходов населения России
в 1991-1999 гг.**

Денежные доходы населения	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (9 мес.)	Спра вочно : США, 1999
По квнтильным группам										
Первая	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,0	6,2	6,2	4,7
Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,2	10,5	10,4	11,0
Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	14,8	14,9	14,4	17,4
Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,6	21,0	19,9	25,0
Пятая	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	47,4	47,4	49,1	41,9
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: Обзор экономической политики в России за 1999 г. М., 2000 . С. 67.

Проиллюстрируем графиком ситуацию, сложившуюся в России в 90-е годы (рис. 3). Легко заметить, что произошел значительный сдвиг кривой Лоренца вправо, в сторону усиления дифференциации доходов. И это стало закономерным результатом высоких темпов инфляции и падения производства. Наиболее быстрыми темпами неравенство росло в первой половине 90-х годов. С 1995 года наступил период временной стабилизации этого процесса. Однако после 17 августа 1998 г. процесс углубления неравенства возобновился.

"Экономика физических лиц". Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то 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.

Рис. 3. Сдвиг кривой Лоренца в России с 1991 по 1999 год

Источник: По данным Госкомстата.

Происходит резкое старение основных производственных фондов России. Износ основных фондов промышленности превысил в 1997 году 50%. По расчетам А.В. Алексева, средний возраст оборудования достиг 15,9 лет и если положение не изменится, то средний фактический срок службы его будет составлять почти 32 года (см. табл. 9).

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 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.*

Таблица 9

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.

Источник: Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под. ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000. С. 100.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов — дефицита сбережений и дефицита платежного баланса. 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 платежному дефициту. 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.

С еще более острыми проблемами столкнулись аграрные предприятия. 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. 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 в аграрной сфере *псевдорыночных форм*.

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, подталкивая предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

2.2 Нелегальный сектор: ростки новых отношений под грудой развалин

Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными (см. табл. 10).

Таблица 10

Средние масштабы теневой экономики по трем типам стран,
1989–1993 гг., в % от ВВП

Типы стран	Масштабы теневой экономики
Развивающиеся страны	
Африка	43.9
Центральная и Южная Америка	38.9
Азия	35.0
Страны с переходной экономикой	
Бывший СССР	25.7
Восточная Европа	20.7
Страны ОЭСР	
Оценка по методу анализа энергопотребления	15.4
Оценка по методу анализа спроса на деньги	12.9

Источник: *Schneider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World – Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.* Эта статья подготовлена во время визита Ф. Шнайнера в МВФ в 1998 г., ее текст находится в Интернете по адресу: <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/EnstSchn98.html>.

Кто виноват? Ситуация, описанная перуанским экономистом Эрнандо де Сото в книге "Иной путь. Невидимая революция в третьем мире", как две капли воды похожа на процессы, происходящие в современной России.

Э. де Сото в своей книге предлагает оригинальную классификацию транзакционных издержек на основе критерия "легальность – нелегальность" (см. табл. 11).

Первая их группа – *"цена подчинения закону"*, т.е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные "издержки доступа", связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен постоянно нести издержки "продолжения деятельности в рамках закона": платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, соблюдать обязательные нормы при руководстве персоналом, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов.

Таблица 11

Сравнительный анализ издержек
в легальном и внезаконном секторах экономики

Цена подчинения закону	Цена внезаконности
Издержки первичной легализации	Издержки, связанные с уклонением от наказаний (легальных санкций)
Издержки легального бизнеса	Издержки, связанные с трансфертом чистых доходов

	Издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде
	Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности
	Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы
	Издержки, связанные с исключительно двусторонним характером нелегальной сделки
	Издержки доступа к нелегальным процедурам разрешения конфликтов

Источник: Э. де Сото. Иной путь. С. 176 – 215; Олейник А. Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 143.

Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от "цены подчинения закону", но зато вынужден оплачивать "*цену внелегальности*". В эту вторую группу транзакционных издержек входят "цена уклонения от легальных санкций" (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), издержки, связанные с трансфертом доходов, повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в наукоемких и капиталоемких областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, "цена невозможности использовать контрактную систему" (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

Отсутствие легально зафиксированных прав собственности приводит к неэффективному хранению и использованию внелегалами своих ресурсов. К тому же они не могут свободно отчуждать свою собственность или использовать её в качестве залога. Их коллективные организации, к сожалению, неспособны полностью компенсировать отсутствие легальных прав собственности. Неудивительно поэтому, что "внелегальные поселения, рынки, промышленные мастерские оставляют впечатление недостроенности. Дома незавершенны, строительные материалы свалены на тротуарах, оборудование не укомплектовано. Кое-кому может показаться,

— пишет

Э. де Сото, — что таково следствие врожденной лени перуанцев, но это не так. Просто теневикам выгоднее накапливать средства в виде материалов, а не в деньгах, из-за чего финансовая система не работает"²⁸.

