

Русский Гуманитарный Интернет Университет

**БИБЛИОТЕКА
УЧЕБНОЙ И НАУЧНОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ**

WWW.I-U.RU

Произведения предоставлены для ознакомления.

По вопросам использования обращаться к авторам или их представителям.

(с) Народная библиотека BIGLIB.COM.UA

Я. Паппэ

Финансовые, социальные и информационные технологии

Институт коммерческой инженерии

Исследования и разработки

Выпуск 3

*Как это делается: *

Финансовые, социальные и информационные технологии.

Москва, а п р е л ь 1 9 9 4

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие

_ I. Немного теории _

- + Р.И.Капелюшников "Что такое права собственности?"
- + Р.И.Капелюшников "Категория транзакционных издержек"

_ II. Немного размышлений _

- + С.А.Трухачев "Чековые инвестиционные фонды: наброски к политэкономии"
- + А.И.Левенчук "Финансовая сеть"
- + С.Б.Мирзоев "Возможны ли в России свободные экономические зоны. (Опыт выдвижения концепции правового обеспечения свободной экономической зоны)"
- + Я.Ш.Паппэ "О статусе актов законодательной власти в переходный период"
- + С.Г.Кордонский "Итоги реформы: взгляд социолога"

_ III. Немного проектов и ноу-хау _

- + В.В.Агроскин, А.И.Левенчук "Либеральный вариант построения фондового рынка в России"
- + А.И.Левенчук "Маркетинг либерализма"
- + С.А.Бибчук "Школа для тех, кому больше всех надо"
- + А.И.Левенчук "Заметки по организации рабочих встреч (или о "душевных обсуждениях")"
- + А.И.Левенчук "Как сделать модель полезной пользователю"

Ответственные редакторы:

к.э.н. Паппэ Я.Ш.

Бочарова И.А.

Сборник издан при содействии АО "ФинансИст"

(C) Institute of Commercial engineering

ПРЕДИСЛОВИЕ РЕДАКТОРОВ

Институт Коммерческой Инженерии представляет свой третий сборник. Мы надеемся, что он действительно является "инженерным". Сборник рассчитан прежде всего на практиков - предпринимателей, менеджеров, финансистов, политиков (хотя и исследователям, надеемся, он будет небезинтересен). Основная задача, которая стояла перед его авторами и редакторами - помочь читателю найти его собственные решения его проблем и способы реализации его проектов.

Наиболее прямо на эту цель работает, конечно, третий раздел. В его статьях работа доведена не только до конкретных проектов, но и до методических и нормативных материалов (например, проект Закона о ценных бумагах, принятие которого, на взгляд авторов, обеспечило бы максимально свободное и успешное развитие фондового рынка в России).

Но удачные проекты и "ноу-хау" не рождаются на ровном месте. По крайней мере, так не бывает в Институте Коммерческой Инженерии. У нас они всегда появляются как результат аналитических проработок, а также осмысления современной теории. И мы решили не скрывать эту подводную часть айсберга. Что и определило замысел

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter
и структуру сборника.

Сборник открывается двумя статьями Р.Капелюшникова о теории прав собственности. Нам кажется, что эта теория сейчас является самым полезным для российских предпринимателей и менеджеров разделом теоретической экономики и юриспруденции. Это подтверждается и тем фактом, что вышедшая в 1991 году брошюра того же автора "Экономическая теория прав собственности" оказалась очень популярной в деловых кругах и быстро стала библиографической редкостью. Включенные в сборник статьи представляют собой избранные главы готовящегося к печати фундаментального учебного пособия, в распространении которого Институт Коммерческой Инженерии рассчитывает принять активное участие.

Во втором разделе собраны аналитические статьи. С.Трухачев рассматривает текущее поведение и перспективы чековых инвестиционных фондов. Он выделяет важнейшие, с его точки зрения, проблемы управления ЧИФами и намечает теоретические контексты, в рамках которых эти проблемы можно исследовать.

Статья А.Левенчука "Финансовая сеть" посвящена проблемам фондового и финансового рынков России. Предлагаемый в ней подход ориентирован на их развитие и интеграцию без осуществления каких бы то ни было навязываемых сверху глобальных проектов. Он, напротив, предусматривает, что "правила игры" на этих рынках задаются одновременно разными участниками с разных сторон.

В статье С.Мирзоева представлен взгляд юриста на проблему свободных экономических зон. В настоящее время в России "проектировщиками" свободных зон чаще всего выступают экономисты, оргуправленцы, администраторы. И потому считается, что главное качество экономико-организационного проекта, а юридическое оформление - дело техники и лоббистской мощи. В противоположность этому С.Мирзоев утверждает, что юридическое оформление свободной экономической

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

зоны - не задача, а проблема. И потому, для каждой СЭЗ, наряду с экономико-организационной, должна выдвигаться и специальная юридическая концепция.

В статье Я.Паппэ высказывается гипотеза о том, почему большинство принимаемых сейчас законов не работает так, как это задумывалось их авторами. Исходя из нее, выдвигаются некоторые условия, которым должны удовлетворять акты законодательной власти, чтобы можно было надеяться на их исполнение.

С.Кордонский предпринимает попытку макросоциологического анализа процессов трансформации российского общества в 1992-93 годах. Автор приходит к выводу, что основные изменения произошли не в экономической, а в социально-политической сфере. Это ликвидация государства как генератора определенности административных статусов и как формы сопряжения экономических и политических отношений в системе властных институтов.

Как уже говорилось, третий раздел - прикладной. Но, как ни странно, в названиях именно его статей впервые появляется слово "либерализм". Появляется оно не для того, чтобы заявить о своих политических взглядах (хотя авторы действительно являются либералами). Либерализм для нас - это не только идеологическая и теоретическая доктрина. Это еще и богатейшая эвристическая основа для построения конкретных технологий (финансовых, социальных и пр.) для решения конкретных проблем. Причем, таких технологий, которые в условиях современной России оказываются и будут оказываться максимально эффективными.

Именно поэтому удалось создать и начать реализовывать "рыночный" проект продвижения либеральных идей либеральными же средствами (статья "Маркетинг либерализма"). По той же причине либеральные принципы организации рынка ценных бумаг, излагаемые в статье В.Агроскина и А.Левенчука, оказались столь легко и естественно формализуемы в виде проекта закона "О ценных бумагах и фондовых

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

биржах". (Публикация этого проекта, выполненного по заказу Рабочего центра экономических реформ Правительства РФ, в нашем сборнике связана, помимо прочего, и с тем, что он будет внесен в Государственную Думу в качестве одного из альтернативных вариантов. Обсуждение планируется на осень 1994 года.)

К первым двум статьям раздела органично примыкает статья С.Бибчука "Школа для тех, кому больше всех надо". Если бы у редакторов было право заменить это экстравагантное название, то их вариант был бы - "Свободная школа для свободных людей". Заметим, что данный проект тоже уже воплощается в жизнь его автором. Описываемая в статье школа 1 сентября 1994 года примет первых учеников.

Завершают раздел и весь сборник две статьи А.Левенчука, в которых излагаются уже не проекты, а технологии, доведенные до уровня алгоритма или инструкции для пользователя. В первой статье описана техника проведения междисциплинарных рабочих встреч, неоднократно проверенная и доказавшая свою эффективность на самых "крутых" аудиториях. Во второй излагается оригинальная методика того, как "выжать" из компьютерной модели максимум информации для пользователя.

Я.Ш.Паппэ.

И.А.Бочарова

Р.Капелюшников
ЧТО ТАКОЕ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ?

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов

1. Понятие прав собственности: два определения.

Право собственности - одно из фундаментальных понятий экономической и социальной теории. К раскрытию его смысла можно попытаться подойти как бы с двух сторон - "извне" и "изнутри". Анализ может вестись либо на макроуровне (уровне всего общества), либо на микроуровне (уровне индивидуального поведения). В первом случае предметом обсуждения становится режим собственности как целостная система, во втором - отдельные права как составные элементы этой системы.

Среди множества существующих определений прав собственности, наверное, два выражают их смысл точнее всего. С точки зрения выполняемой социальной функции права собственности предстают как определенные "правила игры", регулирующие взаимоотношения между людьми по поводу ограниченных (редких) ресурсов, а с точки зрения их внутреннего содержания - как "пучки правомочий", имеющиеся у каждого агента. И то, и другое нуждается, конечно, в дальнейшей конкретизации.

Права собственности как санкционированные поведенческие нормы. Воспользуемся развернутой характеристикой, принадлежащей американским экономистам С.Пейовичу и Э.Фьюрботну (21, с.3.). "Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин "благо" используется в данном случае для обозначения

всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Таким образом, и

этот пункт важен, в контексте нового подхода понятие прав собственности распространяется на все редкие блага. Оно охватывает полномочия как над материальными объектами,.. так и над "правами человека" (право голосовать, печатать и т.д.). Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, в рамках которой отдельные члены общества противостоят друг другу".

В этом определении как бы заявлены основные темы, разработкой которых занята теория прав собственности. Выделим в нем важнейшие моменты.

1. Термином "собственность" обозначаются не какие-то материальные или нематериальные объекты - станки, земельные участки, научные открытия, литературные произведения и т.п., а определенные наборы прав: "Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса вот что составляет собственность. Слово "собственность" в своем первоначальном значении относилось только к праву, титулу, интересу, и ресурсы могли называться собственностью не больше, чем они могли называться правом, титулом или интересом" (19, с. 17). К сожалению, в обыденном языке понятие "собственность" чаще всего употребляется в значении "объект собственности". Этим объясняется вынужденное удвоение терминов и употребление выражения "право собственности" вместо просто "собственность".

2. Отношения собственности понимаются как отношения именно между людьми, а не как отношения "человек/вещь": "...термином права собственности обозначаются отношения между людьми в связи с использованием редких благ, а не отношения между людьми и вещами" (32, с. 13).

Чтобы подчеркнуть этот момент, отношения собственности можно было бы обозначить как фактически действующую в обществе систему исключений из доступа

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

к материальным и нематериальным благам (понимая под "доступом" все множество

возможных решений по поводу ресурса, не обязательно связанных лишь с физическим воздействием на него). Таким путем задается матрица взаимодействий

между теми, у кого нет доступа к какому-либо ресурсу, и теми, кому он открыт.

Отсюда ясно, что в отличие от технологического отношения, которое может выступать в виде простейшей связки "субъект - объект", отношение собственности

всегда включает как минимум три составляющих: "собственник - предмет собственности - несобственник". Поэтому система исключений из доступа к имеющимся в обществе ресурсам как бы содержит в свернутом виде все способы

потенциальных взаимодействий между экономическими агентами по поводу их

использования.

3. Понятие прав собственности напрямую связано с центральной проблемой экономической науки, проблемой редкости, так как их установление имеет смысл

только по отношению к ограниченным (редким) ресурсам: "...без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности и справедливости"

(35, с. 320). В мире ограниченных ресурсов неизбежно возникновение конфликтов

по поводу их использования. Установление прав собственности не устраняет эти

конфликты, но определенным образом их ограничивает и упорядочивает.

Американский философ Р.Дворкин сравнил роль прав в человеческих взаимоотношениях с ролью "козырей" в карточной игре: ссылки на права разрешают

споры о доступе к редким благам, так как они не "побиваются" никакими другими

аргументами (20).

Установление прав собственности уменьшает неопределенность экономической

среды, делая ее более стабильной и предсказуемой. Поэтому их и можно назвать

"правилами игры". Различные "правила игры" могут оказываться более и менее

удачными. Их развитие, отбор и замена определяются тем, насколько успешно они

справляются с урегулированием действительных и недопущением потенциальных конфликтов.

4. Права собственности носят всеохватывающий характер и могут наделять властью как над материальными, так и концептуальными объектами - вплоть до неотчуждаемых личных свобод. Это относится и к самим правам, которые так же, как и другие бестелесные объекты, могут составлять предмет собственности. Так появляются сложные многоступенчатые конструкции, где права низшего уровня оказываются объектом прав среднего уровня, те в свою очередь - объектом прав высшего уровня и т.д. (Скажем, опцион есть право на приобретение акций какой-либо компании, то есть право на получение прав по контролю за ее деятельностью и участие в ее доходах.)

5. Отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Они могут закрепляться и охраняться не только силой государства в виде законов и судебных решений, но и авторитетом традиций, неписанных обычаев, нравственных и религиозных заповедей и т.п.

6. Правам собственности приписывается поведенческое значение. Они действуют как своеобразные стимулы, увеличивая издержки одних способов поведения и повышая привлекательность других. Теория прав собственности отнюдь не предполагает, что достаточно принять закон, чтобы он выполнялся. Несанкционированное (отклоняющееся) поведение остается в поле ее зрения и понимается экономически: запреты и ограничения не устраняют его, а действуя как отрицательные стимулы, повышают связанные с ним издержки (в виде возможного наказания). И соблюдение, и нарушение норм превращаются в акты рационального экономического выбора.

Право собственности как набор частичных правомочий. Историки права выделяют две основных традиции в понимании права собственности - континентальную и

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

англосаксонскую. Первая считала необходимой концентрацию всех прав собственности на объект в руках одного владельца, рассматривая случаи рассредоточения правомочий среди нескольких лиц как феодальные пережитки. Ее классическим воплощением стал Кодекс Наполеона, где частная собственность провозглашалась не только "священной и неприкосновенной", но и "неограниченной и неделимой". В противоположность этому англосаксонская правовая традиция удержала многие институты феодального права, допуская, в частности, возможность раздробления собственности на какой-либо объект на правомочия нескольких лиц. Несомненно, вторая традиция отличается большей гибкостью и реализмом. Единое и неделимое право - не более чем идеальная конструкция, а в реальной жизни - и в прошлых веках, и в нынешнем - отдельные правомочия всегда вступали в разнообразнейшие сочетания и могли каждое по отдельности принадлежать разным лицам. Расщепление права на частичные правомочия - нормальная практика, которую неверно было бы расценивать как свидетельство эрозии частной собственности.

Англосаксонская традиция является в настоящее время преобладающей и берется за основу при кодификации права на международном уровне. Специалисты отмечают, что свойственные ей гибкость и пластичность больше отвечают сложным экономическим, социальным и политическим реалиям современного общества (1, с. 17-18). Некоторые историки права выстраивают такой хронологический ряд: домодернистская система, допускавшая дробление права собственности среди множества частичных держателей (феодальная эпоха); модернистская, считавшая необходимым сосредоточение правомочий в руках единственного собственника (эпоха "классического" капитализма); постмодернистская, рассматривающая право собственности как набор правомочий, которые могут бесконечно делиться, комбинироваться и рекомбинироваться (20 столетие).

Ангосаксонская правовая традиция оказала несомненное влияние на формирование

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

исходных представлений теории прав собственности. Право собственности определяется в этой теории как набор допустимых экономических решений, или как

"пучок частичных правомочий". При этом сама классификация прав и форм их

защиты может производиться по различным критериям, в зависимости от характера изучаемых проблем.

Исчерпывающий перечень правомочий включал бы права на использование ресурса, его потребление, разрушение, видоизменение, улучшение, управление, продажу, дарение, завещание, сдачу в аренду, предоставление в качестве залога, получение от него дохода и др. Ему противостоит симметричный перечень ограничений, распространяющийся на всех не-собственников. Это запреты на присвоение ресурса, конфискацию, порчу, загрязнение, пересечение, использование без разрешения и др., которые свидетельствуют о признании права собственности данного индивидуума другими членами общества.

Правомочия говорят

о том, как может поступать собственник, ограничения - о том, что не вправе делать не-собственник.

Такое сочетание прав и ограничений очерчивает "зону приватности", которая оказывается ограждена от вторжений извне и в пределах которой каждый агент

может поступать по собственному усмотрению, никому не давая отчета - ни государству, ни другим частным лицам.

Из понимания права собственности как набора допустимых экономических решений

следует, что любой акт обмена есть не что иное как обмен пучками правомочий.

Это - базовое представление для всего экономического анализа прав собственности. Идея, что рыночный обмен представляет собой обмен пучками

правомочий, не нова. В прошлом веке ее высказывал Е.Бем-Баверк (10, с. 64), но

затем она была надолго предана забвению.

Следовательно, любой товар - это определенная сумма не только его потребительских или производственных характеристик, но и сопряженных с ним

прав и ограничений. Его ценность и денежная цена зависят как от первых, так и от вторых: "Когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок правомочий обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров: вопросы, относящиеся к формированию и структуре компонентов пучка прав, предшествуют вопросам, которые большей частью интересуют экономистов. Они принимают обычно пучок прав как данный и ищут объяснение, чем определяются цена и количество подлежащего обмену товара, к которому относятся эти права" (19, с. 347).

Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, чем точнее они определены и надежнее защищены, тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны. Дом имеет разную ценность, когда домовладелец вправе запретить строить вблизи него бензоколонку и когда он такой возможности лишен. Продавец вынужден предлагать в акте обмена большее физическое количество того же самого блага, если закрепленные за ним правомочия серьезно ограничены.

Пучки правомочий, относящиеся к различным ресурсам, определяют последствия, которые придется нести собственнику за принимаемые им решения. Поэтому они влияют на выбор и характер использования ресурсов.

Отсюда понятна связь рынка с рассредоточением прав собственности. Сдвиги в законодательстве фактически меняют состав товаров, выносимых на рынок. Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав будет вести к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

2. "Полное" либеральное право частной собственности.

Исходным пунктом при разработке теории прав собственности стало обращение к "чистому" режиму частной собственности. Частная собственность представляет в известном смысле простейший для анализа случай, поскольку она создает "зоны приватности", внутри которых каждый собственник оказывается автономен в принятии экономических решений и в получении от них результатов. "Полное" право частной собственности задает определенный стандарт, отклонения от которого означают движение в направлении иных правовых режимов. Это, разумеется, идеальный тип, никогда не встречавшийся в реальности в чистом виде. Тем не менее такая гипотетическая конструкция помогает понять многие особенности реально существующих форм собственности.

Чистый режим частной собственности предполагает, что собственник наделен полным и исчерпывающим пучком правомочий и что они надежно защищены от чьего бы то ни было вмешательства. Определение "полного" либерального права частной собственности, которое к настоящему времени стало уже хрестоматийным, было предложено английским юристом А. Оноре. Оно включает 11 элементов:

1. право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью;
2. право пользования, т.е. личного использования вещи;
3. право управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована;
4. право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения);
5. право на "капитальную ценность" вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи;
6. право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации;
7. право на переход вещи по наследству или по завещанию;
8. бессрочность;
9. запрещение вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
10. ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга;

11. остаточный характер, т.е. ожидание "естественного" возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы

по любой иной причине (23, с. 112-128).

Попробуем сначала ответить на вопрос, какой принцип положен в основу приведенной классификации. Выделение частичных правомочий производится в ней

применительно к границам, отделяющим собственника и имеющиеся у него ресурсы

от других собственников. Имеются в виду, конечно, не физические, а социальные

границы, как бы "окаймляющие" ресурс, принадлежащий агенту. Развивая эту метафору, можно было бы сказать, что право владения подразумевает не более чем

возможность "обведения" подобных границ вокруг ресурса; право пользования -

возможность совершать с ресурсом, оставаясь в заданных границах, какие угодно

действия; право управления - возможность "впускать" в очерченную этими границами зону других агентов; право на доход - возможность "раздвигать" эти

границы так, чтобы внутри них оказывались все новые объекты (блага), полученные в результате использования ресурса; право на капитальную ценность -

возможность охвата этими границами не только текущих, но и предстоящих плодов

от его использования; иммунитет от экспроприации недопустимость их пересечения

другими агентами; право на наследование и завещание - возможность определять

условия и порядок "вхождения" внутрь границ будущих собственников; запрещение

вредного использования - недопустимость выхода отрицательных результатов от

пользования ресурсом за установленные вокруг него границы и т.д.

Существование частной собственности (или хотя бы некоторых ее элементов) является важным аспектом свободы, и в этом смысле она представляет собой самодовлеющую ценность. Но помимо этого она имеет и огромное инструментальное

значение, способствуя, как будет показано ниже, повышению экономической эффективности и поощрению нововведений.

Право собственности - не просто арифметическая сумма правомочий, а система взаимосвязанных элементов. Их взаимозависимость проявляется в том, насколько ограничение какого-либо правомочия (вплоть до полного его устранения) влияет на возможность реализации остальных правомочий. Например, право пользования не связано жестко с правом на отчуждение вещи. Но обратное неверно: право на передачу вещи неизбежно предполагает, что, по крайней мере, какая-то часть прав на пользование или доход у собственника имеется (иначе обмен с ним ни для кого не имел бы смысла). Жесткое ограничение права на получение дохода от ресурса (скажем, в виде сверхвысокого налога) может вести к к полной утрате заинтересованности в его использовании. Собственник никак не будет защищать имеющееся у него право пользования, как если бы он был лишен его (13, с. 52).

Остановимся подробнее на некоторых наиболее важных и интересных частичных правомочиях из списка Оноре. Примером обособления права на владение может служить отдача вещи в залог или на хранение. В подобной ситуации держатель ресурса обладает правом исключения из доступа к нему всех прочих агентов, но лишен возможности использовать его в своих интересах. Право управления означает, что собственник может передоверить принятие решений другим лицам, на установленных им самим условиях. Право пользования охватывает все бесконечное множество способов использования ресурса, не конкретизируя их и не делая между ними различия. Никто не вправе указывать собственнику, что именно надлежит делать с ресурсом, решения вырабатываются им самостоятельно, в соответствии с его личными предпочтениями. При этом помимо положительных он вправе принять и отрицательные решения о неиспользовании ресурса (его консервации). Точно так же и право на отчуждение допускает не только обмен имеющимися у собственников правомочиями, но и обмен добровольно взятыми ими на себя ограничениями

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

(обязательствами о воздержании от пользования своими правами). Например, отношения на рынке труда нередко строятся по принципу имплицитного (неявного)

контракта, когда в обмен на отказ работников от требований о повышении заработной платы в период бума фирмы берут на себя обязательство не снижать ее

в период спада. Обмен взаимными ограничениями лежит в основе любых социальных

институтов. Устойчивые формы переплетения прав и взаимных ограничений имеют

такое большое значение, что закон придает некоторым из них статус юридических

лиц. Промышленная корпорация, профсоюз, политическая партия, церковь, государство - все это примеры подобных квази-личностей. (То, что это фиктивные

личности, видно хотя бы по тому, что невозможно себе представить, как они могли бы нести уголовную ответственность.) Закон идет на это, чтобы организации, возникающие в результате сложного переплетения множества разнообразных индивидуальных прав и ограничений, не оказывались в неравном

положении по сравнению с индивидуальными агентами. Закон в этом смысле нейтрален к личностям собственников.

Особого внимания заслуживают правомочия 5 (право на капитальную ценность) и 9

(запрещение вредного использования). Право на капитальную ценность ресурса

американский философ Л.Беккер считает наиболее фундаментальным. Все остальные

элементы, по его мнению, представляют собой примеры защиты, расширения,

ограничения или разработки этого основного правомочия. Оно предполагает, что

экономические агенты могут не только уничтожать, преобразовывать, и использовать принадлежащие им ресурсы в процессе производства и потребления,

не только передавать их или сдавать в аренду, но и извлекать их полную ценность при отчуждении в акте обмена. Действительно, так как рыночная цена

любого блага соответствует капитализированной (дисконтированной) величине

потока ожидаемых выгод за весь срок его службы, то продав это благо на рынке,

собственник получает возможность уже сегодня приобщиться к экономическим

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

результатам от его будущего вероятного использования. Причем это могут быть результаты, реальное получение которых даже выходит за горизонт его физического существования. Скажем, изобретатель, продавая свое открытие на рынке, приобщается к выгодам, которые оно, может быть, начнет давать только тогда, когда его самого уже не будет в живых.

Естественно, что такая приобщенность к будущим результатам распространяется на решения как повышающие, так и понижающие капитальную ценность ресурса. Поэтому экономические агенты оказываются заинтересованы в учете даже тех отдаленных положительных и отрицательных последствий своей текущей деятельности, которые реально смогут начать сказываться лишь на жизни будущих поколений.

Правомочие 9 - запрещение вредного использования - занимает особое место в "полном" определении права частной собственности. Оно говорит об ограничениях, а не об имеющихся возможностях, в отличие от остальных элементов из списка Оноре. Смысл этого правомочия состоит в том, что даже присутствие всех элементов из "полного определения" не делает право собственности неограниченным.

Равенство прав требует симметричных ограничений взаимного плана. Ограничения на права собственности каждого индивидуума вытекают из признания им прав собственности других индивидуумов. В обмен на свой отказ от поведения, способного причинить ущерб чужому имуществу, он рассчитывает на такой же отказ от других по отношению к своему. Поэтому даже в идеальной ситуации право частной собственности могло бы быть названо "полным", но не "неограниченным". "Полнота" в данном случае означает, что оно было бы стеснено наименьшим из всех возможных числом ограничений.

Это переводит проблему в более привычную для экономической теории плоскость.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Задача максимизации целевой функции в заданных ограничениях встречается в ней, возможно, чаще, чем какие-либо другие. В "полном" определении права частной собственности речь по существу идет о том же: о максимизации свободы принятия экономических решений при условии непричинения вреда другим.

Важно уточнить, что запрещение вредного использования касается только физических характеристик ресурсов, но не их меновой ценности. Оно не распространяется на нанесение ущерба косвенным путем - посредством снижения рыночной ценности ресурсов, принадлежащих кому-то другому.

Предприниматель не вправе разорить конкурента, устроив поджог на его фабрике, но он вправе разорить его, резко повысив эффективность собственного производства. Запрещение действий, изменяющих ценность чужого имущества, (как это практиковалось в средневековых цехах) означало бы ограничение свободы конкуренции и отрицание принципа равных прав. Например, получалось бы, что потенциальные конкуренты были бы лишены права заниматься деятельностью, которой свободно занимаются уже действующие в данной отрасли агенты.

Однако в мире, где происходящие изменения оказываются результатом сложного переплетения множества индивидуальных решений, установить, от кого именно они исходят и касаются ли они только меновой ценности ресурсов или ограничивают свободу деятельности других людей, можно лишь с большой долей приближенности. Например, установление монопольно высокой цены, как правило, влечет за собой санкции со стороны государства, тогда как действия по "сбиванию" цены никак не ограничиваются, хотя, казалось бы, и то, и другое не затрагивает физических характеристик ресурсов. Поэтому в том, что признается, а что не признается обществом вредным использованием, всегда присутствует элемент условности, социальной конвенции.

Из 11 элементов, входящих в "полное" определение частной собственности, можно

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

составить внушительное количество комбинаций. Однако, по мнению Л. Беккера, не все из этих сочетаний заслуживают названия права собственности. Таковыми могут быть признаны право на "капитальную ценность" даже взятое отдельно; любая комбинация с его включением; любая пара из первых четырех элементов (право владения, право пользования, право управления и право на доход) с добавлением к ней права на безопасность и т.д. Во всяком случае один из первых пяти элементов обязательно должен присутствовать в связке, которая могла бы составить право собственности. Но даже при этих оговорках число осмысленных сочетаний оказывается равно 1,5 тыс., а если учесть их варьирование по субъектам и объектам права, то разнообразие форм собственности становится поистине "устрашающим" (9, с. 21).

Правда, с точки зрения экономической теории такой подход с жестко проводимой границей между ситуациями, где есть право собственности и где оно отсутствует, не вполне корректен. Даже если какие-то сочетания правомочий нельзя признать "правом собственности" в полном смысле слова, то это не значит, что они не могут отпочковываться и принадлежать кому-либо в таком усеченном виде. Право собственности - это непрерывный ряд, а не фиксированная точка. По замечанию А. Алчяна и Г. Демсеца, в какой мере то или иное правомочие на вещь принадлежит собственнику, можно судить по тому, насколько его решение будет предопределять ее действительное использование. Если существует вероятность, равная единице, что решение собственника, выражающее реализацию им какого-либо правомочия, и в самом деле без малейших отклонений будет выполняться в процессе использования ресурса, то тогда можно сказать, что собственник обладает абсолютным правомочием на этот ресурс (3, с. 17).

Определяя право частной собственности, экономисты ограничиваются обычно более коротким перечнем его составляющих. Но принципиальный подход к праву

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

собственности как набору частичных правомочий остается тем же. Обычно выделяются следующие основные классы правомочий, образующих полное право частной собственности: "Благо или имущество определяется как находящееся в частной собственности тогда и только тогда, когда три отличительных признака связаны с правами на обладание им. Во-первых, исключительное право пользования (или решения о пользовании) благом, которое может рассматриваться как право на исключение других индивидуумов из его использования. Во-вторых, исключительное право на получение дохода от использования вещи. В-третьих, полное право на передачу или свободное "отчуждение" имущества, которое включает право заключать контракты и выбирать их форму. Эта структура прав, определяющая частную собственность, является, конечно, идеализацией, предназначенной для теоретического анализа; на практике исключительность и передаваемость прав являются вопросами степени" (13, с. 51). (При этом последний из названных признаков подразумевает возможность передачи правомочий как всех вместе, так и каждого по отдельности.)

По сути это классический набор прав владения, пользования и распоряжения. Подобный перечень можно считать стандартным для теоретиков прав собственности.

(Ср., например, классификацию С. Пейовича: "Право собственности на имущество состоит из следующих правомочий: 1) права пользования имуществом (usus); 2) права пожинать приносимые им плоды (usus fructus); 3) права изменять его форму и субстанцию (abusus) и 4) права передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Последние два правомочия определяют право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности" (31, с. 3).)

3. Частная собственность и экономическая эффективность.

"Полный" набор прав частной собственности обладает важными информационными и

мотивационными преимуществами. Он побуждает экономических агентов сообщать через рыночные цены истинную информацию о своих производственных возможностях и потребительских предпочтениях. Он подталкивает их к принятию наиболее эффективных решений, повышающих благосостояние всего общества. Эти преимущества обеспечиваются такими его свойствами как исключительность, отчуждаемость, дробимость и расширяемость. Им в теории прав собственности придается первостепенное значение.

Исключительность означает, что все, кроме самого собственника, исключены из доступа к ресурсу. Отчуждаемость предполагает отсутствие ограничений на свободную продажу и передачу правомочий. Дробимость позволяет расщеплять право собственности на отдельные правомочия и образовывать из них новые комбинации. Расширяемость подразумевает распространимость частной собственности на все существующие ресурсы - как настоящие, так и будущие. Эти характеристики частной собственности способствуют максимизации социального продукта.

1. В силу исключительности права частной собственности на собственника и только на него падают все отрицательные и положительные результаты от пользования ресурсом. Он оказывается заинтересован в максимально полном их учете при планировании своей деятельности. Приписывание чистого дохода от использования ресурса его собственнику дает стимул к максимизации этого чистого дохода. Он может выбрать тот вариант действий, который наиболее эффективен и предпочтителен: "чем определеннее права частной собственности,.. тем сильнее для него стимул учитывать те выгоды или тот ущерб, которые его решения приносят другим индивидуумам" (18, с. 4).

2. Отчуждаемость позволяет передавать благо в ходе обмена тому агенту, который готов предложить за нее наивысшую цену (т. е. тому, для кого оно представляет максимальную ценность). Тем самым обеспечивается эффективное размещение ресурсов, поскольку в ходе обмена они переходят от менее производительных

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

употреблений к более производительным, от лиц, меньше их ценящих, к лицам, ценящим их больше. При ограничении свободы на передачу прав не все возможности для взаимовыгодного обмена будут исчерпаны.

Отчуждаемость способствует оптимальному размещению ресурсов не только в пространстве, но и во времени. Как мы видели, возможность выручить при обмене капитальную ценность ресурса приучает экономических агентов к дальновидности, заставляет учитывать не только ближайшие, но и отдаленные последствия принимаемых ими решений (простирающиеся, возможно, даже за горизонт их собственной жизни).

3. Благодаря дробимости частной собственности частичные правомочия могут беспрепятственно отпочковываться, дифференцироваться, комбинироваться и рекомбинироваться. Перегруппировка правомочий может принимать две формы.

Во-первых, весь набор прав на ресурс может принадлежать одновременно нескольким агентам. В таком случае все они имеют возможность соучаствовать в осуществлении каждого из правомочий. Например, два агента, организовавшие партнерство, имеют равные "долевые" права при определении его производственной программы, распределении дохода или принятии решения о ликвидации.

Во-вторых, частичные правомочия могут каждое по отдельности принадлежать различным агентам. Скажем, фермер, арендующий земельный участок, имеет право выращивать на нем хлеб, его сосед-скотовод - проводить через него стадо к водопою, владелец расположенной недалеко фабрики загрязнять его дымом и сажой, все жители страны - пролетать над ним на самолете, а землевладелец - принимать решения о его продаже (полностью или частями). В таком случае каждый из совладельцев оказывается наделен частичным правомочием лишь какого-то определенного класса.

Дробимость открывает возможность для кооперации и специализации в

осуществлении собственных правомочий. Если пользование каким-то ресурсом эффективнее осуществлять на совместной основе, то агенты могут достичь этого, объединив имеющиеся у них права. В то же время любой агент может специализироваться в выполнении только тех собственных функций, где он обладает сравнительными преимуществами в производительности. (Например, в современной корпорации право управления находится у высших менеджеров, а право распоряжения капитальной ценностью ее активов - у акционеров.) Перераспределение частичных правомочий в соответствии с индивидуальными знаниями и талантами различных категорий собственников также способствует максимизации совокупного богатства.

4. Свойство расширяемости гарантирует, что в обществе нет и не может быть никому не принадлежащих, неприсвоенных объектов. Если обнаружен новый ресурс, то имеются правила, однозначно определяющие, кто и каким образом может претендовать на его присвоение. Не остается ни одного объекта, права на который не были бы установлены и расписаны по индивидуальным агентам.

Именно права собственности составляют базу для принятия рациональных решений экономическими агентами. Они устанавливают, кто именно может принимать решения по распоряжению ресурсом; определяют направление передачи ресурсов между агентами; задают временной горизонт принятия решений; предписывают, кому должны доставаться выгоды от использования ресурса.

Известный американский философ Р.Нозик подытожил преимущества системы частной собственности следующим образом: 1) она повышает благосостояние общества, отдавая ресурсы в руки тех, кто может распорядиться ими лучше других; 2) она поощряет экспериментирование и нововведения, потому что когда ресурс принадлежит одному человеку, ему не нужно убеждать других или какие-то государственные органы в своей новой идее; 3) она способствует эффективному

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

распределению риска, поскольку вероятные издержки, связанные с той или иной деятельностью, падают на тех, кто непосредственно ею занимается, и поэтому они оказываются заинтересованы в том, чтобы специализироваться и становиться экспертами в оценке рисков именно этого типа; 4) она защищает интересы будущих поколений, побуждая некоторых агентов переключать ресурсы от текущего потребления на достижение долговременных целей, лежащих нередко за горизонтом их собственного существования; 5) она защищает наиболее презируемые категории населения благодаря тому, что на рынке труда возникает конкуренция среди множества частных работодателей (30, с.177).

Принято считать, что наибольшее приближение к идеальному режиму частной собственности было достигнуто Великобританией и США в XIX в., в период господства принципов либерализма. Большинство форм регулирования рынка отвергалось, вмешательство государства было минимальным. Тем не менее существовавшая система не соответствовала идеальному режиму частной собственности в двух отношениях. Во-первых, ответственность за многие "внешние эффекты" падала не на тех, кто их вызывал. Так, фирмы не отвечали за загрязнение окружающей среды. Производители недоброкачественной продукции были защищены от исков потребителей доктриной, согласно которой покупатель вступал в контрактные отношения не с ними, а с розничными торговцами ("privity of contract"). Во-вторых, слабо ограничивалась деятельность частных монополий (антитрестовское законодательство начало появляться в США лишь к концу XIX в.).

Эти недостатки вызывали растущую волну критики и требований государственного ограничения рынка и частной собственности. Однако в США эти попытки наталкивались на закрепленное в Конституции право на свободу договора. Длительное время Верховный Суд признавал неконституционными и отменял любые решения законодательных властей, ограничивавшие свободу контракта. (Символом этого подхода стало дело "Лохнер против штата Нью-Йорк" в 1905 г., по которому

Верховный Суд отменил решение властей штата, запрещавшее работодателям устанавливать или хотя бы допускать продолжительность рабочей недели пекарей сверх 60 часов.)

Однако в период Нового курса Рузвельта началось широкое вторжение государства в экономику. Поворотным пунктом считается 1937 год, когда Верховный Суд поддержал Закон о минимальной заработной плате для женщин, отказавшись от прецедента, установленного делом "Лохнер против штата Нью-Йорк". До рузвельтовского Нового курса суды активно защищали права собственности, игнорируя "социальные" права. Однако затем, особенно в период после Второй мировой войны суды начали энергично отстаивать социальные права в таких сферах, как расовая дискриминация, свобода слова, свобода совести и др. Они стали поддерживать все более широкое вторжение законодательной власти в регулирование прав собственности. Эта тенденция, набиравшая силу с начала 30х гг., вышла далеко за пределы контроля за монополиями и "внешними эффектами". "Чистый" режим частной собственности сменился смешанным (16, с. 80-82).

4. Проблема спецификации/размывания прав собственности.

Большое место в экономическом анализе прав собственности занимает проблема их спецификации и "размывания". По словам С.Пейовича и Э.Фьюрботна, она является ядром современной теории фирмы (21, с.47), потому что через нее вскрываются сложные обратные связи между собственностью и формами организации экономической деятельности.

Спецификацией называется точное определение набора правомочий собственника. Она выступает важнейшим условием эффективной работы экономики. Спецификация прав уменьшает неопределенность экономической среды и формирует у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, на что они могут рассчитывать в результате собственных действий и в отношениях с другими экономическими агентами. Чем лучше специфицированы и надежнее защищены права собственности, тем большую ценность они представляют.

Совершенный режим частной собственности означает исчерпывающую спецификацию и абсолютную защиту всех правомочий. Понятно, что такое было бы возможно только в идеальном мире, где любая, сколь угодно сложная спецификация обходилась бы бесплатно. В реальном мире, где издержки спецификации могут быть очень велики, далеко не все права оказываются точно определены, однозначно распределены и надежно защищены. В "порах" между точно специфицированными наборами прав остаются зоны с высокой степенью неопределенности.

Точность спецификации зависит от баланса ожидаемых выгод от нее и издержек по установлению и защите права. Чем больше ценность ресурса, тем больше число притязателей на него и тем больше стимулы к установлению точных прав. Можно сказать, что степень спецификации должна соответствовать степени редкости различных ресурсов. Величина издержек по определению содержания и защите прав будет колебаться в зависимости от физических характеристик ресурсов, соответственно, будет колебаться и точность устанавливаемых на них прав собственности.

Прежде всего спецификация предполагает наделение правами собственности строго определенных лиц : "...исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него" (33, с. 56). Кроме того, необходимо точно определить границы объекта собственности, а также способы наделения и защиты прав на него.

Существует бесконечное количество вариантов "дробления" мира на единичные объекты. Скажем, поле площадью 1 га, принадлежащее двум фермерам, можно поделить между ними на два равных по размеру сплошных участка. Но оно может быть также разбито все целиком на мельчайшие клочки площадью 1 кв. см,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

распределенные между владельцами в шахматном порядке. Очевидно, что различные способы определения границ объекта будут возлагать на экономических агентов неодинаковые издержки.

Способы установления прав собственности не менее многообразны. Например, в США в период освоения Дикого Запада для занятия свободного участка было достаточно дать объявление в местной газете. Но вскоре государство ввело дополнительные, более жесткие требования: для подтверждения прав претендент обязывался высадить определенное количество деревьев, регулярно обрабатывать участок в течение нескольких лет и т.д. (5).

Наконец, права собственности нуждаются в защите. Незащищенное право не есть право вообще. Чтобы не оставаться чисто номинальными, правомочия должны быть не только определены, но и обеспечены эффективными санкциями. Механизмы защиты могут быть различными - от воспитания в членах общества определенных поведенческих стереотипов и морального осуждения нарушителей до угрозы личной мести и судебной ответственности. (В последнем случае санкции могут выступать в форме компенсации за нанесенный в прошлом ущерб, запрета на повторение действий в будущем, уголовного наказания.)

Выбор между ними будет диктоваться соотношением связанных с каждым из них издержек и выгод. Спецификация выражается в наличии полной информации о собственнике, об объекте собственности и связанных с ним правах и ограничениях, о способах установления и защиты этих прав. Чем большую ценность представляет право, тем точнее и достовернее должна быть относящаяся к нему информация. Например, все сделки с землей подлежат обычно обязательной регистрации в специальном реестре. Это делается для того, чтобы любой будущий

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

покупатель мог удостовериться, что продавец действительно является владельцем участка и исключить возможные споры в будущем. (В средневековой Англии крестьяне прибегали к такому методу хранения информации: по случаю продажи участка земли в деревне устраивали праздник, в конце которого одного из мальчишек подвергали порке. Тот запоминал праздник и порку на всю жизнь и при необходимости мог удостовериться, от кого к кому и когда перешел участок.)

Очевидно, что различные варианты спецификации объектов собственности, а также способов установления и защиты прав на них далеко не равноценны и требуют неодинаковых затрат.

Обратное явление носит название "размывания" (attenuation) прав собственности. Оно ведет к ослаблению всех тех информационных и мотивационных преимуществ "полного" права частной собственности, которые обеспечивают экономическую эффективность.

Размывание прав собственности имеет место, когда они либо неточно установлены и плохо защищены, либо подпадают под разного рода ограничения (прежде всего - со стороны государства). "...какое бы конкретное обличие не принимало размывание, оно означает существование ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или субстанцию имущества и передавать все свои права по взаимоприемлемой цене" (21, с.4). В этом случае нарушается обратная связь между решениями экономических агентов и получаемыми ими результатами. Ослабляя исключительность и отчуждаемость прав собственности, ограничения уменьшают степень рыночности экономики. Любые ограничения сужают поле экономического выбора, перестраивают ожидания экономических агентов, снижают для него ценность ресурсов, меняют условия обмена.

В этом смысле полезно сравнить процессы ограничения и расщепления права собственности. И то, и другое вносит динамический элемент в сложившуюся

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

систему отношений собственности. Но между ними есть принципиальные различия.

"Отпочковывание" отдельных правомочий происходит в форме двустороннего добровольного обмена, по инициативе самих собственников. Ограничения же налагаются, как правило, в принудительном порядке и при этом правомочие чаще всего не присваивается государством, а вообще изымается из оборота.

Поэтому действия государства, направленные на установление подобных ограничений, оказываются у теоретиков прав собственности под априорным подозрением. Ведь часто оно "размывает" права собственности в интересах различных лоббистских групп, руководствуясь перераспределительными соображениями.

Основания для подобного предубеждения просты. Если ничто не препятствует какому-либо перераспределению прав, но в рыночной практике оно не встречается, значит, оно неэффективно. Иначе рациональные экономические агенты не упустили бы возможность заключения добровольной сделки, отвечающей интересам всех ее участников. Поэтому когда государство осуществляет его на принудительной основе, это не может не сказываться отрицательно на уровне благосостояния общества. Именно так теоретики прав собственности расценивают действующее в ФРГ законодательство о соучастии рабочих в управлении компаниями (15.

Вместе с тем признается, что в реальности противопоставление самоограничений, добровольно принимаемых на себя экономическими агентами, и принудительных ограничений, вводимых государством, во многих случаях не срабатывает: "Никакая четкая граница не отделяет ограничения прав, являющиеся результатом частных договоров, от ограничений, попадающих под юрисдикцию судов или принудительный контроль правительства" (12, с. 50).

Кроме того, никто не утверждает, что необходимо точное определение всех правомочий любой ценой. С экономической точки зрения спецификация должна идти

до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления "размытости" прав уже не окупает связанных с этим затрат. Поэтому существование широкого класса ресурсов с размытыми или неустановленными правами на них - нормальное явление, присутствующее во всех экономиках. Однако в зависимости от величины и состава этого класса они могут сильно различаться по уровню эффективности.

Р.Капелюшников
КАТЕГОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года.

*В этой статье будет подробно рассмотрено одно из ключевых понятий теории прав собственности - категория транзакционных издержек.

Традиционная экономическая теория обходилась без этого понятия, что было равносильно молчаливому предположению о том, что любые взаимодействия между экономическими агентами совершаются гладко и мгновенно - без малейших трений, потерь и затрат. (Как считает Р.Коуз, единственный случай, когда представление о бесплатности экономических взаимодействий использовалось традиционной теорией в явном виде, - это объяснение происхождения института денег. Появление денег рассматривалось как ответ на проблему высоких издержек, связанных с бартером, которые резко сужали возможности взаимовыгодного обмена.)

Введение в научный оборот идеи положительных издержек транзакции - одно из главных достижений нового неинституционального подхода. Первоначально она была привлечена для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р.Коуз связал образование этих "островков сознательности" с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля. Это избавляет от издержек по поиску партнера по сделке, ведению переговоров, заключению контракта, его юридической защите и т.д. Другими словами, многие экономические решения обходятся дешевле, когда они осуществляются внутри фирм, без посредничества рынка. Трактовка Коуза подверглась затем корректировкам и модификациям, но само понятие транзакционных издержек было удержано современной экономической теорией и приобрело со временем огромную аналитическую значимость.

Из теоремы Коуза, составляющей фундамент теории прав собственности, следовало, что именно из-за положительных транзакционных издержек права собственности "имеют значение". Это естественным образом подводило к постановке целого ряда новых вопросов: как соотносятся понятия производственных и транзакционных издержек? чем объясняется такое разнообразие экономических транзакций? каковы основные виды транзакционных издержек? как можно оценить их уровень?

1. Транзакционные издержки: вводные замечания.

В теории прав собственности и родственных ей концепциях базовой единицей анализа признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Категория "транзакции" охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

обмена товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. Эти издержки и получили название "транзакционных". Они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов.

Введение в экономический анализ понятия транзакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением. Признание "небесплатности" самого процесса взаимодействия между людьми позволило совершенно по-новому осветить природу экономической реальности: "Без понятия транзакционных издержек, которое по большей части отсутствует в современной экономической теории, невозможно понять, как работает экономическая система, продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в ней проблем, а также получить основу для выработки политических рекомендаций" (14,с.6).

Даже простое перечисление имеющихся определений много говорит о его содержании: "издержки по обмену правами собственности", "издержки по осуществлению и защите контрактов", "издержки получения выгод от специализации и разделения труда", "издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов".

Наиболее радикальное определение принадлежит, вероятно, С. Чуну: "В самом широком смысле слова "транзакционные издержки" состоят из тех издержек,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо"

(13,с.52). По С.Чуну, в экономике с двумя и более участниками к транзакционным

издержкам следовало бы отнести все затраты сверх и помимо собственно издержек

производства. (Д. Норт считает возможным переинтерпретировать эти категории в

марксистских терминах: издержки производства суть издержки, обусловленные

состоянием производительных сил; издержки транзакции суть издержки, обусловленные характером производственных отношений (29,с.61).

Иначе говоря, транзакционные издержки можно было бы определить как издержки

экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало:

"Транзакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки

планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более

участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися

обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Транзакционные издержки включают также любые

потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов,

заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они

включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности

различных способов распределения ресурсов и организации производственной

деятельности" (26).