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. (см. рис. 4). Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального сектора и ещё больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой (см. рис. 5).

Рис. 4. Порочный круг внезаконности

Составлено по: Э. де Сото. Иной путь. С. 219.

Рис. 5. Последствия порочного круга внезаконности

Составлено по: Э. де Сото. Иной путь. С. 219.

В России гораздо сложнее выделить чисто законный и число незаконный сектора экономики, они сильно переплетены. Однако это не избавляет нас от необходимости исследовать эти процессы в чистом виде, так как увеличение незаконной деятельности сужает сферу законной и наоборот.

Поэтому раскол общества на законный и незаконный бизнес "оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики"²⁹, и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Эрнандо де Сото проводит различие между хорошими и плохими законами. "Хороший закон, — пишет он, — гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то, и другое"³⁰. То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, — плохие.

Почему же в России господствуют плохие законы? Дело в том, что правительство занято, главным образом, перераспределением имеющихся доходов, а не созданием нового богатства. Поэтому лучшие умы страны и энергия предпринимателей расходуются не на достижение реального прогресса, а на ведение перераспределительных войн. В результате оказывается, что нет равенства людей перед законом, потому что для одних законы сулят привилегии, а другим они не доступны. Между тем "развитие возможно лишь в том случае если действенные правовые институты достижимы для каждого гражданина"³¹.

Большинство законов государства принимаются органами исполнительной власти с нарушением и в обход элементарных демократических процедур и публикуются в такой печати, которую никто никогда не читает. "Процедуры эти зависят от каждого министра" и при смене начальства изменяются вновь и вновь. "Наши законы нестабильны и непредсказуемы, ибо зависят от того, кто выиграл перераспределительную войну"³². В стране, где закон можно купить, где можно быть щедрым за чужой счет, пыльным цветом расцветает коррупция. Чем обширнее система регулирования и контроля, тем на более низкие ступени перемещается принятие решений и реальная возможность активно воздействовать на механизмы перераспределения. Поэтому власть становится исключительным достоянием самых мелких бюрократов, не брезгающих ничем. "В силу правовой и политической традиции, наши правители, даже демократически избранные, получают абсолютную власть над экономической и социальной деятельностью и невозможно вообразить какие-то права собственности или контракты, которые государство не может произвольно нарушить. ... Практически во всех случаях отсутствует механизм эффективной защиты прав большинства граждан от государства"³³.

Характерно, что это типично и для правых и для левых политических партий. И те, и другие способствуют экспансии государственной деятельности и непосредственно вмешиваются в экономику. И левые, и правые делают это при помощи плохих законов. И те, и другие видят причину неудач не в отсутствии институциональных условий развития экономики и производства реального богатства, а в неспособности

принятых ими (плохих!) законов. И левые, и правые фактически способствуют не развитию рыночной экономики, а её дискредитации в глазах большинства населения. "Предпринимательские ресурсы страны могут проявиться лишь тогда, когда это позволяют господствующие институты, – пишет Э. де Сото. – Достаточно взглянуть на перуанцев, обреченных в своей стране на бедность и прозябание, но достигающих успеха в других странах, где их деятельность ограждена соответствующими институтами"³⁴.

Что делать? Нетрудно заметить, что российские экономические проблемы, в сущности, не так уж далеки от тех, которые приходится решать в латиноамериканских странах. Рост нелегального сектора воспринимается многими односторонне – лишь как деградация национальной экономики. Однако, как показывает опыт развития, наша страна страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии теневого бизнеса следует видеть признаки не только болезни, но и начала выздоровления. Что же нужно сделать? С точки зрения Э. де Сото, необходимо приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы, как в настоящем, так и в будущем.

Для настоящего наиболее актуальным является ликвидация препятствий, мешающих интеграции легального и теневого секторов, создание единой правовой и экономической системы, исключающей дискриминацию. Это предполагает три меры:

- **упрощение**, т.е. оптимизация функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- **децентрализация**, т.е. передача законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- **дерегулирование**, т.е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для будущего необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- **публикацию законопроектов** для их свободного обсуждения;
- **анализ законопроектов в терминах "издержки выгоды"**, с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты ещё до их публикации;

Только при таких условиях "люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий", т.е. "смогут поверить в себя и в экономическую свободу"³⁵.