Категория транзакционных издержек ведет свое происхождение от двух работ

Р.Коуза - "Природа фирмы" (1937 г.) и "Проблема социальных издержек" (1960

г.). Сам Коуз первоначально относил к ним только издержки, возникающие при

использовании ценового рыночного механизма. Позднее в их состав стали включать

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля.

При таком расширенном толковании понятие трансакций приложимо как к отношениям, складывающимся между организациями, так и к отношениям, складывающимся внутри них.

Часть трансакционных издержек, которую можно считать предварительной, относится к моменту до совершения сделки (сбор информации), другая приходится на момент ее оформления (переговоры и заключение контракта), третья носит постконтрактный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения, меры по восстановлению нарушенных прав собственности).

Трансакционные издержки могут выступать не только в явной, но также и в неявной форме. Если они настолько велики, что вообще блокируют возможность трансакции, то зарегистрировать их не удастся (поскольку никаких сделок не совершается). Но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их чрезмерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических агентов отказываться от включения в процесс обмена.

Трансакционные издержки сопровождают решения, принимаемые как на индивидуальном, так и на коллективном уровне. Затраты по формированию и поддержанию правовой системы падают на всех членов общества в целом. Расходы по заключению и юридической защите (в рамках существующей правовой системы!) конкретной сделки - на ее непосредственных участников. Во многих случаях существование высоких трансакционных издержек на уровне всего общества объясняется стремлением уменьшить их величину для индивидуальных агентов.

Таким образом, совокупные издержки общества складываются из затрат земли, труда, капитала и предпринимательских способностей, необходимых, во-первых, для преобразования физических свойств различных благ (их цвета, химического состава, местоположения и т.д.) и, во-вторых, для налаживания взаимодействия между самими экономическими агентами (разграничения, защиты, передачи и

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

объединения прав собственности). Если уровень "трансформационных" издержек (как назвал их Д.Норт) определяется в первую очередь технологическими факторами, то уровень транзакционных издержек - институциональными. По меткому выражению К.Эрроу, транзакционные издержки представляют собой "издержки по поддержанию экономических систем на ходу" (6).

Конечно, это не значит, что те и другие издержки можно рассматривать изолированно, вне существующей между ними взаимосвязи. Например, высокие транзакционные издержки нередко определяют выбор способов производства. (Так, размытость прав собственности может вести к отказу от инвестирования в долговременные активы и преобладанию трудоемких технологий.) И, наоборот, появление новых технологий может усложнять или упрощать процесс заключения сделок, вести к сокращению или возрастанию связанных с ними издержек.

Одна из важнейших особенностей транзакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Постоянные компоненты есть во всех видах транзакционных издержек: когда информация собрана, ею может пользоваться любое количество потенциальных продавцов и покупателей; договоры стандартизируются; стоимость разработки законодательства или административных процедур мало зависит от того, какое число лиц подпадает под действие.

Выделение целого нового класса издержек позволило поставить вопрос о реакции экономических агентов на их присутствие. Так как транзакционные издержки ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества, экономические агенты оказываются заинтересованы в их сокращении и будут готовы предпринимать необходимые для этого меры. С точки зрения транзакционного подхода различные формы организации деятельности людей - это не что иное как орудия по экономии

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter
транзакционных издержек. В этом состоит главная функция любых
социальных
институтов.

Роль транзакционных издержек в экономическом мире нередко сравнивается
с ролью
трения в мире физическом: "Подобно тому, как трение мешает движению
физических
объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки
препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они
представляют наибольшую ценность, "распыляя" полезность этих ресурсов по
ходу
экономического процесса. Подобно тому, как каждому известному
физическому
объекту придается такая форма, которая способствует либо минимизации
трения,
либо получению за счет него какого-либо полезного эффекта (колесо,
например,
служит и тому, и другому), так фактически и любой известный нам институт
возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек и для того,
по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым
выгоды от
обмена. Наконец, следует заметить, что экономист, игнорирующий
существование
транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при
объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик,
игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов"
(11, с.
166).

Различные институты обладают неодинаковой эффективностью с точки
зрения
экономии транзакционных издержек. Одни справляются с этой задачей
лучше,
другие - хуже. Этим, по мнению теоретиков транзакционного подхода,
объясняется
эволюция организационных структур. Те, что требуют слишком высоких
издержек,
отмирают, те, что оказываются более экономичными, выживают и получают
распространение. Экономия транзакционных издержек выступает как своего
рода
"мотор" институциональной эволюции.

Аналогичное объяснение получает и факт сосуществования множества

разнообразнейших, кажущихся иногда несовместимыми форм экономической и социальной жизни. Трансакционные издержки неоднородны по своему составу.

Поэтому одни организационные формы могут обладать преимуществами в экономии

издержек одного типа, другие - другого. Их многообразие обусловлено множественностью типов трансакционных издержек и, соответственно, множественностью возможных способов их экономии.

2. Трансакции и их характеристики.

Естественно, что уровень трансакционных издержек определяется особенностями

самих совершаемых сделок. Трансакции различаются по тому, какие требования они

предъявляют к ограниченным рациональным способностям экономических агентов и

какой простор оставляют они для их оппортунистического поведения. Для каждого

типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы,

смягчающие связанные с ним трения и потери.

Трансакции (то есть типы взаимодействия) могут характеризоваться целым рядом

признаков. Они могут быть: 1) общими или специфическими (касаться стандартных

или достаточно уникальных ресурсов); 2) мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися; 3) слабо или сильно зависящими от

непредсказуемых будущих событий; 4) с легко- или трудно измеримыми конечными

результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением

участниками взятых на себя обязательств); 5) автономными или тесно переплетающимися с другими сделками (27, с.30-33).

Остановимся несколько подробнее на каждом из этих признаков.

1. *Степень специфичности*. Впервые противопоставление общих и специальных

активов было проведено Г.Беккером для инвестиций в образование и производственную подготовку (8), получив позднее более широкое употребление.

Общим называется ресурс, который представляет интерес для множества

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

производителей (в предельном случае - для всех). Его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется. Специфическим называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность. Разумеется, специфичность ресурса - это вопрос степени. Он может быть специальным не обязательно по отношению к одной единственной фирме, но и по отношению какой-либо одной отрасли, региону, стране. О мере специфичности можно судить по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте.

О. Уильямсон выделил четыре класса ресурсов с точки зрения их общности/специфичности. Пример общего ресурса среди физических активов - бензин стандартной марки, пример специфического уникальное оборудование, сделанное по индивидуальному заказу (поскольку оно отвечает особенностям именно фирмы-заказчика, для любой другой его ценность будет ниже). Пример общего человеческого капитала - знание правил арифметики, пример специального - знание менеджером административных особенностей и управленческой культуры той фирмы, где он проработал много лет. Примером специфичности месторасположения может служить возведение электростанции в районе угледобычи, что обеспечивает экономию транспортных расходов (стоимость электроэнергии при переносе строительства в любое другое место была бы выше). Некоторые ресурсы могут также оказываться "предназначенными" (dedicated) для единственного пользователя не потому, что они представляют интерес только для него, а потому, что в данный момент спрос на них со стороны других пользователей отсутствует (например, ими уже накоплен достаточный запас мощностей этого типа) (37, с. 526).

После того, как какой-либо агент произвел инвестиции в специальные активы, его

положение становится крайне уязвимым. Он оказывается как бы "заперт" в сделку со своим нынешним партнером. Так как ни для кого другого его специальные активы не представляют особой ценности, прерывание деловых отношений с ним означало бы потерю капитала. Поэтому сделки со специфическими ресурсами требуют, как правило, продуманных, подчас весьма дорогостоящих мер по защите интересов собственников.

2. *Степень регулярности и длительности сделок*. Если сделка одноразовая и ее исполнение занимает короткое время, отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе (скажем, с использованием типовых контрактов). Когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и/или ее исполнение требует, чтобы они находились в постоянном тесном контакте, тогда каждый из участников получает возможность лучше узнать другого и начать полнее учитывать его интересы. Их отношения приобретают менее формальный, более персонифицированный характер. Так, большинство спорных вопросов между фирмами и занятыми на них работниками разрешаются в процессе личного общения, без ссылок на условия договора и привлечения каких-либо внешних инстанций. Это позволяет избегать издержек, возникающих при использовании таких формальных механизмов как суд, арбитраж или государственные регулирующие органы.

3. *Степень неопределенности*. Способность экономических агентов предвидеть будущее ограничена. Когда сделка занимает длительное время, то на момент ее заключения может существовать большая неопределенность относительно того, в каком состоянии окажется рынок к моменту ее завершения. Это должно побуждать участников либо к тому, чтобы составлять более детальные контракты, оговаривающие обязанности сторон при наступлении тех или иных возможных событий, либо к тому, чтобы отодвигать конкретизацию многих пунктов сделки на будущее, когда ситуация на рынке уже определится. Однако использование более

гибких контрактов с многочисленными открытыми позициями требует дополнительных мер по защите от недобросовестного поведения партнера, который может отказаться от своих первоначальных намерений, убедившись, что в новых условиях это перестало быть для него выгодным.

4. *Степень измеримости характеристик сделки*. Любой товар или услуга - это пучок свойств. Количество и качество одних благ легко поддаются измерению (пример - торговля зерно- или нефтепродуктами), тогда как других - с огромными трудностями (пример - получение медицинских или юридических услуг). Поэтому покупатели нередко вынуждены прибегать к дорогостоящей проверке количества и качества приобретаемых ими трудноизмеримых благ.

5. *Степень взаимозависимости сделок*. Сделки могут быть автономными или тесно переплетаться со многими другими. Например, решение фирмы звукозаписи о переходе к выпуску лазерных дисков должно быть увязано с решениями фирм, изготавливающих соответствующую звуковоспроизводящую аппаратуру. Иначе оно просто не имеет смысла. Чем сильнее зависимость экономического агента от решений, принимаемых другими агентами, тем больше затраты, необходимые для того, чтобы его действия были скоординированы с их действиями и чтобы он был застрахован от неожиданных перемен в их планах.

Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейшего типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер она носит, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной или неформальной основе.

Соответственно, тем ниже или тем выше уровень транзакционных издержек.

3. Виды транзакционных издержек.

Для осуществления сделки от агента может требоваться совершение множества самых различных операций. Каждая из них может обходиться ему весьма недешево и сопровождаться ошибками и потерями. Отсюда - многообразие видов транзакционных издержек. Каковы же их основные формы?

Нужно отметить, что общепринятой классификации транзакционных издержек не сложилось, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Дж.Стиглер выделил среди них "информационные издержки" (34), О. Уильямсон - "издержки оппортунистического поведения" (38), М.Дженсен и У.Меклинг - "издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения" (24), Й.Барцель - "издержки измерения" (7), П.Милгром и Дж.Робертс - "издержки влияния" (26), Г.Хансманн - "издержки коллективного принятия решений" (22). К.Далман включил в их состав "издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта" (17,с.114).

Попробуем рассмотреть их примерно в той последовательности, в которой они возникают по ходу совершения сделок.

1. *Издержки поиска информации*. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

Поиск может вестись на обеих сторонах рынка - как продавцами, так и покупателями. На рынке труда работодатели дают объявления об имеющихся

вакансиях, посылают заявки в службы занятости, производят тестирование и отбор кандидатов и т.д. В свою очередь соискатели рабочих мест опрашивают друзей и родственников, становятся на учет в агентства занятости, рассылают резюме, обзванивают или посещают заинтересовавшие их фирмы. На товарных рынках производители затрачивают немалые средства на изучение потребительского спроса, маркетинг, рекламу, найм комивояжеров, а потребители - на изучение рекламных проспектов, посещение магазинов, стояние в очередях, найм торговых агентов (например, по продаже недвижимости).

Поиск может принимать экстенсивные и интенсивные формы. В первом случае его целью является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов, во втором - как можно более углубленное изучение какого-то одного из них. Поиск прекращается, когда ожидаемые предельные выгоды сравниваются с предельными издержками его продолжения.

2. *Издержки ведения переговоров*. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

3. *Издержки измерения*. Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной.

Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Измерение - это квантификация информации: "Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен от издержек измерения его свойств" (7,с.28).

Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок.

Издержки измерения растут с повышением требований к точности. От их величины зависит, кем (продавцом или покупателем), когда (при изготовлении, продаже или использовании товара) и с какой степенью интенсивности будет производиться измерение. Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате введения стандартов мер и весов.

Оценка качеств товара может осуществляться на стороне как продавцов, так и покупателей. Во избежание нерационального дублирования желательно, чтобы измерение производилось однажды и чтобы его брал на себя тот, кто способен делать это с меньшими издержками. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т.д.

Например, гарантии предоставляются в тех случаях, когда всесторонняя оценка качеств и обнаружение дефектов происходят автоматически по ходу использования блага. Ответственность за измерение падает на покупателя.

К контрактам с долевым вознаграждением ("роялти") прибегают тогда, когда измерение их ante затруднительно и для продавца, и для покупателя. Так, при издании книг малоизвестных писателей гонорар устанавливается обычно в виде определенного процента от суммы продаж, поскольку издательству трудно заранее предугадать, каким спросом они будут пользоваться.

Торговые марки используются в тех случаях, когда и измерение в момент покупки, и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных экземпляров трудно

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

осуществимы. Фирменный знак сигнализирует, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара, так что покупатели вполне могут полагаться на производимые им самим измерения. Ведь если будет обнаружен дефектный экземпляр, то под ударом окажется репутация фирмы и ее потери намного превзойдут любой возможный выигрыш от манипуляций с качеством товара.

Важным способом минимизации издержек измерения является также вертикальная интеграция (организация фирмы).

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности*. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Любое нарушение требуется сначала зафиксировать, затем оценить его тяжесть, обеспечить поимку или явку нарушителя, наложить наказание. Все это обходится далеко не бесплатно. Некоторые авторы (Д.Норт) относят сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является во многих случаях более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. *Издержки оппортунистического поведения*. Термин "оппортунистическое поведение" был введен О.Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами и т.д. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки. По существу, это те же издержки измерения,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

но только относящиеся не к результатам, а процессу - не к передаваемым продуктам, а поведению контрагентов по сделке.

Максимизирующие полезность индивидуумы всегда будут пытаться уклониться от условий сделки (то есть предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества или вообще отказываться от ее выполнения) в тех пределах, в каких это отвечает их интересам. Издержки оппортунистического поведения складываются из связанных с ним потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения.

В центре внимания исследователей оказались две основных формы формы оппортунистического поведения - "отлынивание" и "вымогательство".

Термином "отлынивание" (shirking) А.Алчян и Г.Демсец обозначили работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору. Особенно удобная почва для него создается в условиях совместной деятельности целой группой, или, как называли это А.Алчян и Г.Демсец, "командой" (2). Например, как выделить личный вклад каждого оркестранта в исполнение симфонии или каждого футболиста в выигрыш его клуба? Приходится прибегать к суррогатным измерителям и судить о производительности многих работников не по результатам, а по затратам (вроде продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными. При асимметрии информации (подчиненный точно знает, сколько им затрачено усилий, а руководитель лишь приблизительно) существуют и стимулы, и возможности для оппортунизма.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда - отрицательные стимулы, подталкивающие к "отлыниванию". Если информация о действительном поведении агента является дорогостоящей, то тогда в известных границах он может действовать бесконтрольно, следуя своим собственным интересам, не обязательно совпадающим

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

с интересами организации. Отсюда - возможность "отлынивать" (в пределах безопасности). Поэтому и в частных фирмах, и в правительственных учреждениях

создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых

входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т.д. Сокращение издержек оппортунистического поведения -

главная функция значительной части управленческого аппарата многих организаций. Чем крупнее организация, тем приблизительнее связь между вознаграждением агента и его личным вкладом и тем больше риск и издержки

"отлынивания".

"Отлынивание" - частный случай более общего явления, которой посвящена огромная теоретическая литература. Это - проблема отношений

"принципал-агент".

Примером могут служить отношения между менеджером и работником, между

акционером и менеджером, между кредитором и получателем кредита, между писателем и его литературным агентом, между пациентом и врачом, между избирателем и депутатом, между депутатом и министром и т.д. Во всех этих случаях один индивидуум (принципал, или руководитель) поручает другому (агенту, или исполнителю) действовать в его интересах и от его имени, обещая

за это определенное вознаграждение.

При этом могут возникать существенные "агентские издержки" (agency costs).

Их

источник кроется в асимметрии информации, которой располагают принципал и

агент. Агент намного лучше принципала осведомлен о своих истинных намерениях и

действительном поведении. Такая асимметрия складывается при наличии двух

условий: если деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению

принципала, во-первых, и если о ней невозможно однозначно судить по ее конечным результатам, во-вторых. Из-за отсутствия достаточной информации

принципал не в состоянии установить, были ли нарушены агентом взятые на себя

обязательства (то есть права собственности, принадлежащие по условиям договора

принципалу). Поскольку интересы агента могут расходиться, и подчас весьма значительно, с интересами принципала, последний оказывается перед угрозой

серьезных потерь.

Здесь открыты два пути - либо пытаться ужесточать надзор за деятельностью агента, либо пытаться вводить такую схему стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента от интересов принципала.

Скажем,

образование Совета директоров корпорации - это средство контроля акционеров за

деятельностью менеджеров, а выплата бонусов или опционов - это средство более

тесной привязки интересов управляющих к интересам собственников. И то, и другое требует немалых затрат.

Однако затраты по сокращению потерь от оппортунистического поведения могут

брать на себя не только принципалы, но и сами агенты. М.Дженсен и У.Меклинг

(24) назвали их "издержками внесения залога" (bonding costs). (Другой возможный перевод - "издержки самоограничения"). Агенты добровольно ставят

себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий. Они как

бы вносят "залог", который теряют, если обнаруживается, что их поведение отклоняется от интересов принципала. Иногда это принимает явные формы, когда,

например, строительные подрядчики депонируют определенную сумму, которой могут

лишиться, если проект не будет выполнен в срок или не будет соответствовать оговоренным требованиям. Но чаще - неявные, когда, скажем, менеджеры добровольно предоставляют бухгалтерские отчеты, приглашают для регулярных

проверок независимых аудиторов или привлекают финансовые ресурсы не путем

дополнительной эмиссии акций, а выпуская облигации или беря кредит в банке.

(Погашение долговых обязательств - в отличие от выплаты дивидендов - не зависит от того, хорошо или плохо идут дела компании, поэтому такое решение

ограничивает свободу действий менеджеров, включая и возможность пользоваться

таким весьма ценным для них благом как "спокойная жизнь". Это одна из причин,

почему выпуск облигаций какой-либо корпорации сопровождается обычно ростом

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

курса ее акций.) "Залогом" выступает здесь само занимаемое менеджером место. В

глазах акционеров подобные решения служат гарантией, что из-за угрозы потери

"залога" менеджеры будут предпочитать воздерживаться от соблазна оппортунистического поведения.

Другая форма оппортунистического поведения - "вымогательство" (hold-up) - заняла центральное место в исследованиях О.Уильямсона. Он показал, что подобное поведение провоцируют сделки, касающиеся инвестиций в специфические ресурсы. Они могут становиться источником двусторонних монополий.

Возьмем, к примеру, рабочего, приобретшего за много лет сотрудничества с одной и той же фирмой какие-то уникальные навыки. С одной стороны, на любом другом месте его квалификация и мастерство имели бы меньшую ценность, а значит, и заработная плата была бы ниже. С другой стороны, и фирма получает от него большую отдачу, чем от любого новичка, не знакомого со спецификой ее деятельности. Рабочий и фирма становятся в известной мере незаменимыми, "взаимоспециализированными" друг по отношению к другу. В условиях двусторонней монополии, когда ни одному из участников нельзя найти адекватной замены на рынке, возникает дополнительный чистый доход - квази-рента, которая должна каким-то образом делиться между ними. Но существует она лишь до тех пор, пока длится сотрудничество. Расторжение или невозобновление сделки грозит полной потерей капитала, воплощенного в специальных активах.

Это и создает почву для "вымогательства". У каждого из партнеров появляется возможность шантажировать другого угрозой прервать с ним деловые отношения.

Например, фирма может пригрозить опытному рабочему увольнением, если он не пойдет на снижение заработной платы. Землевладелец может шантажировать компанию, которая выстроила на его участке завод, расторжением арендного договора. Цель такого вымогательства - присвоение всей квази-ренты или, по крайней мере, резкое увеличение своей доли в ней.

Как известно, понятие квази-ренды было введено А.Маршаллом и понималось обычно как дополнительный доход продавца такого блага, предложение которого временно (то есть в краткосрочном периоде) ограничено. В отличие от нее рента рассматривалась как дополнительный доход продавца такого блага, предложение которого неэластично абсолютно (то есть и в долгосрочном периоде тоже). Однако в современной экономической теории этим понятия получают более точную трактовку. Под рентой понимается доход сверх того минимального уровня, который необходим, чтобы привлечь производственный фактор в данную сферу деятельности. Под квази-рентой - доход сверх того минимального уровня, который необходим, чтобы удержать фактор в данной сфере деятельности. Другими словами, рента представляет собой излишек над средними общими издержками, а квази-рента - излишек над средними переменными издержками. (Поэтому квази-рента не может быть меньше ренты.)

Квази-рента - удобный объект для присвоения. Ее можно частично или полностью "экспроприировать", не опасаясь, что владелец производственного фактора уведет его из данной сферы. (Такое решение будет принято только тогда, когда квази-рента окажется отрицательной.) Скажем, можно сильно занизить заработную плату работникам, накопившим специальный человеческий капитал, в полной уверенности, что они в ответ не уволятся по собственному желанию. Перераспределение квази-рент не отражается на решениях экономических агентов об использовании имеющихся у них специфических ресурсов, то есть - на уровне экономической эффективности.

Однако оно может отражаться на инвестициях в будущие специальные активы.

Предвосхищение опасности вымогательства побуждает к отказу от долгосрочных

инвестиционных проектов: рабочий не станет тратить усилия на приобретение узкоспециальных навыков, а компания строить металлургический завод, если они не будут застрахованы от потенциального оппортунистического поведения партнера.

Поэтому в контрактах должны тщательно оговариваться будущие обязательства сторон и санкции за их нарушение. Сокращая риск "вымогательства", это дает дополнительные стимулы к вложениям в специальные активы. Известно, что опытные работники обычно бывают защищены правилами старшинства, основанными на принципе "последним нанят - первым уволен". Сталелитейные компании строят металлургические заводы в районах угледобычи, только если они могут заключить с местными компаниями контракт о поставке угля на срок не менее 20-30 лет.

Нужно отметить: двусторонняя монополия формируется уже после того, как произведены инвестиции в специфические активы. Изначально и рабочему, и компании, строящей завод, все равно, с кем иметь дело. У них есть выбор среди большого числа примерно равноценных партнеров. "Личность" другой стороны приобретает значимость лишь с началом действия договора. Только с этого момента обмен превращается из безличного в персонифицированный и предпочтение начинает отдаваться именно данному контрагенту. Инвестиции в специальные активы приводят к сокращению числа потенциально выгодных партнеров, ситуация перестает быть конкурентной. Превращению доконтрактной конкурентной ситуации в постконтрактную неконкурентную ситуацию О.Уильямсон придает огромное значение, называя его "фундаментальной трансформацией".

Даже когда "вымогательство" остается только возможностью, оно оказывается сопряжено с реальными потерями. Во-первых, это сокращение прибыльных долговременных инвестиций в специфические активы. Во-вторых, это затраты,

связанные с принятием всевозможных мер по предотвращению "вымогательства" или защите от него. (Самая радикальная форма такой защиты - создание фирмы, то есть интеграция взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в качестве единого объекта собственности (4, с. 70).)

6. _Издержки "политизации".. Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выигрывают обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, неухудшение благосостояния никого из них). Трудности и потери, возникающие при попытках достижения взаимного согласия, служат источником издержек поиска, издержек ведения переговоров и др., о которых речь шла выше.

Механизм принятия решений внутри организаций иной. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих. Но и при коллективном, и при централизованном принятии решений минимальная гарантия эффективности - в виде предварительного взаимного согласия - отсутствует. Большинство избирателей страны, большинство акционеров корпорации, большинство членов кооператива могут высказаться за решение, наносящее явный ущерб меньшинству. Руководитель может принять

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

решение, крайне невыгодное для подчиненных, которых оно касается, без всякого согласования с ними. Процедуры коллективного и централизованного принятия решений тесно переплетаются, так что их бывает нелегко отнести к какой-то одной категории. Очень часто орган централизованного управления сам формируется на коллективной основе. Поэтому, скажем, решение Совета директоров можно охарактеризовать как коллективное по отношению к его членам, но как централизованное по отношению к менеджерам и служащим корпорации. Однако в теоретическом анализе эти два аспекта можно разграничить.

Издержки коллективного принятия решений. Эти издержки характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности и в управлении которыми используются принципы прямой или представительной демократии - законодательные органы, клубы, кооперативы, партнерства и т.д. Они складываются из нескольких элементов. Во-первых, как известно из экономической теории, принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов (знаменитая теорема о медианном избирателе). Во-вторых, сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, то есть чем сильнее расхождение их интересов. (Существование простого правила уравнивания интересов - например, распределение прибыли согласно величине вложенного капитала - может их значительно сокращать.) В-третьих, ресурсы растрачиваются при попытках образования коалиций и в ходе их борьбы между собой. Отдельные группы могут пытаться использовать механизм принятия коллективных решений для повышения своего благосостояния за счет других. Отсюда - потребность в установлении правил и создании специальных контролирующих структур, которые препятствовали бы этому. Но их содержание в свою очередь бывает сопряжено с немалыми затратами.

Издержки влияния. Централизованное принятие решений также порождает

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

серьезные издержки. П.Милгром и Дж.Робертс назвали их "издержками влияния".

Первоначально анализ возникающих в связи с этим проблем велся на примере политической деятельности. Основной вклад в его разработку внесли представители школы "коллективного выбора" (public choice) - Дж.Бьюкенен, Г.Таллок и др. Они показали, что государство представляет собой удобное поле для развертывания деятельности, направленной на извлечение ренты (rent-seeking). Объясняется это тем, что именно оно наделено правом принятия решений, меняющих "правила игры" и обязательных для всех членов общества.

Так, государство может устанавливать ограничения на деятельность отдельных отраслей и фирм, избирательно утяжелять и облегчать налоги, вводить квоты и тарифы, предоставлять привилегии и монопольные права, которые и превращаются в источники разного рода рент и квази-рент. Поэтому рациональные экономические агенты, заинтересованные в их присвоении, стремятся воздействовать на решения, принимаемые государством, пытаются направлять его законодательную и регулирующую деятельность в выгодное для себя русло. Значительные средства и усилия затрачиваются ими на защиту уже полученных рент и квази-рент и создание новых, а также на их перераспределение в свою пользу. Ни одно из звеньев государственной машины не свободно от издержек влияния - начиная от налоговой инспекции и аудиторских служб и кончая законодательными собраниями и высшими органами исполнительной власти. В той мере, в какой лоббистская деятельность преследует сугубо перераспределительные цели, затраты на нее представляют чистый вычет из богатства общества.

Но, как показали в серии работ П.Милгром и Дж.Робертс, от издержек влияния в определенной степени страдают любые структуры с элементами централизованного принятия решений - фирмы, профсоюзы и др. (26.) Как уже отмечалось, сотрудничество множества взаимоспециализированных ресурсов в рамках

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

организации может становиться источником образования квази-ренд.

Проблема

дележа этого дополнительного дохода не имеет однозначного решения, так что и

внутри частных фирм создается почва для конкуренции за перераспределение квази-ренд. Перевод работника из одного отдела компании в другой, перенаправление инвестиций от одного филиала в пользу другого, опережающее

повышение заработной платы одних работников по сравнению с другими - все эти

решения сопряжены с перераспределением богатства среди сотрудников фирмы.

Различные решения могут затрагивать интересы не только ее работников, но и ее

акционеров, кредиторов, поставщиков и т.д. Одни группы оказываются в выигрыше,

другие - в проигрыше. Отсюда - попытки повлиять на принимаемые решения, манипулируя информацией, оказывая давление, формируя коалиции, используя

личные связи. Фирма, подобно государству, становится полем перераспределительных конфликтов.

П.Милгром и Дж.Робертс выделили несколько составляющих издержек влияния.

Во-первых, это потери в эффективности из-за искажения информации агентами,

которые поставляют ее вышестоящим инстанциям и которые пытаются таким образом

воздействовать на их решения. Очень часто работник, чьи интересы затрагивают

те или иные решения, - это то же самое лицо, на чью информацию приходится

опираться при их принятии. Во-вторых, это время и усилия, которые тратятся в

попытках повлиять с выгодой для себя на решения, принимаемые другими.

В-третьих, это затраты, необходимые для предотвращения политизации внутренней

жизни фирмы и сокращения издержек влияния. Для этого могут использоваться

разные средства - подавление информации (от сотрудников скрывается заработная

плата их коллег), сглаживание различий в оплате труда, введение "объективных"

критериев при продвижении по служебной лестнице (таких как возраст или уровень

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

образования), установление жестко формализованных процедур принятия решений, создание специальных контрольных органов и т.д. Помимо прямых расходов, подобные ограничительные меры нередко оказываются сопряжены с дополнительными потерями в эффективности.

Каждой организационной форме соответствует своя, особая конфигурация транзакционных издержек. Так, рынок сравнительно эффективнее в плане экономии информационных издержек, тогда как административные процедуры обеспечивают сокращение затрат на ведение переговоров; внутри организаций высока опасность "отлынивания", в отношениях между организациями - угроза "вымогательства"; рыночные сделки сопровождаются высокими издержками по измерению качества продукта, а иерархические структуры несут большие потери из-за существования издержек влияния.

Один из пионеров транзакционного подхода, У.Мак-Манус, так охарактеризовал сравнительные преимущества рыночного и централизованного механизмов экономической координации: "В общем, рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунистического поведения, тогда как административные институты - к экономии на издержках ведения переговоров. Их воздействие на издержки по защите прав собственности более противоречиво. В то время как рыночные институты имеют большое преимущество в силу заинтересованности самих агентов в защите своих прав, административным решениям может благоприятствовать экономия на масштабах" (25, с. 537).

4. Масштабы деятельности транзакционного сектора.

Многие виды транзакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению. Единственная пока попытка количественно оценить их уровень (на материале экономики США) принадлежит Дж.Уоллису и Д.Норту (36).

Исходным для их анализа является упоминавшееся уже деление издержек на два основных класса - "трансформационные" (связанные с физическим воздействием на предмет) и трансакционные: "Трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции. Трансакционные издержки зависят от затрат труда, земли, капитала и предпринимательского таланта, которые используются в процессе рыночного обмена" (36, с. 97). И трансформационные, и трансакционные издержки признаются производительными. Их поведенческое подобие предполагает, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других издержек, а значит, не делают между ними различия. И функция трансформации, и функция трансакции требует реальных затрат. В известных пределах две эти категории издержек взаимозаменяемы.

Для определения издержек трансакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются следующим критерием: с точки зрения потребителя, таковыми являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу, с точки зрения продавца - все его затраты, которые он не нес бы, если бы "продавал" товар самому себе. Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом адвоката, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т.д. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, найм агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т.д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: скажем, найм юриста или найм агента по торговле недвижимостью. Поэтому в составе трансакционных издержек авторы выделяют рыночный компонент. Эту часть, получающую явную стоимостную оценку на рынке, они называют "трансакционными услугами".

На этой основе ими был произведен расчет динамики доли транзакционного сектора

в экономике США (табл. 1).

Таблица 1 Доля транзакционного сектора в валовом национальном продукте США,

1870-1970 гг. (%%)

Годы	Частный транзакционный сектор	Государственный транзакционный сектор	Всего
1870	22,49	3,60	26,09
1880	25,27	3,60	28,87
1890	29,12	3,60	32,72
1900	30,43	3,67	34,10
1910	31,51	3,66	35,17
1920	35,10	4,87	39,98
1930	38,19	8,17	46,35
1940	37,09	6,60	43,69
1950	40,30	10,95	51,25
1960	41,30	14,04	55,35
1970	40,80	13,90	54,71

Источник: (36, с. 121).

Общий объем транзакционных издержек складывается из двух частей.

Во-первых,

это услуги "транзакционного сектора" (в его состав включаются отрасли, "продукция" которых рассматривается как целиком имеющая транзакционное назначение - оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и т. д.). Во-вторых, это транзакционные услуги, но оказываемые внутри "трансформационного сектора". При их оценке авторы исходят из величины фонда

вознаграждения труда непроизводственных работников в отраслях этого сектора.

(Условно говоря, это затраты на "аппарат управления", организацию сбыта и снабжения и т.д. в промышленности, сельском хозяйстве и других подразделениях

"трансформационного" комплекса.) Граница между двумя выделенными секторами

проводится авторами приблизительно, а не по каким-то четким критериям, что,

впрочем, признают и они сами. Достаточно по-иному решить вопрос об отнесении

какой-либо группы отраслей (например, включить транспорт в состав "транзакционного сектора"), чтобы результаты анализа серьезно изменились.

Согласно полученным оценкам, в ВВП США доля транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством - с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г., что в сумме составило рост с 26,1% до 54,7%. Часть этого роста в течение столетия была отражением передвижки транзакционных затрат из внерыночной сферы на рынок, но другая часть представляла реальное инвестирование ресурсов.

Расширение транзакционного сектора, по словам Дж. Уоллиса и Д. Норта, явилось "структурным сдвигом первостепенной важности" (36, с. 123). Дело в том, что снижение транзакционных издержек в расчете на одну сделку (то есть их удельного уровня) открывает путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда: "...ресурсы общества, направляемые на спецификацию и защиту прав собственности, были настолько эффективны, что это сделало возможным гигантский расцвет контрактных форм, которые заполнили нашу современную экономику и которые являются ключом к объяснению контраста между высокоразвитыми странами и странами "третьего мира"" (36, с. 122). (36, с. 122).

Дж. Уоллис и Д. Норт выделили три фактора, лежавших в основе повышения удельного веса транзакционного сектора в экономике США: "С нашей точки зрения,.. транзакционный сектор рос по трем главным причинам: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм; усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором" (36, с. 123).

1. Значение затрат по спецификации и правовой защите контрактов возрастало по мере расширения рынка и усиления процесса урбанизации. На смену личному обмену между хорошо знающими друг друга контрагентами пришел обезличенный обмен,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

требовавший детального определения условий сделки и разветвленных механизмов правовой защиты. Снижение удельного уровня транзакционных издержек началось в середине 19 в. в связи с развитием сети железных дорог, что подготовило почву для урбанизации населения и расширения рынков. Последствия большего товарного разнообразия и ослабления личных контактов выразилось в том, что экономические агенты увеличили свои расходы на поиск и обработку рыночной информации.

2. Использование капиталоемких технологий оправдано только при достаточно значительных масштабах производства, что требует ритмичного поступления сырья и материалов и налаженной системы сбыта. Сокращение издержек и повышение скорости транспортировки сделали возможным переход к крупным организациям. Благодаря этому большой поток транзакций стал осуществляться не только через рынок, но и непосредственно внутри фирм.

3. Произошло снижение издержек по оказанию давления на органы политической власти в целях перераспределения прав собственности, чем и было предопределено непрерывное нарастание государственного вмешательства в экономику. (В частности, Дж.Уоллис и Д.Норт отметили повысившееся значение законодательных комиссий Конгресса США и расширение полномочий исполнительной власти.) Бремя, которое оказалась вынуждена нести экономика из-за усилившегося государственного активизма, стало неизмеримо тяжелей.

Анализ Дж.Уоллиса и Д.Норта интересен тем, что он вскрывает всю неоднозначность источников расширения транзакционного сектора. Его рост может происходить: 1) при простом перемещении транзакционных услуг из внерыночной сферы на рынок; 2) при снижении стоимости единичной транзакции (за счет экономии на масштабах или лучшей спецификации и защиты прав собственности

государством), если эластичность спроса на трансакционные услуги по цене выше

1; 3) при постоянной или повышающейся удельной стоимости трансакционных услуг,

если это повышение перекрывается экономией на издержках производства в "трансформационном" секторе в результате научно-технического прогресса;

4) при

удорожании процесса обмена вследствие установления государством неэффективных

правил, регулирующих отношения собственности.

С. Трухачев

ЧЕКОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ:

НАБРОСКИ К ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

*Данная статья была предназначена для публикации в в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается:

финансовые,

социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года;

однако в

печатный вариант сборника не вошла *

Основная тема статьи - институциональные условия функционирования чековых

инвестиционных фондов (которых сегодня более 600) и возможности демократического воздействия на их поведение со стороны широких слоев населения. Эти вопросы, на мой взгляд, имеют или будут иметь большое социальное значение.

Статья основана на материалах, которые были собраны Международной Конфедерацией обществ потребителей (КонфОП) в ходе кампании по защите прав

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

клиентов чековых инвестиционных фондов (ЧИФ), и исследованиях, проводимых Службой КонфОП по защите прав потребителей финансовых услуг. Часть этих материалов и исследований была опубликована в газетах "Известия" и "Российская газета" и в журнале "СПРОС".

1. Чековые фонды и их клиенты: проблемы взаимонепонимания

Чековые фонды были задуманы как институт, позволяющий эффективно совместить два противоречивых начала российского варианта приватизации: раздачу приватизационных чеков широким слоям населения и грамотные решения об инвестициях этих чеков в приватизируемые предприятия. Надежность чековых фондов должна была быть подкреплена государственным лицензированием и контролем их деятельности, а возможность выбора между фондами гарантироваться доступностью информации о них. Но эти гарантии прав клиентов реализованы не были: информация о деятельности фондов практически недоступна, а государственное регулирование их работы существует лишь на бумаге. Законодательный вакуум, в котором работают чековые фонды, является признаваемой всеми негативной чертой приватизационного процесса. Но, с другой стороны, этот вакуум позволяет в чистом (нескорректированным угрозой государственного вмешательства и применения законодательства) виде наблюдать как и какие правила взаимоотношений складываются между конкурирующими чековыми фондами (профессиональными участниками рынка ценных бумаг) и их клиентами (акционерами)-непрофессионалами.

а) Непрофессионализм инвесторов

Российская программа приватизации устроена так, что каждый человек, вне зависимости от пола, возраста, образования, профессии, жизненного опыта, вероисповедания, политических убеждений и т.п. оказывается вынужденным принять инвестиционное решение в отношении своего ваучера.

Абсолютное большинство граждан России никогда раньше не сталкивалось с рынком ценных бумаг, не познавало на собственном опыте его законы и механизмы.

В

дефицитной экономике такой рынок просто отсутствовал. Приспособление людей к постоянному дефициту товаров породило целый ряд специфических институтов, среди которых большое влияние на потребительское поведение оказывали блат и очереди.

Институт очередей, который был очень развит и многообразен по форме, являлся не только своеобразной распределительной системой, но и позволял людям ориентироваться на рынке. Человек, желая купить тот или иной товар, искал прежде всего очередь за ним. Справедливо полагая, что "люди зря стоять не станут", потенциальный покупатель присоединялся к сообществу своих "единомышленников".

Помимо очередей существовал и другой путь к вожделенному благу. Если ищущий доступ к товару или услуге человек мог предложить взамен доступ к столь же дефицитному благу, то он, как правило, был избавлен от затрат на стояние в очередях. Обмен в этом случае носил не рыночный, а "персонализированный" характер, а честное поведение обеих контрагентов гарантировалась не законом, а внутренними обычаями сообщества людей, "имеющих блат". Таким образом, институт блата основывался, в основном, на личных связях, которые (подобно очередям в сообществах "неблатных" потребителей) служили маяками на пути к благу.

Кроме того, постоянный дефицит выработал у потребителей "хватательный рефлекс" - человек, приобретая то или иное благо (обычно в первом попавшемся месте, где оно продавалось), не задумывался о его свойствах и качествах, о процедуре оформления сделки. Обычно знакомство с купленным предметом происходило в спокойной обстановке уже после покупки. Такое поведение было вполне оправданным, поскольку выбора между тем или иным видом товара потребитель был практически лишен, а само приобретение блага ценилось гораздо больше, чем защищенность тех или иных прав потребителя.

Человек, привыкший стоять в очередях за товарами и пользоваться услугами

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Сбербанка и Госстраха (единственных в стране финансовых учреждений, работавших с населением) - государственных, больших и абсолютно надежных монополий - сегодня сталкивается с незнакомой ему проблемой выбора между частными, небольшими, конкурирующими между собой с помощью агрессивной рекламы финансовыми компаниями (сберегательными, страховыми, трастовыми и т.д.), механизм работы которых ему, вообще говоря, не совсем понятен. Некомпетентность граждан на рынке ценных бумаг еще выше, поскольку весь их жизненный опыт сводится к проверке по газетам таблиц розыгрышей облигаций Государственного займа. Что же касается акций, где степень неопределенности дохода в будущем усиливается солидарной ответственностью по хозяйственным рискам, то люди не знают до конца этой специфики акций в отличии от вкладов средств в банки.

Сегодня, приспособляясь к занимающему все большее место в их жизни финансовому рынку, люди пытаются использовать привычные им институты дефицитного товарного рынка (очереди и блат в первую очередь). Так, весьма распространено мнение, что качество ценных бумаг зависит от длины очереди за ними. "Люди зря стоять не будут", - думает человек, - и присоединяется к толпе, стремящейся приобрести акции популярных (вследствие активной телерекламы) АО или ЧИФа. При этом идеи ознакомиться с уставными документами этих организаций и их финансовой отчетностью просто не возникает. Еще большее влияние оказывают попытки использовать институт блата. По данным социологических опросов, около 40% людей пристроили свой ваучер на основании совета знакомых. Когда сегодня происходят первые банкротства ваучернофинансовых институтов, выясняется, что многие клиенты этих учреждений знакомы друг с другом. На рынке ценных бумаг весьма распространен и "хватательный рефлекс" - купить какую-нибудь акцию, а через полгода начать интересоваться, что это за акционерное общество, где оно сейчас находится и что с этой акцией можно вообще сделать. Как заметил А. Аузан, "бессознательное

продолжает разговаривать на языке дефицитной экономики."

Кроме того, люди буквально воспринимают обещания высоких дивидендов и доходов, совершенно не делая поправок на то, что эти обещания - элемент рекламы, уровень дивидендов зависит от состояния экономики, которое далеко не блестяще, а сама инвестиционная деятельность суть риск.

Таким образом, характерной чертой российской модели приватизации является непрофессиональное инвестиционное поведение огромных масс людей, ставших инвесторами поневоле. Последствия этого непрофессионализма проявятся в самом ближайшем будущем, когда выяснится, что многие инвестиции ваучеров были неудачны, что высоких доходов не будет, что многие инвестиционные институты перестали существовать. Наряду с этим окажется, что некоторые (случайно или нет) более удачно пристроили свой ваучер, и он не пропал, но даже что-то принес. И есть опасность, что непонимающие неизбежности такого исхода потребуют восстановления справедливости.

б) Информационная закрытость рынка

Проблемы, связанные с участием в приватизации большой массы непрофессиональных инвесторов правил рынка ценных бумаг осознавались авторами ваучерного варианта приватизации (хотя, возможно, и не до конца). Им было ясно, что непосредственное инвестирование ваучеров в предприятия будет для большинства людей непосильной задачей. Поэтому важнейшим элементом политики приватизации было создание чековых инвестиционных фондов - финансовых учреждений, обменивающих свои акции на ваучеры и инвестирующих затем собранные ваучеры в приватизируемые предприятия. Чековые фонды должны были снять проблему инвестиционного непрофессионализма населения, принимая свои решения на основе грамотного просчета вариантов. При этом люди, выбирая между фондами, могли бы

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

вложить ваучеры в те из них, провозглашенная инвестиционная политика которых больше всего соответствовала бы их предпочтениям и представлениям.

Законодательство предписывает чековым фондам ежеквартально публиковать в общедоступной печати отчетную информацию о своем финансовом положении, произведенных инвестициях и достигнутых результатах. Понятно, что подавляющее большинство людей само не в состоянии разобраться в финансовой отчетности фондов. Однако, предполагалось, что независимые эксперты своими комментариями на основе содержащейся в ней информации помогут людям разобраться "кто есть кто" и сделать грамотный выбор.

В ходе специального исследования проведенного КонфОП летом 1993 года выяснилось, что ни один из фондов не опубликовал отчетную информацию за I квартал 1993 года в объеме, требуемом законодательством. При этом отчеты не опубликовал ни один из фондов, ведущий в тот момент активную рекламу, и соответствующая информация не предоставлялась даже после прямого требования акционера или человека, желающего вложить свой ваучер. После кампании в средствах массовой информации (основным лозунгом которой было обращение к владельцам ваучеров не вкладывать чеки в фонды до опубликования своих отчетов) по итогам II квартала 1993 года свои финансовые отчеты опубликовали около 10 фондов. В III квартале число таких фондов немного увеличилось. Однако специальное изучение опубликованных отчетов фондов, проведенное Службой КонфОП по защите прав потребителей финансовых услуг в сентябре 1993 года, показало, что ни один из них не был свободен от недостатков. Претензии к отчетам касались в основном нарушения правил бухгалтерского учета и расчета стоимости чистых активов фондов, неполноты отчетов по сравнению с законодательными требованиями, а также грубых арифметических ошибок, содержащихся в бухгалтерских балансах.

Информационный голод в этой части рынка связан, помимо прочего, с тем, что в России, наряду с довольно развитым предложением аналитических услуг, практически отсутствуют независимые структуры, специализирующиеся на сборе первичной информации. Более того, стремление получить такую информацию вызывает у чековых фондов (и у других участников финансового рынка) раздражение и непонимание. В этих условиях единственным источником информации являются государственные органы (Госкомимущество и налоговые инспекции), которым фонды по закону обязаны предоставлять отчетную информацию. Только в декабре 1993 года одной из независимых аналитических фирм были опубликованы небольшим тиражом отчеты за III квартал 38 чековых фондов (взятых опять-таки в Госкомимуществе).

В целом на сегодняшний день реальная деятельность и финансовое состояние большинства чековых фондов остаются неизвестными широкой общественности. По первоначальному замыслу широкодоступные и открытые общественному контролю, они сегодня являются одним из самых загадочных институтов российского рынка.

Последствия такой информационной закрытости для самих чековых фондов пока не очень ясны. Возможно, некоторым удастся сохранить свои "тайны" и превратиться в обычные сберегательные учреждения, общающиеся с широкой публикой посредством договоров, оставаясь при этом для людей чем-то вроде "черного ящика", непонятно как работающего. Те же, кто будет продолжать работать как инвестиционные фонды - общаясь с клиентами как с акционерами и стремясь к ликвидности своих акций - будут создавать новые традиции на рынке. Но и тем и другим придется в самое ближайшее время решать одну и ту же неприятную проблему: бороться с паникой в рядах своих акционеров. Отсутствие достоверной

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

информации о деятельности фондов, подтвержденной результатами независимых экспертиз, - благоприятная почва для разного рода страхов, наветов и происков конкурентов. Банкротство или даже слух о нем хотя бы одного фонда способны вызвать панику у многих. (С этим уже столкнулись некоторые Санкт-Петербургские фирмы, бравшие у людей ваучеры в трастовое управление. Мошеничество двух таких фирм вызвало панику у вкладчиков других, вполне честных, и как следствие банкротство ряда фирм.)
в) Государственное регулирование: лучше бы его не было?