Рис. 6. Взаимосвязь политической и экономической нестабильности

Однако в современной России к порочным кругам в экономике добавляются порочные круги политической нестабильности. В условиях нестабильного политического режима высока опасность нарушения прав собственности, национализации частных предприятий, ограничения вывоза прибылей и т.д. Всё это резко повышает транзакционные издержки. Угроза экспроприации в случае прихода к власти крайне левых (или правых) партий, а также высокие транзакционные издержки не благоприятствуют привлечению в страну иностранных инвестиций, с одной стороны, и увеличивают бегство национального капитала за границу, с другой. Низкие темпы сбережения отражаются на низких темпах инвестирования, что приводит к стагнации или даже падению национального производства, высокому уровню инфляции, что, кроме всего прочего, способствует росту маргиналов и усилению социальной напряженности. Рост бедности и обострение социальных конфликтов, в свою очередь, создает благоприятную почву для популяризации идей крайне левых

(или правых) группировок, а это создает угрозу резких политических изменений, со всеми вытекающими из них негативными последствиями (см. рис. 6).

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 неотрадиционных отношений*³⁶.

Какие же следует сделать выводы? Нам необходимо понимание, какую систему экономических связей мы хотим создать, какие инструменты проведения реформ можно использовать в конкретных условиях современной России. Таким образом, общество предъявляет экономистам социальный заказ на разработку *российской модели смешанной экономики*. Создать такую модель можно только при ясном понимании ее сходства и отличия от других моделей развития экономики. При этом важно не совершить ошибку, противоположную первоначальной, — не преувеличить степени отличия российского хозяйства от зарубежных моделей.

Необходимо четко понимать, что надежды построить преуспевающую рыночную экономику за ближайшие "500 дней" есть бесполезная и вредная иллюзия. Рыночная модернизация экономики России – длительный процесс, и нам надо найти в себе мужество научиться жить самим и научить других жить в этих непростых условиях. В связи с этим резко возрастает роль экономического образования вообще, и экономической науки в частности.

Идеи теорий развития представляют огромную ценность для современной России. Особенно это относится к институциональным концепциям, которые в нашей стране пока еще слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первоочередной задачей экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация.

Вместо подготовки изданий на русском языке все новых и новых типовых учебников по микро- и макроэкономике с математическими моделями (формально верными, но совершенно не связанными с российскими реалиями), надо обратить первоочередное внимание на работы по теории и практике рыночной модернизации, обобщающие реальный опыт стран Восточной Европы, Азии, Африки и особенно Латинской Америки со всеми его достоинствами и недостатками.

Далее, необходима реорганизация системы преподавания экономической теории – усиление в ней не формально-математических, а институционально-компаративистских начал.

Таким образом, мы предлагаем следующую программу:

1. Пересмотреть существующие учебные планы с целью разумного сокращения тех курсов, которые плохо связаны с реальными проблемами современной российской экономики.
2. Ввести в качестве обязательных новые курсы по сравнительному анализу экономических систем, экономике развития, моделированию постсоветской экономики, анализу теневой экономической деятельности, институтам современного российского рынка, институциональному анализу экономических субъектов современной России, институциональному проектированию экономики, истории реформ в России XX века.
3. Сменить ориентиры переводческой деятельности – перейти от размножения зарубежных учебников по микро- и макроэкономике к изданию оригинальных научных монографий и специальных курсов по экономике России.
4. Самое главное – переориентировать научную работу, нацелив её прежде всего на практический поиск эффективных институтов для России XXI века.

Только такая активная программа дает нам шансы догнать, наконец, хотя и отнюдь не сразу, страны первого эшелона. В противном случае России придется понуро "брести по шпалам", с завистью взирая на ушедшие вперед и проносящиеся мимо "поезда" других, более энергичных стран.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Алексеев Алексей Вениаминович, кандидат экономических наук

Институт экономики и Организации Промышленного Производства СО РАН, старший научный сотрудник

Область научных интересов: институциональные факторы роста, инвестиционная политика, долгосрочные тенденции российского экономического роста, проблемы промышленного развития, управление предприятием

E-mail: avale@mail.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, социальная политика, гендерная социология

E-mail: balhome@unn.ac.ru

Герцог Игорь Федорович, кандидат экономических наук

Новосибирский государственный университет. Кафедра теоретической экономики, преподаватель
Область научных интересов: Институциональные реформы; стратегическое планирование и управление компаниями; экономика промышленного производства
E-mail: Igerts@yahoo.com

Дементьев Андрей Викторович
Государственный Университет - Высшая Школа Экономики, преподаватель
Область научных интересов: Теория реформ, институциональная экономика
E-mail: etheory@hse.ru; dementan@hotmail.com

Демин Андрей Николаевич, кандидат психологических наук
Кубанский государственный университет. Кафедра психологии, доцент
Область научных интересов: Социология и психология занятости, адаптация человека к социальным изменениям
E-mail: demin@manag.kubsu.ru