В соответствии с законом деятельность чековых фондов регулируется Госкомимуществом (ГКИ). Чековые фонды обязаны регулярно отчитываться перед ГКИ, соблюдать нормативы, разрабатываемые ГКИ, выполнять распоряжения ГКИ, трактующие законодательство. ГКИ также лицензирует ЧИФы и их управляющих.

Люди, привыкшие к государственному патернализму, считают, что государство надежно защищает их права акционеров, что наличие государственной лицензии - аналог государственной гарантии. Этот стереотип мышления активно поддерживается как самими фондами (они используют его в своей рекламе), так и чиновниками ГКИ (в интервью и разъяснительных выступлениях).

На самом же деле государственное регулирование деятельности чековых фондов в России как таковое отсутствует. Положение о чековых фондах не предусматривает процедур и механизмов госрегулирования, санкций, которые ГКИ могло бы применить к фондам в случае не соблюдения теми установленных Положением нормативов и правил. Единственное, что может сделать ГКИ - это ликвидировать фонд: отобрать у фонда лицензию или приостановить ее действие. Понятно, что такая мера вряд ли может защитить акционеров. Кроме того, ликвидация фонда, имеющего десятки тысяч акционеров, не может обойтись без социальных

катаклизмов.

Ситуация осложнена еще и тем, что на деятельность чековых инвестиционных фондов не распространяются практически никакие другие законы. Два российских закона, которые эффективно карают за недостоверную информацию - "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" и "О защите прав потребителей" - не могут быть применены к фондам, поскольку сфера действия первого из этих законов ограничена товарным рынком, а второго - личными бытовыми нуждами граждан.

Несовершенство государственного регулирования деятельности фондов в сочетании с убежденностью массового сознания в наличии и эффективности регулирования может иметь далеко идущие последствия. Сегодня одной из самых сильных групп, влияющих на решения ГКИ, касающиеся чековых фондов, являются сами фонды. Причем их сила связана не столько с финансовой мощью, сколько с тем, что за чековыми фондами стоит огромное количество людей. От успеха деятельности крупнейших фондов, объединяющих миллионы акционеров, зависит социальная стабильность в обществе. Чиновники госаппарата просто не могут принимать решения, наносящие ущерб фондам. Более того, если у какого-либо из крупных фондов возникнут трудности, то государство скорее всего пойдет на поддержку этого фонда.

Нечто подобное происходит уже сегодня. Государство фактически взяло на себя обязательства московского АО "Технический прогресс", разорившегося в середине 1993 года. Жертвами этого АО стали несколько десятков тысяч людей, доверивших ему свои ваучеры. Этот прецедент опасен: цели госрегулирования фондов смещаются на поддержку их выживания любой ценой.

2. Чековые фонды и акционерная демократия

Возможности акционеров эффективно отстаивать свои права уже давно являются

предметом внимания экономической науки. Классическая формула акционерной

демократии говорит о двух механизмах решения этой проблемы - собрании акционеров и фондовом рынке.

а) Собрание акционеров

Акционерная демократия классической модели предусматривает, что собрание

акционеров является высшим органом руководства акционерного общества, избирающим совет директоров, которому принадлежит право назначения и увольнения высших менеджеров. Акционеры, таким образом реализуя юридически

закрепленное за ними право, контролируют деятельность фирмы и заставляют

менеджеров работать в интересах акционеров.

Однако же мало кто утверждает, что в крупных акционерных обществах контроль

принадлежит акционерам. "Революция управляющих" победила. Основная причина

победы менеджеров заключается в том, что они имеют в своем распоряжении достоверную информацию о деятельности предприятия и эффективные средства

защиты от попыток доступа к этой информации со стороны акционеров.

Поэтому

собрания акционеров принимают решения, как правило, нужные высшим менеджерам,

и выполняют лишь номинальную функцию одобрения результатов деятельности.

Возможность контроля акционеров за менеджерами остается теоретической, она

может быть реализована лишь в какие-то критические моменты.

Возможности контроля акционеров чекового фонда еще более малы. Самые маленькие

из фондов объединяют десятки тысяч человек, а в крупных счет идет на сотни

тысяч и миллионы. При этом законодательство требует для правомочности собрания

присутствия не менее половины акционеров. Собрать такое количество людей

вместе просто невозможно. Например, Первому Ваучерному Фонду (около 4 млн.

акционеров) для этого потребовалось бы арендовать на несколько часов город Санкт-Петербург. Если это собрание не состоится, то через две недели объявляется повторное собрание, для легитимности которого половины акционеров уже не требуется, и решения на котором будут приниматься большинством от числа присутствующих. Вопрос заключается только в том, сколько таких присутствующих будет.

Стремясь как-то решить проблемы с созывом собрания, фонды идут на заключение трастового договора или заочное собрание.

Трастовый договор заключается обычно в момент покупки акций фонда: вкладчику предлагается подписать заявление о передаче своих голосов на собрании акционеров Совету директоров фонда. Чаще всего эта передача связывается с неявкой акционера на собрание, но иногда траст бывает безоговорочный, т.е. акционер не имеет права голоса даже если он явится на собрание акционеров. Как правило, подписание трастовых договоров является обязательным условием попадания в число акционеров фондов, которые практикуют такой траст. Понятно, что в этом случае имеет место захват высшим менеджментом управления фондом, юридическое лишение акционеров части законных прав, что вряд ли может считаться хорошим способом защиты их интересов. Практикуемые некоторыми фондами заочные собрания (опрос мнения акционеров по почте) также не решают проблемы, поскольку отсутствуют какие-либо гарантии честности подведения итогов голосования.

б) Фондовый рынок

Другим институтом, защищающим интересы акционеров, в классической модели акционерной демократии является фондовый рынок. Если акционеру не нравится политика руководства компании, то он может продать свои акции. Если так поступит значительное число акционеров, то курс акций компании упадет и появится угроза ее поглощения другой, более лояльной к своим акционерам. При всех своих недостатках и несовершенствах этот механизм работает.

В России фондовый рынок, способный обеспечить ликвидность акций чековых фондов, отсутствует. Случаи сделок по их акциям на биржах единичны и случайны.

Во многом это связано с тем, что пока продолжается первичное размещение акций, нет достаточных стимулов для покупки этих акций во вторичном обороте. Но как бы то ни было, акционер, узнавший о нечестности менеджера, недовольный инвестиционной или дивидендной политикой чекового фонда, финансовыми результатами его деятельности и т.д., не сможет продать свои акции.

Кроме того, чековым фондам запрещено выкупать свои акции, как это обычно делают взаимные фонды в США. Некоторые обходят этот запрет, поручая котировку акций своей управляющей компании. Это обеспечивает некоторую ликвидность. Но таких фондов очень немного и они не относятся к числу крупнейших.

в) О пределах акционерной демократии

Как показывает опыт развития ЧИФов, конкуренция между ними оказываются недостаточным условием для обеспечения прав акционеров. Руководители некоторых фондов считают, что проблемы прав акционеров вообще не существует. Их позиции приблизительно выражены в следующей формуле: "Наши акционеры - люди глупые и нахальные. Глупые потому, что доверили нам свои ваучеры, а нахальные потому, что требуют от нас выполнения обещаний."

В существующих ныне условиях экономическая цена информации о деятельности фондов такова, что ее не будет платить никто из мелких инвесторов. Первые сдвиги (очень незначительные) в сторону открытости информации произошли только после упомянутой выше целенаправленной газетной кампании, проведенной КонфОП летом 1993 года.

Это говорит о том, что без давления концентрированного интереса, подкрепленного профессиональными знаниями и методами оценки ситуации,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

институты, минимально необходимые для работы механизмов акционерной демократии
появиться не могут.

По-видимому, существует предел количества акционеров, выход за который связан с утратой компанией своей акционерной природы. Невозможно представить себе, как компания, объединяющая 3 миллиона акционеров, будет поддерживать стабильность курса своих акций, обеспечивать демократичность управления (учет мнения каждого акционера), да и просто осуществлять хотя бы минимальную связь с акционерами. В свете этого, эксперимент Первого Ваучерного фонда с изданием газеты для акционеров похож на попытку превращения инвестиционного фонда (призванного выполнять строго определенные экономические функции) в своего рода социально-экономическую партию, объединяющую людей не совместным хозяйственным риском, а установками не-экономического порядка.

Впрочем, пока собрания акционеров в фондах еще не состоялись, трудно предсказать, какие именно формы примет этот механизм в действительности.

Самый интересный вопрос - какого рода институты будут обеспечивать обратную связь между ЧИФами и их акционерами, если ни акционерной собрание, ни фондовый рынок на это не способны. Потребность в них огромная. Агрессивная рекламная кампания чековых фондов сформировала у населения несбыточные ожидания высоких доходов от вложенных в фонды ваучеров. Энергия разочарования обязательно найдет выход.

На сегодняшний день можно наблюдать только один такого рода канал обратной связи - телефонные звонки акционеров в фонд. Иногда это оказывается достаточно эффективным - в случае большого количества звонков работа аппарата фонда блокируется и менеджеры меняют свою позицию по отношению к требованиям

акционеров. Но, несомненно, этого недостаточно. Во-первых, этот канал легко перекрыть, во-вторых, он не экономический: телефонный звонок действует на нервы, но не на рыночное положение фонда.

В целом, можно сделать вывод, что рамки акционерной демократии узки для таких больших и необычных организаций, как чековые инвестиционные фонды. Деятельность ЧИФов имеет не столько экономическое, сколько социальное значение. Поэтому основу решения возникающих проблем следует искать в других областях экономической теории.

3. Чековые фонды и представительная демократия

Нерешаемость проблем деятельности ЧИФов в рамках модели акционерной демократии свидетельствует, что чековые фонды являются не столько экономическими, сколько социальными институтами. Поэтому управление ими и регулирование их деятельности должно осуществляться на основе правил и механизмов, действующих в этой сфере общественной жизни. Речь идет о модели представительной демократии, которая характерна для принятия решений по самым важным общественным проблемам. Ее основными элементами, интересующими нас, являются всеобщие выборы, лоббизм, регламентация процедуры принятия решений и разного рода этические институты.

а) Всеобщие выборы

Ключевым элементом модели представительной демократии является периодическое всеобщее голосование. Функция этого голосования двойка - во-первых, вообще участвуя в выборах, граждане подтверждают свою приверженность этой модели управления государством; во-вторых, люди избирают своих представителей, которые принимают решения по конкретным вопросам общественной жизни. При этом всеобщий отказ от голосования привел бы к краху системы. Сохранность системы обеспечивается двумя моментами. Во -первых, людям не приходится платить за свои убеждения: их участие в голосовании не требует принятия на себя высоких

издержек. Во-вторых, участие в голосовании является частью этического стандарта поведения добросовестного гражданина (см., например, Д.Норт "Институты и экономический рост: историческое введение", альманах TH SIS Весна 1993).

Аналог периодического всеобщего голосования - собрание акционеров - присутствует в деятельности любого чекового фонда. Но это всеобщее голосование сегодня построено на совершенно иных принципах. Во-первых, участие в этом голосовании означает для акционера высокие издержки (затраты на дорогу, сидение на собрании, поиск достоверной информации и т.п.). Даже оплата самим фондом части этих затрат означает для акционера вычет из его дохода. Во-вторых, отказ большинства акционеров от участия в собрании (в голосовании) не повлечет никаких печальных последствий для менеджеров фонда. Более того, такой саботаж выгоден им, т.к. он ведет к подтверждению полномочий и монополизации права на принятие решений. Поэтому не исключено, что в 1994 году мы будем наблюдать не совсем красивые явления типа публикации объявления о собрании акционеров ЧИФов в малочитаемых изданиях и проведения самих собраний в Тьмутаракани.

Для чековых фондов необходима система голосования, построенная на принципах модели представительной демократии. Но эта система не сложится сама, под воздействием конкуренции между чековыми фондами. Стимулы свободного рынка при отсутствии традиций и регулирования пока не заставляют чековые фонды эволюционировать в сторону соблюдения прав и уважения интересов своих клиентов-акционеров. Поэтому необходимы целенаправленные общественные и государственные усилия.

Элементом новой системы голосования могла бы быть, например, уже практикуемая некоторыми фондами процедура заочного голосования акционеров. Но принципиальное отличие должно заключаться в том, что организация этого голосования и подведение его итогов не должно контролироваться менеджерами

фонда. Способы обеспечения такой независимости могут быть самыми различными.

Например, возможно появление на рынке особых фирм, специализирующихся на организации такого голосования, работающих под наблюдением прессы и активных акционеров. (В России за последние годы, слава богу, накоплен большой опыт общественного контроля за подведением итогов выборов.) Другой составляющей новой системы голосования должны быть жесткие законодательно предусмотренные санкции к фонду за несостоявшееся голосование. В частности, на мой взгляд, в этом случае управляющий фондом должен немедленно лишаться лицензии, а сам фонд выставляться на конкурс управляющих компаний.

б) Лоббизм

Неизбежным явлением модели представительной демократии является лоббизм. Речь идет о принятии решений под давлением небольших (относительно числа всех избирателей) групп лиц со специфическими (нехарактерными для большинства населения) интересами, которые хорошо организованы и имеют стимулы и возможности для организации такого давления. Существование лоббизма означает, что не все решения, принимаемые в условиях представительной демократии, равно выгодны всем гражданам. Лоббирующие группы, в отличие от рядового избирателя, имеют стимулы для сбора информации по той или иной проблеме, о том или ином кандидате или обстоятельствах принятия решения. Они имеют возможности сделать эту информацию широкоизвестной и, тем самым, снизить издержки на получение этой информации рядовыми избирателями.

Кампания КонфОП по представительству интересов рядовых акционеров ЧИФов и

владельцев ваучеров показала, что определенные положительные результаты "лоббирование" на уровне фондов дает уже сегодня. Стала чуть более открытой

информация о деятельности фондов, повсеместно обсуждаются проблемы защиты прав акционеров, создаются (в т.ч. государством и самими фондами) разного рода учреждения по общественному контролю за деятельностью фондов. На мой взгляд, развитие системы управления чековыми фондами в этом направлении заслуживает и требует поддержки.

Аналогом парламентских и муниципальных лобби в мире чековых фондов могли бы стать независимые трастовые компании, берущие в свое управление голоса акционеров на общем собрании акционеров фонда. Эти компании могли бы привлекать независимых экспертов и проводить на собрании решения, альтернативные предложениям менеджеров фонда, в т.ч. иметь своих представителей в Совете Директоров фонда. Наиболее сложной проблемой на сегодняшний день является финансирование работы этих компаний. Вряд ли источником средств могут стать взносы самих акционеров (это бессмысленно) или

спонсорские деньги (это приведет к утрате независимости, хотя иногда это и допустимо). Также пока не видно и коммерческой схемы работы таких компаний.

Возможный выход: работа таких трастовых компаний на некоммерческой основе, поддерживаемая различными благотворительными институтами и гуманитарными программами как социально значимая в нынешних экономических условиях.

в) Процедурные вопросы

Одной из решающих гарантий сохранения демократичности процесса принятия решений при представительной демократии является соблюдение определенного порядка принятия решений. В частности, регламент работы парламента обычно предполагает, что у определенных структур есть право законодательной инициативы, что законопроект обязательно должен быть обсужден в комиссиях парламента, что существует определенная процедура внесения поправок в законопроект, определенный порядок голосования и т.д. Таким образом создается механизм, работающий по определенным правилам, которые хорошо известны общественности, и поэтому допускается воздействие на механизм извне.

Для сегодняшнего положения чековых фондов характерна обратная ситуация. Разделы нормативных актов, касающиеся принятия решений внутри самих фондов, не конкретны и оставляют решение основной части процедурных вопросов на усмотрение самого фонда. То же самое можно сказать и о деятельности государственных органов, так или иначе влияющих на работу ЧИФов. Поэтому разработка процедурных вопросов - одна из первоочередных задач в деле защиты прав акционеров.

Детальной регламентации должны быть подвергнуты как процедура голосования на собрании акционеров (и вообще механизм принятия решений в чековых фондах), так и работа госорганов по регулированию и надзору за деятельностью фондов. Предоставление больших прав самого разного рода общественным организациям акционеров должно стать базовым принципом этой регламентации. (В частности, этим организациям следует предоставить право инициировать независимые аудиторские проверки в случае появления подозрений в нарушении фондом законодательства и интересов акционеров.) Этот принцип позволит акционерам оказывать более эффективное давление на политику руководства фондов.

г) Этическое регулирование

Нравственная установка на голосование как выполнение своего гражданского долга - неотъемлемая часть модели представительной демократии. Как показали исследования, законодатели чаще голосуют, руководствуясь своими личными убеждениями и пристрастиями, чем мнениями своих избирателей. Еще в большей степени это относится к выборным судьям Верховного суда США. "Личные правила поведения... направлены не на приращение богатства, но, скорее, на отказ от богатства или дохода ради других ценностей" (Д.Норт opt.cit).

Важность этических правил подтвердилась и в ходе работы КонфОП с чековыми фондами. Ничем другим нельзя объяснить тот факт, что газетные статьи все же оказали некоторое положительное влияние на позицию менеджеров ряда фондов. Это

коснулось, в первую очередь, тех, кто считал необходимым поддерживать престиж своей компании в глазах публики, стремился вести себя солидно даже там, где это было ему не совсем выгодно.

Важны, что этические ценности накладывают ограничения на действия не только менеджеров (например, мошенничество рассматривается многими как законное, но безнравственное, а потому недопустимое действие), но и госслужащих и парламентариев, выступая как ограничитель спектра лоббируемых решений. Может произойти так, что то или иное решение не принимается не потому, что не оказалось достаточно влиятельного лобби, а просто в силу того, что законодатели или чиновники посчитали такое решение несоответствующим своим личным кодексам чести.

Важнейшей этической нормой является отношение к процедуре принятия решений как незаменимой гарантии демократичности этих решений. То же самое касается и отношения акционеров к участию в собрании акционеров - если они сами не будут заботиться о своих правах, то эти права никогда не будут соблюдаться.

Определение, какие этические (и не только этические) нормы необходимы в первую очередь для нормального функционирования чековых фондов может помочь сформулировать задачи и принципы "паблик рилейшенз" политики приватизации.

ВЫВОДЫ

1. Сегодняшние процессы, связанные с деятельностью чековых инвестиционных фондов, имеют больше социальное, чем экономическое значение. От выживания этих учреждений, от появления механизмов учета мнения и интересов рядовых акционеров в их работе во многом зависит социальная стабильность общества.

2. Чековые фонды нельзя рассматривать как обычные корпорации - традиционные

акционерные общества, только очень большие. Слишком велика их социальная составляющая. Поэтому решение проблем, связанных с деятельностью ЧИФов, не может быть найдено в рамках теории корпорации. Эта теория слишком узка для описания процессов, происходящих в социальных организациях, и выработки механизмов регулирования этих процессов. Для анализа чековых фондов больше подходит теория общественного выбора и модели представительной демократии.

3. Сегодняшние процессы говорят о том, что институты представительства интересов клиентов-акционеров, необходимые для нормальной работы чековых фондов, не будут выработаны только под влиянием конкурентной среды на фондовом рынке. Сегодняшние формы и возможности государственного регулирования также не дают оснований для надежды на него. Поэтому и от государства и от общественных организаций и от самих фондов требуются усилия, направленные на формирование таких институтов.

А.Левенчук
ФИНАНСОВАЯ СЕТЬ

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года. *

—
Что надо делать для создания
электронных берегов финансовых рек?
С чего начать строить магистральные
финансопроводы?
—

Излагаемая концепция Финансовой сети родилась после примерно двух лет обсуждений, проводимых автором в рамках его работы в Ассоциации участников рынка ценных бумаг, Институте коммерческой инженерии Конгресса бирж, Российском инвестиционном акционерном обществе (РИНАКО) и АО "ФинансИст".

В стране возникли и укрепляются новые отношения собственности. Растет сообщество профессионалов, работающих на финансовых рынках с новыми отношениями собственности. Меняется правовой контекст этих отношений. Появился и большой новый *рынок услуг по оформлению прав* _собственности_. Средством организации рынка этих услуг и является описываемая здесь _финансовая сеть_ .

Финансовую сеть мы определяем как технологическую среду поддержки операций со _специально оформленными правами собственности_ (в виде так называемых _финструментов_). Такая технологическая среда служит для уменьшения _транзакционных издержек_ переоформления прав собственности для физических и юридических лиц, работающих на финансовых рынках.

Идея Финансовой сети и технология ее создания опираются на несколько теоретических источников - теорию прав собственности, теорию финансовых рынков, а также некоторые разделы информатики и технологии программирования.

ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

В теории прав собственности хрестоматийным является определение права собственности как совокупности (пучка) различных правомочий. В различных странах сложились различные модели собственности, отраженные в их законодательстве и обычаях.

Идея финансовой сети - это идея создания технологической среды для учета (фиксации) распределенных прав с минимальными издержками. Она не связана с проблемами суда, арбитража, альтернативных методов разрешения споров, государственного устройства и прочего, направленного на _определение_ и _защиту_ прав собственности. Хотя, конечно, технические особенности учета прав собственности должны соответствовать законодательной модели собственности,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter
принятой в стране.

Можно дать более техническое определение. Финансовая сеть -
технологический
механизм минимизации одного из ключевых видов транзакционных
издержек:
издержек спецификации и защиты прав собственности. В этом смысле ее
аналог из
системы социальных механизмов - эффективная система судопроизводства.
ТЕОРИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Ключевым здесь является так называемая _секьюритизация_ (букв:
оценнобумаживание) - отделение прав собственности в виде титулов
собственности
от самих объектов. При этом движение собственности заменяется движением
прав,
оформленных в виде ценных бумаг - как бумажным, так и безбумажным
путем.
Секьюритизация - одна из определяющих тенденций современных
финансовых рынков.

Для программистов проще всего понять секьюритизацию как процесс
создания
некоторого _уровня косвенности_ (стандартной системы ссылок) на пучок
правомочий по отношению к объекту собственности. Это сильно повышает
гибкость
всей системы работы с правами собственности и решает множество проблем.

Другими словами, появление некоторых оформленных "ценных прав" (калька
с
немецкого для безбумажных выпусков ценных бумаг) как объектов
собственности,
подразумевающих право собственности на другие объекты, дает возможность
обмениваться правами на реальные большие и сложные объекты, не
затрагивая при
этом их функционирование и местонахождение.

Чуть-чуть расширив понятие классического финансового инструмента и
сократив
звучание до "финструмент" можно дать следующее определение:
финструмент -
это серия стандартизированных отчуждаемых взаимозаменяемых пучков
прав, с
установленными правами на сами эти права.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

К финструментам можно отнести любые отчуждаемые серийные права (и - реверсивно к правам - обязательства): от денег (как специфических обязательств государства), акций и облигаций до ваучеров (именных приватизационных чеков) и талонов на мыло. Производные финансовые инструменты (варранты, опционы и т.д.) тоже являются финструментами.

Финструменты обращаются на финструментальных рынках, где обмениваются друг на друга. Но чтобы не вводить без надобности новую терминологию, можно оставить понятие финансового рынка, понимая, что рынок капиталов состоит из различных рынков различных инструментов, а не только из денежного и фондового рынков.

Финансовая (финструментальная) система является идеальным (нематериальным) дублем для реального (физического) мира производства и обмена. В целом ликвидность финструментально оформленной собственности много больше ликвидности объектов физического мира. Конечно, разные инструменты на финансовом рынке обладают разной ликвидностью (трактуемой здесь как время, необходимое для заключения обоюдовыгодной сделки после выхода на рынок с предложением продать/купить).

В основе функционирования финансовых рынков лежат четкие правила переуступки прав собственности на инструменты и регламенты выполнения обязательств. Так как в нашей стране оформление правомочий собственников имело очень странные формы, то и обращающиеся инструменты (включая рубль) были тоже очень странными (как, впрочем, и системы выполнения договоров).

Для различных видов и типов инструментов необходимо конкретизировать базовые права собственности, как те, которые инструментами оформляются, так и те, которые относятся к владению самими инструментами. В частности, для акций можно выделить такие права (кстати, права эмитента и акционеров - разные):

1. Право передать другому лицу (продажа, дарение) - базовое свойство финструмента
2. Право поделиться - зависит от масштаба деления собственности, может быть применен сплит или "двойное владение" и т.д.
3. Право голоса
4. Право на информацию о состоянии объекта собственности - баланс, время проведения собрания
5. Право на часть продукции - дивиденд
6. Право поставить вопрос на голосование (activism) - право послать message объекту собственности с соответствующей обработкой.
7. Право передать оговоренную часть прав другому лицу (опекунство, траст);
8. Право условной передачи другому лицу - ограничения части прав до времени наступления условия (обязательные части ограничения до и снятия ограничений или полную передачу после наступления условного события) - залог;
9. Право уничтожить (погасить) свое право - гашение выкупленных акций с уменьшением капитала фирмы;
10. И так далее - дополните список по вкусу.

Экономика рынка подразумевает поддержку некоторых абстрактных правил, оформляющих процедуры закрепления, владения и передачи собственности. Право и язык оформляют эти процедуры.

И с этого момента можно говорить о технологической поддержке процедур работы с собственностью - формализации и даже автоматизации.

Замечание. Поскольку автор в какой-то мере является реалистом, то все дальнейшие рассуждения будут относиться не к собственности "вообще", а только к собственности, оформленной с помощью финструментов.

ПРАГМАТИКА

Как известно, браки заключаются на небесах, а регистрируются и расторгаются в ЗАГСе (и за деньги). Имеется целая "загсовая промышленность" - сеть ЗАГСов, доходящая даже до мелких сельсоветов, выпуск коленкорových корочек и всевозможных бланков, штампов, сбор пошлин, выдача справок и т.д. Это все технологическая поддержка отношений собственности, возникающих при браке - ибо

браки все-таки заключаются на небесах, а не являются "актами гражданского состояния". Высокую, но рисковую прибыль от этой промышленности получают сводня, международное бюро знакомств, специздания, а ЗАГСы - устойчивую, но нормальную прибыль.

Предлагается в соответствии с предложенной метафорой Финансовую сеть считать средой для "записи актов финансового состояния" (ЗАФС). Сверхприбыль пусть получают финансисты - за риск при их операциях. Финансовая сеть получает _нормальную прибыль_ - за фиксацию транзакций финансистов, покупающих, продающих и меняющих финструменты в среде Финансовой сети.

От построения Финансовой сети прибыль может поступать двумя потоками:

- + - продажа узлов
- + помещения (охрана, мебель, оборудование)
- + компьютер, модемы, терминалы, табло
- + телекоммуникации
- + технология (включая программы)
- + обучение персонала и консалтинг
- + эксплуатация узла
- + плата за листинг/делистинг финструментов
- + плата за корреспондентские отношения между узлами и различными

Финансовыми сетями

- + плата за ведение счетов клиентов и операций по ним
- + лицензионная плата за технологию
- + плата за арбитраж конфликтов.

ЧАСТИЧНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ: Финансовая сеть, конечно, технологически очень легко

дорастивается до "службы знакомств" - организованного рынка (или, если хотите,

биржи). Но на первых порах важны не сами знакомства, ведущие к появлению

транзакций-делок, а создание и учет объектов сделок и их результатов. Это непринципиальное и частичное ограничение (самоограничение) - но важное в реализационном плане.

Целевыми сегментами рынка в данном случае является рынок инфраструктуры и

услуг по оформлению прав собственности. Этот рынок на данный момент не

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

осознается как рынок, но по мере появления собственников все больше и больше людей будут заинтересованы в какой-то системе, упорядочивающей их взаимоотношения по поводу совместного владения заводами, фабриками, пароходами.

Такой рынок, конечно, можно рассматривать как рынок специфического программного и технологического обеспечения, но это лишь сырье для настоящего рынка - рынка услуг по оформлению собственности. На этом рынке больше политики, чем на многих других рынках. Например, дележ собственности при приватизации. Или введение именных приватизационных чеков (ваучеров) - это, безусловно, политическое решение - но это работает на расширение того же рынка - ваучеры лишь помогают оформить собственность в этой "несобственной" стране.

Потом, дальше, много поставщиков услуг выйдет на этот рынок, норма прибыли упадет, высокую прибыль будут получать лишь те, кто будет оформлять права на вновь возникающие типы финструментов. Но в странах бывшего соцлагеря этот рынок будет весьма прибыльным по крайней мере 2-3 года, а может, и больше.

Итак, речь идет не столько об абстрактной теоретической схеме, сколько о конкретном коммерческом проекте, находящимся в стадии реализации (в смысле "распределенной реализации", когда нет ни понимания участниками общего замысла, ни самого этого общего замысла). Причем создание Финансовой сети производится не в целях "наилучшего удовлетворения потребностей общества", а с целью извлечения прибыли организациями и лицами - строителями сети, причем в жестких конкурентных условиях - в основном в конкуренции с обеспеченными западным капиталом повторителями западного опыта.

Институционально финансовые сети и на Западе возникают двумя путями:

+ потребительская кооперация членов сети в целях уменьшения издержек и

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

централизации сервиса;

+ предоставления услуг для получения прибыли.

И на Западе финансовые сети строятся коммерческими организациями и дают

прибыль, а не возникают в результате выполнения государственных программ на

деньги налогоплательщиков.

УЧЕТ ФИНСТРУМЕНТОВ (ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ)

Технологическая поддержка института собственности (напомним, оформляющейся с использованием финструментов) включает:

+ оформление (фиксация) объектов собственности - регистрация выпусков (эмиссии) финструментов;

+ учет владения;

+ оформление передачи собственности по поручениям собственников;

Для учета собственности, находящейся в производстве и обращении применяются

бухгалтерские системы. Следовательно, для технологической поддержки учета

финструментов потребуется некоторая специальная бухгалтерия. Причем универсальная для денег, акций, облигаций, ваучеров и т.д.

Система учета перехода прав собственности на ценные бумаги и система учета

перехода прав собственности на денежные суммы это одна и та же система. В частности, если депозитарий и банк обслуживают одних и тех же клиентов, то на

каждого клиента заводится два счета - и требуется, следовательно, двойная инфраструктура (два компьютера, два помещения, две охраны) и переходник для

исполнения сделки (линии связи, связанное оборудование) между ними. Кроме того,

появляется вероятность сбоя из-за отсутствия синхронизации, разным временем

обработки поручений, нарушения целостности идентификации (например, клиент

изменил адрес, причем успел сообщить об этом банку, а депозитарию - не успел)

и многие другие ошибки.

Учет финструментов связан с фундаментальным понятием СЧЕТА собственника

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter
(владельца). Этот счет отражает права, находящиеся в распоряжении
владельца
счета. Именно наличие финструментального счета и независимой от
владельца
счета системы ведения счетов позволяет определить права собственности
владельца на каждый момент времени.

Счет может иметь как юридическое, так и физическое лицо. Конечно, лицо
может
иметь несколько счетов (если иное не оговорено в законодательстве - но
тогда
все равно найдутся обходы).

Счет имеет три типа информации:

- + собственно имя (номер) счета;
- + информация, идентифицирующая распорядителя счета;
- + содержание - учитываемые на данном счете права собственности (в самом простом случае - финструменты в штуках по наименованиям);

Способы и порядок идентификации лиц-клиентов играют важнейшую роль.

Лицо может

быть допущено к выполнению поручений по счету (распоряжению счетом) по
предъявлению магнитной карточки, или подписи и печати, или фотографии,
или
отпечатков пальцев каждый способ являет некоторое сочетание надежности,
скорости работы, стоимости Финансовой сети.

Конечно, процедура идентификации должна не зависеть от местонахождения
собственника. Пункты идентификации (и, соответственно, выдачи поручений
по
счету) должны находиться везде - в пределах быть всегда доступными клиенту
(от
пунктов типа сберкасс - к уличным банкоматам, к домашним терминалам, к
каждой
телефонной трубке и, доводя до абсурда, к пункту идентификации в клиенте).

Такой подход с необходимостью влечет разделение на

- + Финансовую сеть, как технологическую среду, идентифицирующую
клиентов,
надежно хранящую информацию и выполняющую поручения клиентов по
распоряжению
счетами;
- + клиентов Финансовой сети, дающих поручения по принятию на учет в
Сети и

снятию с учета различных типов и наименований финструментов, перечислениям финструментов между счетами.

Очевидно, что таким образом устроенная Финансовая сеть будет иметь сотовую

архитектуру. Идентификатор (номер) счета может выдаваться автоматически или

выбираться клиентом. Представляется, что идентификатор счета клиента мог бы

состоять из собственно уникального идентификатора счета, идентификатора клиента и идентификатора узла - то есть каждый счет имеет "сетевой адрес" и многокомпонентен. В точке заведения счета (узле Финансовой сети) могла бы быть

осуществима процедура расширенной идентификации клиента (определения полномочий по распоряжению счетом).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Все сказанное чрезвычайно напоминает обычную банковскую систему - но это

обманчивое впечатление. На самом деле банки, инвестиционные компании, универсальные финансовые корпорации, и т.д. состоят из трех служб:

- + операционно-депозитарно-расчетный узел: листинг/делистинг финструментов, заведение [финструментальных] счетов клиентам, установление корреспондентских отношений между узлами, клиринг (взаиморасчет) по взаимозачислениям/списаниям, операции зачисления/списания _по поручениям клиентов_ (распорядителей счетов);

- + бизнес-часть: работа с остатками на счетах ("крутеж") _по инициативе фирмы-оператора_ _с разрешения клиента_;

- + совсем бизнес-часть: проведение операций на финансовых рынках (кредиты, депозиты, факторинг, лизинг и т.д.) _по_ _инициативе фирмы-оператора_;

Соответственно, Финансовая сеть - это только первая из этих трех служб.

Конечно, Финансовая сеть может развиваться как сеть независимых узлов, часть

из которых является просто соответствующими подразделениями

инвестиционно-финансовых институтов или компаний иной специализации, а часть

специализируется только на операциях учета финструментов.

Исходя из изложенного, понятно, почему Финансовая сеть не должна содержать

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

никакого Центрального узла - да и невозможно будет реализовать какую-либо централизованную сеть в нашем политически нестабильном мире. Сегодня (да и, надеюсь, дальше) невозможно создать полностью монопольную высокоэффективную систему. Финансовая сеть основывается на взаимодействии пространственно удаленных независимых операционно-депозитарно-расчетных узлов и пунктов, а управляется методом самоорганизации - заданием общих правил и протоколов взаимодействия.

Финансовая сеть подразумевает, что одновременно существует множество попыток освоения рынка услуг оформления собственности. При этом узлы Финансовой сети поощряются к установлению корреспондентских или иных отношений с узлами конкурирующих систем. При возможности Финансовая сеть должна быть доступной для операций из традиционных систем работы с кредитными карточками, банковских систем, зарубежных систем оформления собственности и т.д.

Все эти сети (security industry, lectronic Fund Transfer и так далее) составляют финансовую инфраструктуру. Можно даже говорить о _финансовой промышленности_ - области человеческой деятельности, направленной на программное, аппаратное, технологическое обеспечение финансовых рынков.

В этом определении сознательно происходит расширение понятия, потому что в западное financial входят как security, так и money - то есть в финансовую промышленность (как мы перевели по-русски) попадают не только депозитарии, клиринговые центры фондового рынка, системы фондовых электронных торгов, но и банковские операционные и коммуникационные системы.

Финансовая промышленность за рубежом в основном устроена как международная сеть национальных очень мощных клирингово-депозитарных центров, тесно связанных между собой. Достаточно сказать, что 95.5% оборота фондового рынка США идет через компьютеры SIAC (Security Industry Automation Corp. -

Корпорация автоматизации финансовой промышленности).

Главным отличием предлагаемого подхода к организации финансовой промышленности

от подхода, реально реализовавшегося на Западе, является сильная
пространственная децентрализация средств всей сети и ориентация на
_учет

финструментов_. История вроде бы учит, что на смену централизованным и закрытым архитектурам и получающимся от их применения "монстрам в себе"

приходят распределенные и открытые архитектуры, лучше учитывающие может быть

не столько технические, сколько психологические и политические аспекты действительности.

ИНФОРМАТИКА И ТЕХНОЛОГИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Автор считает не только возможным, но и необходимым уже на данном самом общем

уровне рассмотрения "проваливаться" в технические и реализационные аспекты

проблемы - иначе все эти теоретические рассуждения никогда не будут воплощены

в жизнь.

Для создания Финансовой сети, по нашему мнению, необходимо применить специальную технологию, включающую:

- + объект-ориентированную открытую архитектуру;
- + применение концепции быстрого прототипирования;
- + применение подхода "снизу-вверх".

Применение объект-ориентированной открытой архитектуры позволяет существенно

сократить время постановки задач и распараллелить реализацию, задав ясные интерфейсы и протоколы.

Предлагается русскоязычный вариант объект-ориентированного подхода, описанный

в школьном учебнике информатики и вузовском учебнике программирования

-

разработанный на мехмате МГУ подход с использованием Исполнителя как основного

объект-задающего конструкта. Основные причины выбора этого подхода - повсеместное знакомство именно с ним (например, тираж школьного учебника - 2.5

млн. экземпляров).

Открытость архитектуры означает, что все внешние (и внутренние) интерфейсы прописаны явно и опубликованы, что дает возможность независимым разработчикам разрабатывать и поставлять различные компоненты Финансовой сети. Например, требования к финструментам, клиентам, эмитентам, узлам, межузловому взаимодействию и т.д. существуют в виде общедоступных документов, что позволяет узлам Финансовой сети иметь аппаратное и программное обеспечение различных поставщиков, а персонал учить в различных образовательных фирмах.

Концепция "быстрого прототипирования" признает невозможность написания технического задания и спецификации к очень сложным проектам (каковым, без сомнения, является проект "Финансовая сеть"). Вместо этого при помощи специального инструментария делается грубый макет желаемой системы. Этот макет (прототип) и является "живым проектом" для второй (рабочей) версии системы. Правда, в одной трети случаев возможностей версии-прототипа хватает для работы системы.

Для работы методом быстрого прототипирования существенным являются два фактора:

- + наличие специального инструментария, сильно ускоряющего работу;
- + наличие специальной организации коллектива разработчиков, в который включают профессионалов из моделируемой предметной области (заказчиков), но не как контролеров, а как рядовых разработчиков;

Принятие подхода "снизу-вверх" означает, что сначала реализуется более базовый, инструментальный уровень, а лишь потом с его помощью реализуются операции более высокого уровня.

При противоположном подходе (сверху-вниз) сначала фиксируют спецификацию, потом проект, потом реализацию проекта на базе разворачивания подробной

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

спецификации и т.д. - от постановки задачи к реализации. Подход "сверху-вниз" успешен при четкой уверенности в правильности постановки задачи.

Применяемый в Финансовой сети подход более адекватен ситуации неопределенности при постановке. При подходе "снизу-вверх" реализуются только безусловно необходимые и оговоренные функции системы, после чего обсуждаются и реализуются функции более высокого уровня.

С.Мирзоев

ВОЗМОЖНЫ ЛИ В РОССИИ СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ.

(ОПЫТ ВЫДВИЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ)

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года. *

Очевидно, что создание и обеспечение деятельности свободных экономических зон (СЭЗ) означает необходимость решения правовых, юридикко-организационных проблем. Имеющийся у автора личный опыт выдвижения концепции правового обеспечения программы создания на территории России конкретной СЭЗ показывает, что существует по меньшей мере несколько групп системно увязанных вопросов, решение которых становится условием успешного функционирования СЭЗ.

1. Известен подход юристов к принципам регулирования иностранных инвестиций на территории РФ,- он сводится к отождествлению инвестиционной деятельности и предпринимательства. (См., например, Правовые проблемы иностранных инвестиций в СССР, М.,1991 с.18,22,28.) Остальное - дело законодательной техники, которая и призвана обеспечить учет "своеобразия", "специфики" таких субъектов, как иностранные юридические и физические лица, международные организации, соотечественники, находящиеся за рубежом, действующие на определенных правовых основаниях. При этом действующее гражданское законодательство распространяется на инвесторов в той мере, в которой специальные нормативные акты это допускают, а международное частное право и право международных договоров применимы при условии специального допущения.

С таким подходом можно было бы согласиться, если бы в его рамках можно было бы на единой, системной основе создать:

- + единые, вместе с тем, корректно учитывающие своеобразие субъектов инвестиционной деятельности (правосубъектность инвесторов, резидентов, и т.п.)

нормы;

- + юридические рамки и правила использования льгот и преимуществ инвестиционной деятельности (территориальность СЭЗ, таможенные и налоговые льготы и др.);

- + основания и пределы участия государства в инвестиционной деятельности,

главным образом в качестве гаранта обеспечения интересов инвесторов, субъекта, принимающего необходимые законодательные и распорядительные меры по созданию правовых основ инвестиционной деятельности;

- + механизмы и процедуры обеспечения (страхования) иностранных инвесторов без участия государства.

Указанный подход не оставляет места для наиболее адекватного способа правового регулирования - локального. Локальное регулирование могло бы обеспечиваться

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

актами, действующими на территории СЭЗ, применяемыми ее институтами на основании нормативных актов компетентных органов государства, конституирующих СЭЗ. В такой же мере сказанное относится к проблемам соответствия российского законодательства высоким стандартам международного права и права цивилизованных государств в части регулирования предпринимательства.

Примечательно, что законодатель б.СССР и союзных республик не пошел по пути приравнивания инвесторов к предпринимателям, хотя бы и по иным причинам.

2. Задача создания и развития СЭЗ во многом может быть предreshена, если ее проектом будут предусмотрены оригинальные юридические решения, система актов локального уровня, учреждающих СЭЗ, создающих во исполнение и на основе действующего законодательства правовые основы активности инвесторов (резидентов). Сегодня ясно, что сам факт объявления СЭЗ еще не является юридическим фактом, порождающим права и обязанности субъектов правового общения. Большое число объявленных, но не реализованных СЭЗ приводит к мысли о том, что требуется не "оформительская" юридическая работа по привязке и согласованию имеющегося организационного проекта СЭЗ, а параллельная действиям разработчиков проекта СЭЗ работа юристов по созданию локальной правовой системы СЭЗ, ее согласованию с действующим законодательством, сопряжения с правом международных договоров РФ, международным правом.

Иначе говоря, проект СЭЗ в качестве системного элемента должен содержать концептуально оформленный и содержательный проект юридического обеспечения создания и развития СЭЗ.

3. Концепция правового обеспечения проекта СЭЗ является попыткой решить, в частности, вопрос о локальной правовой системе СЭЗ и о способе согласования с действующим законодательством РФ.

Имея в виду несовершенство правовой системы РФ (отсутствие целого ряда актов, гарантирующих право частной собственности, интересов иностранных и международных собственников, преобладание регулирующего значения подзаконных нормативных актов, противоречивость и нестабильность законодательства в целом, невозможность вовлечения государства в прямое правовое общение в статусе юридического лица, отсутствие развитой правовой инфраструктуры предпринимательской деятельности и инвестиционной активности), прямое действие норм законодательства, подзаконных актов в особенности, может означать фактическое прекращение СЭЗ и ее правового режима. Правовые институты СЭЗ - статуты органов управления ею, правосубъектность резидентов, правовые основы правоприменительной и арбитражной деятельности - чрезвычайно сложно согласовывать с действующим законодательством, достаточно сложно - с международным правом, сложившимися международными институтами и обычаями.

В частности, территория, на которой применяются механизмы льгот и преимуществ, значительных даже для сложившейся рыночной экономики, не может не быть в юридическом отношении "экстерриториальной". Эта "экстерриториальность" может быть реализована несколькими путями. Один из них схематично выглядит так, что вся локальная юридическая система СЭЗ строится одновременно на признании верховенства законодательства РФ, в т.ч. - актов об иностранных инвестициях, о предприятиях, о банках и банковской деятельности, "провозглашающих" правовые основы хозяйственной деятельности и т.п. с учетом актов о СЭЗ.

В рамках этой юридико-технической схемы требуется произвести работу по дополнению _каждого_ из значимых для СЭЗ акта в форме подготовки пакета локальных актов. Отсутствие того или иного дополнения будет означать прямое действие акта законодательства России на территории СЭЗ. Предполагается очертить круг наиболее значимых для СЭЗ актов (их перечень имеется),

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

соответствующие "дополнения" к которым могут быть "кодифицированы", т.е.

приняты в корпус масштабного акта о СЭЗ. В свою очередь этот акт, как будет

показано ниже, принимает компетентный орган государственной власти и, таким

образом, заодно, утверждает конституирующий акт (к примеру, Положение) о ней.

Иные нормативные акты РФ действуют на территории СЭЗ безусловно.

Описываемый путь достижения экстерриториальности отвечает также требованиям

полноты государственного суверенитета - верховенства законов РФ на всей ее территории - и, фактически, допускает юридическую экстерриториальность СЭЗ.

В этом контексте проектирование правовых основ СЭЗ удовлетворяет двум "противоположным" требованиям:

- + выводит территорию СЭЗ из пространства прямого действия российского законодательства, путем создания своеобразного юридического "фильтра", эффективно редуцирующего российское и международное право для целей и особенностей СЭЗ;

- + согласовывает фактический правовой режим с требованиями суверенности РФ, с

законодательными и подзаконными регуляторами предпринимательства.

"Экстерриториальность" может быть организована и за счет делегирования значительного объема полномочий по обеспечению правового режима хозяйствования

в СЭЗ органу местного самоуправления - Администрации области, района, для чего

Конституция РФ, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. создает

значительно больше правовых оснований. Так, ст.130,132 Конституции предоставляют возможности наделения органов местного самоуправления государственными полномочиями, что означает правовую свободу в организации

правового режима СЭЗ. Часть полномочий, носящих особый характер - охрана

гос.границы, охрана общественного порядка, таможня, иные специфические функции

будут вправе осуществлять государственные органы, уполномоченные специальными

актами, принятыми во исполнение актов, учредивших СЭЗ. Эти органы будут

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

действовать на основании законодательства о них, актов о СЭЗ, приказов и распоряжений вышестоящих органов.

Условия применимости международного права на территории СЭЗ будут определены последовательной работой по дополнению актов разрабатываемых для СЭЗ принципами, конкретными нормами, правовыми обычаями, в целом создающими "климат" международно-правового регулирования.

4. Выдвижение концепции правового обеспечения СЭЗ также означает решение следующих проблем.

Статутная - последовательное и систематичное проведение работы по разграничению компетенции органов СЭЗ, имеющих властные, распорядительные, координационные полномочия; определение правового положения резидента СЭЗ; определение правовых основ взаимодействия субъектов СЭЗ с третьими юридическими и физическими лицами и государством.

Правоприменительная - создание на основе и во исполнение конституирующих государственных документов актов о правилах и нормах процедурного, процессуального характера, обеспечение разграничения компетенций различных субъектов СЭЗ, системная увязка полномочий органов (субъектов) СЭЗ, имеющих субординационные, властные и распорядительные полномочия; правовое обеспечение структуры органов СЭЗ.