Дондоков Зорикто Бато-Дугарович, доктор экономических наук
Восточно-Сибирский государственный технологический университет, доцент
Область научных интересов: Методологические проблемы экономической теории; межбюджетные отношения; моделирование экономических процессов; региональная экономика
E-mail: dondokov@buryatia.ru

Дондокова Ирина Викторовна, кандидат социологических наук
Восточно-Сибирский государственный технологический университет, и.о. доцента кафедры "Менеджмент и маркетинг"
Область научных интересов: управление социальными процессами на рынке труда; проблемы социальной адаптации на селе; региональные аспекты социальной политики
E-mail: dondokov@buryatia.ru

Ермишина Анна Вениаминовна, кандидат экономических наук
Ростовский государственный университет, экономический факультет, кафедра экономики и предпринимательства, старший преподаватель
E-mail: ann-ermishina@mail.ru

Кравченко Наталия Александровна, доктор экономических наук
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, старший научный сотрудник
Область научных интересов: Модели поведения субъектов рынка; формирование рыночных институтов в инвестиционной сфере; функции государства в переходной экономике
E-mail: nkrav@ieie.nsc.ru

Латов Юрий Валериевич, кандидат экономических наук
Тульский филиал Юридического института МВД России, доцент
Область научных интересов: Теория экономических систем, экономическая история, история экономических учений, экономика права, экономика преступности, неформальная экономика, экономическая ментальность
E-mail: latov@mail.ru

Латова Наталия Валериевна
Институт социологии РАН, Центр конфликтологии РАН, научный сотрудник, аспирант
Область научных интересов: этносоциология, этнопсихология, экономическая ментальность, межэтнические конфликты.
E-mail: natali73@online.ru или natali8355@mtu-net.ru

Малкина Марина Юрьевна, доктор экономических наук
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, доцент
Область научных интересов: Экономическая политика переходного периода, макроэкономическая стабилизация, финансовая стабилизация, финансовые рынки
E-mail: mmalkina@osi.nnov.ru

Миляева Лариса Григорьевна, кандидат технических наук
Бийский технологический институт Алтайского государственного технического университета. Кафедра "Экономика предпринимательства", профессор
Область научных интересов: Занятость и рынок труда; социальное партнерство; конверсия и диверсификация
E-mail: wc@bti.secna.ru

Нуреев Рустем Махмутович, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы Российской Федерации.
Государственный университет – Высшая школа экономики. Заведующий кафедрой экономической теории.
Область научных интересов: прикладная микроэкономика, теоретические основы современного общественного выбора в

России, теория прав собственности, институциональные факторы в переходной экономике, экономика развития, сравнительный анализ экономических систем
E-mail: etheory@hse.ru; nureev@hse.ru

Петрова Лариса Евгеньевна, кандидат социологических наук
Уральский государственный педагогический университет, доцент
Область научных интересов: Совладание с жизненными трудностями. Социальное самочувствие; профсоюзное движение: старые и новые профсоюзы; методология и методика социологических исследований; социальная адаптация
E-mail: Lara@mail.utnet.ru

Попова Ирина Петровна, кандидат социологических наук
Редакция журнала "Социологические исследования", Научный редактор
Область научных интересов: Социология социальной структуры, концепция маргинальности
E-mail: socis@istras.rssi.ru

Розмаинский Иван Вадимович, кандидат экономических наук
Санкт-Петербургский филиал Государственного университета - Высшей школы экономики, старший преподаватель
Область научных интересов: макроэкономическая динамика, экономика переходного периода, институты и рынки
E-mail: irozmain@mail.ru

Рунов Антон Борисович
Государственный Университет Высшая Школа Экономики, аспирант
Область научных интересов: Институциональная экономика, теория организации, теория фирмы
E-mail: runov26@mail.ru

Темницкий Александр Лазаревич, кандидат социологических наук
Институт социологии РАН, научный сотрудник
Область научных интересов: трудовые отношения на предприятиях
E-mail: wad@sosio.msk.su

Черемисина Татьяна Петровна, кандидат экономических наук
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, старший научный сотрудник
Область научных интересов: Структура корпоративной собственности, модели корпоративного управления, корпоративная культура, доверие как фактор корпоративной культуры и управления
E-mail: cherem@ieie.nsc.ru

Шабанова Марина Андриановна, доктор экономических наук
Государственный Университет - Высшая Школа Экономики, профессор
Область научных интересов: Экономическая социология, общая социология (социология свободы, современный трансформационный процесс в России в контексте свободы, социальная адаптация и институционализация новых прав)

Шульгин Сергей Георгиевич
Государственный Университет - Высшая Школа Экономики, аспирант
Область научных интересов: Теории поиска политической ренты
E-mail: etheory@hse.ru

Сведения об авторах:

.