Правоохранительная - создание правовых основ правоохранительной деятельности СЭЗ (контролирующей, предупреждения и борьбы с преступностью, обеспечения экономической безопасности).

5. Внешне акты локальной правовой системы СЭЗ выглядят как увязанные правовые акты, среди которых, в частности, имеются:

+ акты, направленные на конструирование отношений согласования, дополнения,

изъятий и т.п. СЭЗ с правовой системой РФ;

+ акты, направленные на согласование актов о СЭЗ с международным торговым и

частным правом, с учетом права международных договоров РФ.

+ акты, разграниченные предметно - по предмету правового регулирования: конституирующие акты, т.е. акты, учреждающие СЭЗ и режим

хозяйствования в ней,

принимаемые компетентным органом представительных полномочий; акты, определяющие правовое положение органов управления СЭЗ, принимаемые компетентным органом исполнительно-распорядительных полномочий; акты, определяющие правовое положение институтов СЭЗ, принимаемые на основе конституирующих актов органами местного самоуправления и органами управления

СЭЗ; акты, определяющие правовое положение резидентов СЭЗ, в целом соответствующие мировым стандартам; типовые контрактные и иные формы, необходимые для обеспечения правового режима СЭЗ;

+ акты, увязанные по способу правового регулирования конституирующие акты

конструируются, исходя из необходимости императивного установления СЭЗ в

территориальных границах СЭЗ, что в свою очередь, вызовет требование соответствия им всех других актов; акт, которым будет утверждено

Положение о

СЭЗ также должен быть императивен в той мере, насколько это будет необходимо

для установления невозможности изменения СЭЗ на протяжении определенного

периода времени; иначе должно быть устроено Положение о СЭЗ: оно должно

сочетать исчерпывающий метод определения компетенции органов, наделенных

законодательством РФ властными полномочиями, в том числе в отношении СЭЗ;

+ акты, задающие параметры действий субъектов СЭЗ должны осуществить увязку

между основными требованиями СЭЗ , общецивилизационными правовыми принципами ,

требованиями законодательства РФ, в частности, - за счет использования оригинальных финансово-организационных механизмов СЭЗ, не имеющих аналогов ни

в отечественной, ни в мировой практике, как бы восполняя пробел в законодательстве РФ и международном праве;

+ если проект СЭЗ содержит особые требования к ее организации, к примеру,

негосударственный характер защиты иностранных и российских инвестиций - это

потребуется особой правовой работы по созданию межгосударственных, надгосударственных, конвенциональных норм, обеспечиваемых негосударственным

(экономико-организационным) принуждением в СЭЗ; на первом этапе разработки

правовых актов речь может идти лишь о конвенциональных актах, принятых на основе

конституирующих актов;

+ самостоятельную задачу представит правовое обеспечение земельных отношений, поскольку современное законодательство классических товарных юридических параметров на землю не распространяет, за небольшими исключениями,

что означает решение проблемы способом применения системы имущественных прав

вместо возникающих в результате купли-продажи полномочий собственности.

6. Правовую проблематику СЭЗ в мире обычно справедливо увязывают с публичным

национальным и международным правом. Для правового проекта СЭЗ это фактически

означает не только подготовку корректных проектов конституирующих актов в

идеологии суверенитета РФ, но и ряд иных действий:

+ фиксация общецивилизационных международно-правовых положений в конституирующих актах, утверждающих их приоритет в коммерции и процессинге СЭЗ;

+ проработка политико-правовых аргументов для лоббисткой деятельности в органах власти и управления, в органах местного самоуправления.

+ проработка проектов межгосударственных, межзоновых и иных подобных соглашений в целях создания всей необходимой международной публично-правовой

инфраструктуры и системы льгот, преимуществ резидентов СЭЗ, участников соглашений.

7. Международные акты (важнейшие из них - три международных конвенции) создают

систему критериев, которым должна соответствовать правовая база СЭЗ. К числу

важнейших требований относятся пределы компетенции таможенных органов. Другим

требованием международных актов является наличие принципов, правил,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

соглашений, регламентирующих порядок разрешения споров и реализацию решений третейского суда на территории данной СЭЗ, других СЭЗ, РФ и иностранных государств.

Порядок разрешения экономических споров, возникших в связи с реализацией актов, составляющих правовую основу СЭЗ, должен определяться Положением о порядке решения экономических споров в СЭЗ. Важнейшей частью названного акта станет Положение о Третейском суде по экономическим спорам СЭЗ. Положением определяются правила подсудности, условия применения норм материального права РФ, условия и пределы применения международного торгового права к экономическим спорам в СЭЗ. Процессуальные нормы, определяющие правила рассмотрения, вынесения решения, его исполнения как на территории СЭЗ, так и вне ее, должны базироваться на Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10.06.58 г., Арбитражного Регламента UNICITRAL, Женевской конвенции 1961 г. Положение также должно предусматривать порядок разрешения споров в порядке ad hoc.

8. Легитимация (учреждение) СЭЗ может быть осуществлена приблизительно по следующему сценарию.

Путем принятия компетентным представительным органом акта, в котором учреждается СЭЗ, принимается предложение о создании СЭЗ, устанавливаются налоговые льготы, таможенный режим, органы управления СЭЗ, специальный правовой режим, допускается применение международного права. Постановлением поручается Правительству проведение иной работы по созданию СЭЗ, определению содержания правового режима.

Во исполнение этого акта, Правительство РФ принимает Постановление, которым:

определяется понятие специального экономико-правового режима, делегируются органам управления (институтам) СЭЗ _все полномочия по реализации правового режима_, определяются поручения министерствам и госкомитетам РФ и др. принять и довести до сведения исполнителей на территории СЭЗ специальные акты и распоряжения, определяющие их задачи в соответствии с Постановлением и Положением (Уставом) СЭЗ; Постановление утверждает также Положение (Устав) СЭЗ.

Таким образом, опыт выдвижения концепции правового обеспечения СЭЗ дает автору основания полагать возможным создание и развитие свободной экономической зоны в России в условиях действующего законодательства.

Я.Паппэ

О СТАТУСЕ АКТОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В ПЕРЕХОДНОМ ОБЩЕСТВЕ

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года.

*Идея написания этого текста возникла после дискуссии на одном из семинаров в сентябре 1992 года с двумя депутатами бывшего Верховного Совета (один из которых является теперь депутатом Государственной Думы). Выслушав традиционные плачи о неисполнении принятых Верховным Советом законов, я спросил: "А почему,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

собственно, соображения (пусть даже принятые голосованием и напечатанные в газетах) временных депутатов временного органа власти, действующего на основании временной Конституции, кем-то, кроме них самих должны приниматься к исполнению?" "А потому, - был ответ - что орган власти этот именуется законодательным, соображения эти именуется Законом, и в случае нарушения Закона на его защиту автоматически должна вставать вся мощь государства, в том числе репрессивная. И если это не делается, то только потому, что у нас плохая исполнительная власть."

"А где это вы видели, чтобы вся мощь государства автоматически вставала на защиту Закона?" "Ну, например, до 1985 года в СССР, только законы тогда именовались Постановлениями ЦК." И тут мы вместе стали вспоминать прошлую жизнь и выяснили, что...

Никакого автоматизма в СССР не было, даже если признать, что всевластие ЦК было. Решения по различным экономическим и социальным вопросам принимали одни отделы ЦК, а "включал" репрессивный аппарат для наказания нарушителей другой - отдел административных органов. И включал только после того, как на самом верху - на Секретариате или в Политбюро - решалось, было ли нарушение целесообразным или нет, значительным или нет, простительным или нет. И никаких "законных", то есть регулярных, формальных способов принятия этого решения не было. А нарушений "ради дела" было сколько угодно, они считались доблестью и иногда даже поощрялись. (Сказанное касается нарушений на уровне министра. Для более низких уровней вместо Политбюро читай - Бюро обкома или райкома.)

Ну, хорошо, сказали мне, в СССР автоматизма не было. Но ведь "у них" на законопослушном Западе он все-таки есть. Но оказалось, что и там все не так-то просто. Во-первых, факт нарушения закона фиксируют не законодатели, а судьи.

Во-вторых, фиксируют только при наличии и по обращению конкретного потерпевшего (за исключением уголовного права). В-третьих, в тех странах, на которые мы привыкли ссылаться, действует прецедентное право и процедура толкования закона там далеко не формальна. Можно даже сказать жестче: большую часть частного права (то есть норм, не касающихся отношений с властью) творит не парламент, а суд.

И, наконец, нужно вспомнить восходящее еще к Хайеку разделение на законы-правила и законы-команды. Первые обычно обращены к гражданам и негосударственным юридическим лицам и содержат некоторые ограничения на их поведение. Вторые, как правило, содержат предписания о характере действий (или даже целей) органов власти, то есть обращены властью к самой себе.

Типичный пример закона-команды - законы о государственном бюджете. Сюда же относятся законы о занятости, о границах бюджетного дефицита, о стабильности национальной валюты и т.д., которых в XX веке было принято не по одному десятку во всех развитых странах.

И если законы-правила трудно нарушить безнаказанно, то с законами-командами все наоборот. Трудно найти правительственного чиновника, который был бы уволен, например, только за то, что дефицит государственного бюджета не уменьшился к установленному законом сроку до установленного в законе размера.

Но как бы то ни было, а эмпирический факт есть эмпирический факт: уровень законопослушности (и граждан, и органов исполнительной власти) на Западе качественно отличен от российского. И для его объяснения у автора возникла следующая гипотеза: _законы (то есть законодательные акты законодательной власти)_ - это _нечто принципиально разное в стабильном и в переходном обществе._

В стабильном обществе (каковым является современный Запад) _закон есть способ фиксации чего-то уже существующего_. Принятие закона означает чаще всего, что

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

общество решило признать обязательными для всех своих членов некоторые нормы, которые уже сложились и приняты большинством. Банки, биржи, торговые дома существовали сотни лет, вырабатывая правила поведения и взаимоотношений внутри сообщества. И лишь потом эти правила были зарегистрированы и освящены государством в виде законов. А вот пример из современной жизни. Законодательство об авторских правах на компьютерные программы было принято в США, когда: а) рынок компьютерных программ сложился, то есть появились десятки тысяч производителей и десятки миллионов покупателей; б) отсутствие регулирующих законодательных актов стало называться и производителями, и покупателями одним из основных тормозов развития данной сферы деятельности; в) судами уже были рассмотрены десятки исков по поводу авторских прав на компьютерные программы и выявились основные затруднения.

Основной режим работы законодательной власти в стабильном обществе - _режим рефлексии_, отслеживания потребностей регулирования в тех или иных сферах деятельности, а затем формализация и легитимизация уже найденных обществом регулирующих процедур.

Парламентарии, конгрессмены, сенаторы, депутаты в стабильном обществе скорее не законодатели, а "законоискатели". Их задача - вовремя "услышать" те процессы, которые происходят в обществе, а вовсе не указать путь. Существует целый ряд институтов, также работающих в рефлексивном режиме и помогающих законодательной власти, в частности, пресса (которая по принципу не формирует общественное мнение, а сообщает новости как они есть) и уже упоминавшиеся суды (наглядно демонстрирующие характер возникающих конфликтов).

Поэтому на Западе основные трудности и проблемы у законодателей возникают на стадии формулирования и принятия законов, когда нужно найти равнодействующую

многочисленных разнонаправленных интересов. Отсюда продолжительные и, как правило, весьма громкие обсуждения, слушания, экспертизы, множество вариантов одного и того же документа. Но если закон принят, то обычно можно быть уверенным, что его поддерживает большинство общества или, по крайней мере, большинство тех, кого он касается. А следовательно, будут поддержаны обществом и преследования его нарушителей.

Конечно, мы нарисовали чрезмерно плоскую и благостную картину. На самом деле часто принимается закон, поддерживаемый не большинством общества (или большинством тех, кого он касается), а активным меньшинством. В этом и состоит суть важнейшего для стран Запада института - лоббизма.

Но если активное меньшинство проводит "свой" закон, то только благодаря тому, что затрачивает на это больше ресурсов (в широком смысле, включая деньги, время, "административную валюту" и т.д.), чем готово выделить пассивное большинство. Эти ресурсы меньшинство выделяет потому, что издержки от неприятия закона (или принятия невыгодного варианта закона) будут для него высокими. Большинство же пассивно как раз потому, что для него эти издержки будут низкими. Таким образом, даже в случае принятия закона, пролоббированного небольшой группой сильно заинтересованных в нем субъектов, можно говорить о том, что он поддерживается основной массой, если измерять ее суммарной величиной потенциальных издержек.

Рефлексивный режим работы законодательной власти на Западе является прежде всего результатом развития гражданского общества и демократии в новое время. Однако у него существуют и более глубокие исторические корни. В соответствии со средневековой традицией истинный закон - не новация, а фиксация того, что есть или даже того, что было раньше, а теперь утеряно. В средние века новые законы чаще всего подавались как восстановление "старого доброго права", что

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

только и обеспечивало их принятие обществом. (А по мнению многих историков, они так воспринимались и самими законодателями.)

Конечно, рефлексивный режим законотворчества не является единственным, в котором работает законодательная власть Запада. Но иные (например, проектный) становятся значимыми лишь во время кризисов, причем таких, которые не имеют аналогов. То есть, строго говоря, в моменты, когда в стабильном обществе возникают переходные процессы, или по крайней мере, так кажется.

В отличие от Запада в России сейчас переходное общество. Мы живем в период перехода от одной социально-экономической системы к другой, от одного типа государства к другому. Поэтому из наличной практики нельзя выбрать те нормы или модели, про которые ясно, что они могут быть зафиксированы как всеобщие. Более того, ясно, что подавляющая часть ныне действующих норм и моделей в будущую жизнь не войдет. Это касается почти всех сфер общественной, экономической и политической жизни.

Законы, которые сейчас принимаются, являются средствами(мостками, перилами), обеспечивающими переходный процесс и задающими нормы жизни в новой системе. Они носят предписывающий характер, ориентированы в основном на будущее, часто на субъектов, которые лишь будут формироваться в соответствии с данным законом. (Эта ориентация особенно хорошо видна в Постановлениях о введении законов в действие, которые очень часто позволяют уже существующим субъектам жить по-старому или определяют для них достаточно длительные сроки подготовки к новой жизни.)

Законодательный процесс в переходном обществе - это не "выслушивание" настоящего, а творение будущего. И основной режим, в котором создаются законы

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

- _не рефлексия, а проектирование_. Существующая ситуация ("как оно у нас происходит") является для закона лишь одним из источников материала. Как максимум рядомположенным с двумя другими - мировым опытом ("как у них") и представлениями проектировщиков об идеале ("как надо бы").

Итак, законы, которые сейчас принимаются - это проекты; _они задают нормы поведения, которых до сих пор не было_ (или которые не признавались за нормы большинством). Иначе говоря, мнение проектировщика о том, как нам надо жить.

Проектировщик этот - Верховный Совет или Госдума - легитимен, уважаем, специально для этого и был избран. Но это вовсе не означает, что большинство

из тех, кого касается любой конкретный закон, должно быть с ним согласно.

В

этом принципиальное отличие нашей ситуации от ситуации стабильного общества.

А если кто-то не согласен с законом (или еще хуже: кто-то от его принятия что-то конкретное теряет), то что может заставить его этот закон выполнять? Соответствие закона обыденным правилам поведения? Не может быть обыденных

правил, если не является обыденным предмет. Традиция? Но отцы-деды об этом и

слыхом не слыхивали. Авторитет законодательного органа? Но при самом высоком

уважении к нему, каждый в своей конкретной области считает себя большим профессионалом, чем депутаты (особенно если является заинтересованной стороной).

И общественное мнение тоже не придет на помощь законодателю в его конфликте с ослушником. Столкнувшись с неизвестной и непонятной ему ситуацией, имея перед

собой конкретного обиженного и не имея конкретного защищаемого, общественное

мнение отнесется к закону совершенно однозначно - "чудят там наверху". И в соответствии со старыми российскими традициями ослушник будет либо лихим

молодцом, либо невинным страдальцем.

Таким образом, единственным защитником закона-проекта являются другие ветви

власти. Но суд, выступая на защиту новации, сразу выпадает из пространства "правды", "совести", "справедливости" и, следовательно, теряет значительную часть своего авторитета. Он так же "чудит", как и законодательная власть.

Остается исполнительная власть. Но если она не тоталитарна, то ей для защиты

закона тоже нужна общественная санкция, которую взять неоткуда или почти неоткуда. А если она тоталитарна, то ей не нужен ни сам закон, ни законодательный орган. (А если еще вдобавок речь идет о законах, задающих рамки и ограничения как раз для деятельности самой исполнительной власти, для

ее взаимодействия с другими субъектами права? Рамки, иногда выступающие как подпорки, а иногда как наручники?)

Означает ли вышесказанное, что законодательная деятельность в нынешней России

бессмысленна и существует лишь для удовольствия законодателей или чтобы продемонстрировать Западу, что "у нас все, как у людей"? Конечно, не означает.

Из того, что законы не будут выполняться (или будут, но не так), вовсе не следует, что их не нужно писать.

Но нужно обязательно и всерьез учитывать различие между законом-фиксацией и

законом-проектом. Надо согласиться с тем, что в посткоммунистической России

большинство законов еще некоторое время будет восприниматься лишь как _мнение

законодательной власти_. Это мнение воздействует на реальную ситуацию. Но не

как задание правил игры, а как ход в игре. Ход сильного игрока, но игрока, а не арбитра. И для обычного права, и для общественного мнения, и для исполнительной власти и законодатель, и нарушитель закона очень часто равноценны.

Для законодательной практики сказанное, в частности, означает, что необходимо:

+ в самом законе фиксировать гарантии его выполнения. Если таких гарантий

нет, то закон лучше не принимать;

+ тщательно отслеживать, какие коллизии могут возникнуть, если будут выполняться одни статьи закона и не выполняться другие. Если эти коллизии опасны, закон лучше не принимать;

+ не принимать законы, в которых ограничиваются, по сравнению с существующим, реальные возможности всех заинтересованных сторон (кто-то должен обязательно выиграть от его принятия, еще лучше, чтобы выигравших было больше, чем проигравших);

+ не принимать законы, создающие большие сложности для исполнительной власти при их исполнении;

+ отдавать предпочтение заявительному порядку любых действий перед разрешительным, даже если существует опасность расширительных трактовок;

+ не пытаться в законах, регулирующих конкретные сферы деятельности, гарантировать им полного счастья, даже если они того заслуживают (например, предписать в законе о культуре такой объем государственной поддержки, какой она требует - это лучший способ добиться того, чтобы об этом законе немедленно забыли);

+ уделять постановлениям о вступлении законов в силу не меньшее внимание, чем самим законам. Стремиться минимизировать в этих постановлениях неудобства для исполнительной власти (имеется прецедент: Правительство, ссылаясь на Конституцию и закрепленный в ней принцип разделения властей, уже однажды отказалось выполнять постановление Думы, содержащее предписания министерствам и ведомствам, и Дума с этим согласилась).

Замечание. То, что было сказано о характере законов государства в переходный период и о взаимоотношении между ветвями государственной власти,

имеет в современной России аналогию и в пространстве бизнеса - во взаимоотношениях внутри крупных акционерных компаний. В них тоже есть "законодательная власть" (собрание акционеров, Совет директоров). И она принимает решения ("законы"), которые по логике рыночных отношений должны безусловно исполняться, поскольку они есть воля собственника. На деле же эти решения воспринимаются и менеджментом ("исполнительная власть"), и акционерами

("граждане") компании всего лишь как мнение группы лиц. Как правило, лиц достаточно влиятельных, так что с их решением нельзя просто не считаться. Но

можно и должно по возможности не выполнять, если оно противоречит собственным интересам. И такое поведение не преступно, а вполне соответствует нынешней деловой этике ("обычному праву").

С.Кордонский
ИТОГИ РЕФОРМ: ВЗГЛЯД СОЦИОЛОГА

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года. *

К ЧЕМУ МЫ ПРИШЛИ

Реальные экономические и социальные изменения в России за последние два с половиной года не были прямым результатом деятельности ни "правительства реформ" Гайдара, ни сменившего его "правительства практиков" Черномырдина. Это косвенный результат очередной неудачной попытки заставить страну жить по теоретической схеме. Реформаторы-идеалисты, движимые сугубо марксистской идеей доминирования экономических законов над социально-политической и административной реальностями, создали условия для того, чтобы освободить социальные группы, сформированные реальным социализмом, от пут каких-либо законов. Теперь в борьбе отраслевых и региональных групп с федеральной властью и между собой возникают новые правила, которые лет через десять, наверное, новое поколение университетских экономистов будет изучать, называя российскими модификациями общеэкономических законов.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Российское государство с 1991 года внешне изменилось до неузнаваемости и в то же время осталось родным: халявно-нахрапистым.

В реформаторской деятельности правительства Гайдара, с моей точки зрения, воплотились высшие достижения воровской логики этого государства. Члены "команды" пришли к власти с заимствованными на "Западе" идеями, намереваясь с помощью западных же кредитов направить энергию распада социалистического государства в русло формирования отечественного рынка. У них мало что получилось, не на тех напали, что называется.

Идеология умеренного экономического либерализма в применении к России оказалась неадекватной прежде всего потому, что новых экономических агентов не устраивала ее умеренность, а последователей социализма - ее радикальность. Установленные реформаторами границы государственного регулирования экономики оттолкнули от правительства людей, занятых личной приватизацией государственного имущества (бывшие госчиновники, ставшие банкирами и заводчиками, немедленно нашли способы практически полной элиминации государства из той, в основном заграничной, экономической ниши, которую заняли - отсюда неконтролируемый экспорт капиталов и сырья) и спровоцировали ненависть госбюджетников всех видов, лишив их уверенности в завтрашнем дне и гарантированного государством потребительского статуса.

Устрашение потенциальных кредиторов последствиями неконтролируемого распада остатков СССР также мало что дало. Кредиторы может быть что-нибудь и дали бы существенное, но людям, контролирующим не только экономическую модернизацию, но и военно-политическую структуру. Правительство Гайдара никак не удовлетворяло этим требованиям и потому необходимых объемов кредитов не получило.

Тем не менее, позитивное значение года пребывания экономистов у власти очень велико. Однако это совсем не те достижения, о которых говорят Гайдар и его сторонники.

Позитивные итоги года "радикальной экономической реформы" - это, на мой взгляд, как раз то, что ставится ему в вину социалистическими и фундаменталистскими оппонентами. Они заключаются в усилении социального расслоения, в коммерциализации власти (т.е. в увеличении коррупции), в обретении социальной структурой динамики за счет того, что все большая часть населения вынуждена "крутиться", но не потому, что у них такие ценности, а просто для выживания, а также деструкция административно-территориальной структуры России.

Насилие, совершенное интеллектуалами-экономистами над социальной структурой (а не над экономикой, как считают они сами) привело к началу конвертации государственных статусов, к практически легальному определению того, что стоит тот или иной государственный пост или необходимое экономическое и политическое решение. Повальная коррупция и взяточничество, разрушающее многоуровневую структуру имперского управления, с моей точки зрения, гораздо меньшее зло, нежели очередная революция (то есть насильственное изменение социальной структуры и отношений собственности), в результате которой к власти пришли бы люди, стремящие строить какое-нибудь очередное светлое будущее.

До недавнего времени в стране не было социального слоя, жизненно заинтересованного в экономической либерализации и в формировании другой политической системы. Реформы правительства Гайдара облегчили формирование этого слоя, нуждающегося прежде всего в реальном изменении отношений власти и собственности. "Новые люди" заинтересованы в ускорение социального расслоение (это увеличивает их социальную базу) и в формировании силовых институтов, которые могли бы контролировать поведение "новых люмпенов" (обратной стороны процесса формирования слоя "новых богатых").

Коммерциализация власти, как бы внешне неприглядно она не выглядела, также ускоряет формирование слоя "новых людей", заинтересованного в реальных изменениях отношений власти и собственности.

Новые люди заинтересованы в сильном государстве. Эта заинтересованность проявляется (в искаженной форме) в локальных действиях по созданию собственных систем безопасности, в успешных попытках "выходить" на отдельных государственных функционеров, делая их своими агентами влияния. Но локальные преференции, получаемые отдельными "новыми людьми" или их группами взаимонейтрализуются и ускоряют распад существующих государственных институтов.

СТАРАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ И НОВЫЕ ЛЮДИ.

Сейчас в России сложилась многоуровневая система интересов, основанная на новой для страны социальной стратификации. Президент (вместе со своей администрацией), правительство и парламент представляют интересы России как наследника СССР. Они кормятся с факта существования России как государства. Предметом особой заботы федерального правящего слоя выступают армия, границы, таможенный и прочий режимы, отношения с "ближним" и "дальним" зарубежьем.

Функционеры местных органов власти (региональная элита) озабочены тем, как накормить население своих регионов и как выгоднее распродать остатки собственности СССР, оказавшиеся на их территории.

Следующий слой - "директорский корпус" или бывшая отраслевая элита. Директора заводов и совхозов, председатели колхозов уже не олицетворяют для своих подчиненных власть. Сейчас директора - в массе своей успешно - пытаются присвоить властные возможности, проистекающие из прав собственности на ранее административно им подчиненные производственные мощности.

"Новые богатые люди", вовремя подсуевившись, приобрели личное спекулятивное состояние. Экспортеры редкоземельных металлов и нефти сейчас пытаются любым образом овестествить спекулятивный капитал, превратить его в недвижимость, в землю, в производственные мощности.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Большая часть населения страны - народ (в том числе и интеллигенция) - совершенно маргинальна. Отдельные представители народа постепенно обогащаются, переходят в слой "новых богатых", или опускаются в самый низ социальной иерархии, превращаясь в новых люмпенов.

Слой богатых людей пополняется также коррумпированными государственными функционерами и директорами коммерциализованных предприятий. В то же время, нижний слой социальной иерархии пополняется за счет людей, которые принадлежали к высшим стратам, но сейчас оказались нефункциональными.

Скорость социального расслоения очень велика (по меркам социологии, где время меряется поколениями), и люди, попавшие в ту или иную социальную страту весьма редко полностью понимают свое новое положение. В индивидуальном осознании своей социальной принадлежности действуют еще очень грубые различия и противопоставления. Более того, сами страты еще не оформлены ни экономически, ни институционально, и люди, по внешним признакам являющиеся членами одной социальной группы, внутренне (по самоощущению) еще относятся к социально-учетным группам доперестроечного общества.

В мировоззрении людей, уже ушедших из социализма, но продолжающих быть с ним связанными по происхождению, можно, как мне кажется, выделить две полярные тенденции. В одной из них государство рассматривается как самоценность, а награбленное и накопленное государством за семьдесят лет его истории считается общенародным достоянием. Присвоение (приватизацию) государственного имущества носители этого типа мировоззрения - "новые бедные" - считают воровством. "Новые бедные" не считают себя и других полноценными юридическими лицами (не признают себя существующими вне этого государства и помимо его), и потому протестуют против попыток лидеров государства раздать его собственность.

Во второй тенденции государство рассматривается как минимум силовых

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

институтов, обеспечивающий неприкосновенность присвоенной у этого же государства собственности. Исповедующие эту точку зрения - "новые богатые" - считают себя сверхполноценными юридическими лицами и потому не удовлетворены тем, что государство считает их юрлицами "второй свежести" и предпочитает им трудовые коллективы, отрасли, предприятия, региональные органы власти, и прочее. "Новые богатые" считают, что государство - они сами, и намереваются выстроить государство вокруг себя и из себя.

Для собственности в этом государстве, как нигде, применимо определение Прудона. В СССР и его наследниках все основные фонды ворованные, и каждый метр освоенного пространства - чья-то украденная жизнь. Само государство занималось вооруженным грабежом всех и вся: своих граждан, других государств, природы, времени и пространства. А граждане занимались воровством и перепродажей украденного уже у государства.

Задача по справедливому разделу краденого не может быть решена в принципе, краденое можно только перекрасть, чем активно занималось население страны последние 30 лет. Кто-то украл больше, кто-то меньше, но все граждане нуждаются в легализации краденного. Пока ворованные ценности оставались таковыми, с ними невозможны были обычные коммерческие операции, их можно было либо потреблять либо обменивать втихую на такое же краденое барахло. Реальная экономическая динамика начнется тогда, когда с украденным станут обращаться как с собственностью. Экономическое содержание сегодняшнего - первого - этапа модернизации составляет легализация права владения имуществом и ресурсами, украденными у этого государства.

Политическое содержание того, что происходит, можно рассматривать как реакцию на легализацию прав собственности. Каждый человек в этой стране считает, что

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

то, чем он распоряжается, получено им честно, по праву, заработано, в то время

как все остальные противозаконно распоряжаются краденым. Граждане стремятся

получить в легальное владение то, что им, по их мнению, принадлежит, но протестуют против аналогичных действий и устремлений всех остальных.

Обвинения

в коррупции являются основным аргументом в политических дискуссиях сегодняшнего дня. Большая часть этих обвинений соответствует действительности.

В России нет человека, который бы не крал или не пользовался бы краденым.

Основное требование тех, кто требует "навести порядок", заключается в том, чтобы посадить воров и коррупционеров, а именно тех, на кого они показывают

пальцем. В этих требованиях просвечивает неосознанное желание вновь вернуться

к тому социальному состоянию, когда можно было пользоваться краденым и в то же

время искренне верить в свою внутреннюю честность и порядочность. Для стремящихся к порядку краденое государством имеет большую легитимность, чем

краденое гражданами этого государства. Поэтому предлагается отобрать уворованное отдельными членами социалистического общества в пользу государства, все еще продолжающего легально обкрадывать своих граждан.

ЭВОЛЮЦИЯ ОТНОШЕНИЙ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЫНКА В ХОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ.

Общим для представителей всех слоев нового общества, как мне кажется, является

забвение своей новейшей истории. Из памяти политических и экономических деятелей постперестроечного времени вытеснено ближайшее (5-10-летнее) прошлое.

Граждане государства размышляют о том, что было до социалистической революции,

в 20-е, 30-е или 60-е годы так, как будто это было вчера. И совершенно не задумываются над тем, чтобы было в 70-е и 80-е годы и что собственно определяет происходящее с ними сегодня.

Постперестроечная расстановка сил возникла не из НЭПа и не из сталинской репрессивной системы, а из отношений административного рынка, сложившихся в

годы царствования Брежнева.

Власть на административном рынке тогда была распределена по отраслевым и территориальным иерархиям управления. Это распределение было неравномерным, и в каждый конкретный момент доминировали какие-либо отраслевые или территориальные группы (т.н. мафии - днепропетровская, свердловская, средмашевская и пр.). Неравномерности в распределении власти были причиной конфликтов в системе, выглядевших как противостояние между первыми лицами одного партийно-номенклатурного ранга. Результаты борьбы "мафий" проявлялись прежде всего в личных перемещениях первых лиц в иерархиях отраслевой и территориальной власти.

Сами территориально-отраслевые иерархии существовали за счет того, что высшие уровни управления территорий и отраслей отчуждали (грабили) произведенное на низших уровнях (эта процедура называлась выполнением планов поставок продукции государству), а потом распределяли награбленное в соответствии с брежневскими критериями социальной справедливости, согласно которым каждая область, город, район, предприятие и отдельный гражданин получали от государства деньги и товары по социально-экономическим нормативам, "по труду".

В борьбе с государственной робин-гудовской логикой вызрели отношения административного рынка, когда практически любой (в том числе и силовой) ресурс государства стал предметом торга. После того, как подавляющая часть ресурсов стала товаром на административном рынке, обнаружилась двойственность государства: оно с одной стороны было (принимало решения, применяло санкции), а с другой - государства не было, поскольку даже применение санкций становилось предметом административного торга. В конце концов само существование СССР стало в Ново-Огарево предметом административного торга, закончившегося самоликвидацией союзного уровня иерархии.

Административный рынок мог существовать в условиях, когда административные

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

статусы торгующихся были однозначно определены. Каждая из иерархий на каждом

уровне своей организации эмиттировала до перестройки свои административные

деньги. И все знали, что бумажки со штампом "ЦК КПСС" стоили больше, чем

бумажки со штампом обкома партии или Советов народных депутатов.

Листы бумаги

в ходе делопроизводства наделялись функциями ценных бумаг, у каждого вида

которых был определенный круг хождения. Полной, в том числе и инвалютной

конвертируемостью обладали только бумаги, визированные членами

Политбюро ЦК

КПСС, в то время как все остальные бумаги конвертировались от случая к случаю.

Неполная конвертируемость социалистических ценных бумаг постановлений создавала

некоторую неопределенность в их обращении.

Эта неопределенность компенсировалась особым видом отношений административного

рынка - взаимобменными отношениями, при которых чиновники одного уровня

обменивались административными услугами по их потребительской стоимости.

Чиновнику можно было "дать в лапу" за нужное решение, а можно было надавить на

него сверху и получить тот же самый результат. Но в любых ситуациях был ясен

статус человека, принимающего решение. После крушения высшего уровня административного рынка - органов управления СССР исчез генератор

определенности статусов, то есть система, которая определяла старшинство, ранг

административной валюты.

Естественно, что на административном рынке началась паника, девальвация всех

валют и борьба между эмитентами за старшинство. Последнее и составляет смысл

политической жизни эпохи постперестройки.

Точками, в которых собственно и концентрируются силовые усилия борющихся

сторон, стали сопряжения отраслей и территорий - традиционные для этого

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

государства места конфликтов. Отрасли в ходе преобразований были "опущены" до уровня, на котором они непосредственно столкнулись с региональными органами власти в борьбе за перераспределение ресурсов. Регионы поднялись до статуса самоопределяющихся во многих отношениях административных субъектов. В логике административного рынка стабильность может быть достигнута только тогда, когда отрасли и регионы самосогласуются, то есть когда некоторая совокупность отраслей, расположенных в регионе, замкнется в административнотерриториальное образование государственного ранга, органы управления которого создадут генераторы определенности статусов. Сейчас однако борьба между отраслями и регионами идет с переменным успехом.

Каждое из сегодняшних действующих лиц хочет, чтобы пространство под ним было организовано как административный рынок (чтобы он и именно он был генератором определенности статусов), но чтобы пространство над ним и рядом с ним было организовано чисто рыночным образом, чтобы все были равны административно, а различались только объемом денежных ресурсов, имеющихся в распоряжении или собственности.

"Новые богатые", каждый по отдельности, сейчас намереваются эмитировать собственные валюты. Но эти валюты не котируются не только другими "новыми богатыми", но и остатками государства. Если государство воспрянет в своем прежнем виде (это эквивалентно воссозданию административного генератора определенности статусов), то "новые богатые" получают в лучшем случае статусы эмитентов административной валюты 10 ранга.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ РЕФОРМА КАК ДРУГОЙ ПУТЬ.

Аргументы экономистов, начавших реализовывать краденые на Западе идеи и волею обстоятельств ставших государственными чиновниками, логически просты. Они

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

утверждают, что перешли от слов к делу, освободив пространство для действия всемогущих законов рынка. Однако результаты действий отпущенных ими из социалистической тюрьмы законов почему-то проявляются в форме, не интерпретируемой в терминах канонических теорий. Экономисты, как и полагается советским обществооведам, находят множество объяснений этому, но в терминах вовсе не экономических, а политических и обыденных. Враги из Верховного Совета и из администрации Президента в их объяснениях оказываются сильнее объективных и нерушимых законов рыночной экономики.

Но главным объективным обстоятельством, нарушившим планы реформаторов, стало российское пространство. Необходимость кредитовать завоз грузов на российские Севера, весенние сельхозработы на огромном пространстве Евразии, а также содержание на этом пространстве вооруженных сил бывшего СССР заставили их изменить свои планы, несколько протрезветь и ускорили трансмутацию экономистов в бюрократов.

Пространственный фактор, внешний с точки зрения канонической экономической теории, оказался решающим. Многие, если не все проблемы России как части Евразии проистекают (и проистекали) из необходимости контролировать огромное и плохо освоенное географическое пространство, превращая его в экономическое и социально-политическое пространства. Четыреста лет шло освоение нынешней российской географии, в ходе которого маргиналы разных сортов - от казаков до зеков - колонизировали населенные автохронными народами территории, превращая их в провинции империи. При этом система имперского управления и отношения между Центром и периферией менялась от века к веку лишь по форме.

Напряжения и несуразности в социальной структуре империи не переходили в новое

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

качество, в новую социальную организацию общества (как это было в Европе), а элиминировались в направленной или ситуативной эмиграции маргиналов, которые, заселив новые имперские территории, тут же воспроизводили социальную структуру империи, ее уклады, слои, страты и государственные институты. Сосланные, высланные, бывшие каторжане и просто сбежавшие от долгов (или их потомки в первом поколении) становились губернаторами, уездными начальниками, мировыми судьями, комиссарами, председателями исполкомов и секретарями обкомов, им даровали наследуемое или личное дворянство, членство в КПСС и право практически безраздельного управления территориями размером с европейское государство.

В ходе географического и социального освоения не возникало потребности и необходимости в экономической модернизации. Колонизируемые территории становились сырьевыми придатками Центра, от которых отчуждались ресурсы и которым распределялись необходимые для поддержания жизни и социальной структуры ресурсы. Унифицированные экономические отношения между Центром и периферией определили и унифицированную территориально-административную организацию государства, в котором структура власти на любом уровне административного управления воспроизводила болееменее точно структуру вышележащего уровня.

Два любых смежных уровня административно-территориальной иерархии находились (особенно в Советское время) в перманентном конфликте по поводу соотношений между отчуждаемыми от нижерасположенного уровня ресурсами и распределяемыми вышележащим уровнем (в пользу нижележащего) промышленными, продовольственными и сырьевыми товарами.

Такие отношения между смежными уровнями административно-территориальной иерархии не требовали никаких экономических новаций, ведь единственным

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

способом решения проблем отчуждения распределения было повышение статуса уровня (республики, области, района, города) в административной иерархии, которое автоматически обеспечивало право на увеличение объема ресурсов, отчуждаемого от нижних уровней и право на увеличение распределяемого именно данным уровнем ресурса.

Однако начался период сокращения добычи энергоресурсов. Исчезла и даровая рабочая сила (сажать стало некого, и более того, труд зэков перестал быть эффективным). Обычному пути снятия напряжений в системе (в частности, их вооруженному экспорту, такому, как агрессия в Афганистане) был положен естественный, с точки зрения ведущих мировых держав, предел. В результате система оказалась неэффективной, необеспечивающей отчуждения необходимого объема ресурсов у любого из нижних уровней иерархии и необходимого же объема распределения их любым верхним.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Мне кажется, что нужно исходить из того, что административный рынок и административные статусы "не задушишь, не убьешь". Но можно способствовать тому, чтобы генераторы определенности статусов возникли на самых нижних из существующих ныне уровней иерархии, лучше бы на уровне административных районов и округов. И чтобы пространство нынешних областей и республик не было иерархизировано.

Налоговая система и силовые структуры государства сейчас переориентируются на иждивение на новых людях - предпринимателях. Вместо того, чтобы поддерживать структурную перестройку, эти государственные институты ориентируются на ее задержку и воспроизводство существующих диспропорций. Вместо государства как места кормления появились коммерческие организации в том же качестве. Поэтому

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

становится жизненно необходимым для бизнеса создание собственных политических институтов.

Идеология объединения новых богатых может быть предельно либеральной - до тех пор, пока не придется реально управлять страной. Государство, возникшее из политических объединений новых людей, должно будет прежде всего обеспечить социальные гарантии им самим.

Государство - форма сопряжения политических и экономических отношений в системе властных институтов. Сейчас распадаются силовые институты, и прежнее единство политики и экономики осталось в доперестроечном прошлом. Политическая реальность сейчас отделена от экономической и противопоставлена ей. Они развиваются по собственным законам. Следствие этого - исчезновение нормативного пространства, где только и возможны предсказуемые действия. Для выживания необходимо переходить к паевому содержанию силовых институтов, к прямому кормлению их, не опосредованному центральными и местными налогами.

Будущее российское государство может возникнуть только из политических организаций "новых людей". Только они (как социальная группа) жизненно заинтересованы в сохранение единого языкового, культурного и финансового пространства. Это пространство может стать новой Россией, границы которой не обязательно совпадут с границами существующей федерации, бывших СССР и СЭВ.

Либеральный вариант построения фондового рынка

Анатолий ЛевенчукИ Виктор АгроскинИ

В России, как и нигде в мире, нет и не может быть таких светлых голов, которые

могли бы взять на себя ответственность за проектирование и координацию создания национальной инфраструктуры фондового рынка для всей страны сразу.

Поэтому вместо ясной архитектуры и четкого плана разработки и внедрения системы (которые тем дальше от жизни, чем более детально расписаны) мы хотим

предложить только некоторые общие принципы, обеспечивающие конкуренцию, и соответствующее улучшение качества проектов на рынке фондовой инфраструктуры России.

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года.И*И

ВВЕДЕНИЕ

Несмотря на общероссийский характер проблем фондового рынка, решены они могут быть только на региональном уровне, с учетом местной специфики. Никакие всероссийские программы не помогут в решении задач такого масштаба, если не будут учтены интересы территорий России, и если в реализации таких программ не будут заинтересованы частные предприниматели из всех регионов нашей страны.

Авторы долгое время наблюдали развитие проектов глобального строительства фондового рынка в национальном масштабе. На наших глазах сменилась чередой проектов - всесоюзные, межреспубликанские, всероссийские, а теперь пришло время межрегиональных. Многие государственные ведомства, научные (особенно конверсионные) институты, союзы бизнесменов, а также отдельные чиновники и предприниматели предлагают свои непременно глобальные идеи и разработки. Большинство этих проектов несет на себе отпечаток "социалистического планового

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

построения рынка в масштабах страны", предусматривает единый контролирующий и координирующий орган. Заметим, что каждый такой проект полностью исключает конкуренцию и игнорирует одновременное развитие других проектов.

Некоторые глобальные проекты уже проводятся в жизнь, для других авторы лихорадочно ищут финансирование, выпрашивая его у государственных структур и иностранных "помощников". Число инициатив в области построения инфраструктуры фондового рынка довольно велико.

В данном тексте содержится наша точка зрения на возможные варианты решения проблем возникающего фондового рынка. Авторы уверены, что в России, как и нигде в мире, нет и не может быть таких светлых голов, которые могли бы взять на себя ответственность за проектирование и координацию создания национальной инфраструктуры фондового рынка для всей страны сразу. Поэтому вместо ясной архитектуры и четкого плана разработки и внедрения системы (которые тем дальше от жизни, чем более детально расписаны) мы хотим предложить только некоторые общие принципы, обеспечивающие конкуренцию, и соответствующее улучшение качества проектов на рынке фондовой инфраструктуры России.

Эти принципы могли бы стать самоограничениями как для государственных органов, так и для предпринимателей, и даже для отдельных граждан, независимо от того, кем они являются - чиновниками, политиками или брокерами в биржевом зале.

Такие принципы могли бы скоординировать действия хозяев, регуляторов и разработчиков элементов будущей инфраструктуры фондового рынка.

Расширение

числа этих принципов и их детализация при участии наших коллег могли бы стать

весьма полезными для развития рынка ценных бумаг в России.

Только такой либеральный подход - формулирование и совместное обсуждение принципов деятельности, добровольно принимаемых участниками рынка ценных бумаг - мы считаем плодотворным. Только в его рамках мы можем позволить себе давать советы всей стране.

ОБЩИЕ ЛИБЕРАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Сейчас большинством подразумевается, что реализация классических зарубежных образцов финансовой системы (двух- или трехуровневая банковская система, разделение денежного рынка и рынка ценных бумаг) способна полностью обеспечить нужды нашей страны. Все проблемы кроются якобы в недостаточной автоматизации, ненадежных линиях связи, неэффективном контроле со стороны государства и т.п. Но многие известные западные экономисты признают, что господствующие ныне на Западе схемы организации финансовых рынков уже отжили свое время. Поэтому представляется целесообразным не копировать существующие в настоящее время финансовые системы и институты, а обратить внимание на новейшие тенденции в этой области.

Одним из существенных факторов сегодняшнего дня становится дерегуляция, т.е. снятие государством излишних ограничений. В России пока что объем государственного регулирования невелик просто из-за недолгого времени существования рынка ценных бумаг. Однако уже раздаются голоса, призывающие усилить регулирование, "заткнуть дыры в законах", установить контроль. Взрывообразно увеличивается количество подзаконных актов, имеющих отношение к этому рынку. Министерство финансов и Госкомимущество, Центральный банк и Антимонопольный комитет быстро догоняют развитые капиталистические страны по количеству и запутанности законов, постановлений, рекомендаций и инструктивных писем и телеграмм.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Мы хотели бы предложить соблюдать для рынка ценных бумаг одно важное ограничение, предложенное В.Найшулем, Г.Саповым и Г.Лебедевым в "Либеральной Хартии" - *ограничение на совокупный объем законодательства, измеряемое в числе печатных знаков*.

Неоднократно отмечалось, что функционирование постадминистративной экономики в СССР привело к появлению достаточно жизнеспособных механизмов согласования интересов государства и его жителей. Среди них заметную роль играет конкурентное существование государственных органов - ситуация, в которой разрешение на что-либо могут дать 3-4 различных госоргана. Это умеряет аппетиты чиновников и помогает смягчать напряжения в одновременно предельно жесткой и неповоротливой системе российского государства.

Размывание границ между различными финансовыми институтами, имеющее место у нас, как и во всем мире, пока приводит к их попаданию под юрисдикцию многих ведомств одновременно. Мы считаем, что нужно не бороться с такой ситуацией, а использовать ее. Как эффективный механизм регулирования предлагается *расширение функций каждого из ведомств до компетенции других* и предоставление возможности свободного выбора между ними. В частности, мы предлагаем введение конкурентного лицензирования: в случаях признания необходимости лицензирования это право дается нескольким государственным институтам, каждый из которых может выдать лицензию. Это позволит минимизировать издержки лицензируемых институтов.

Одной из минимальных мер дерегуляции мог бы стать *переход от государственного лицензирования к государственному страхованию*. Страховый орган по крайней мере берет на себя имущественную ответственность за деятельность поднадзорных ему лиц, в отличие от лицензирующего, который из-за отсутствия риска для себя зачастую делает из лицензирования очередную кормушку.

Мы хотели бы предостеречь также от создания всяких специализированных

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

"инспекций" и "комиссий" по контролю и регулированию отдельных секторов рынка.

Государственный контроль и регулирование следует сместить в сторону *судебной

власти*. Тогда отпадет необходимость в выпуске актов, подробно расписывающих

каждый шаг при проведении финансовых операций. Суд, основываясь на небольшом

объеме законов, мог бы эффективно разрешать возникающие споры. При этом

несомненным достоинством является то, что судом рассматриваются только те

случаи, в которых есть сторона, чувствующая себя обманутой. Таким образом,

происходит переход от тотального экономического контроля за всеми субъектами к

преследованию нарушителей закона в соответствии с установленными процедурами.

Неразвитость системы судебного разрешения экономических споров является одним

из сильнейших препятствий на пути развития рынка.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Практический опыт авторов показывает, что при разработке и проведении в жизнь

инвестиционных схем, а значит и при создании сегментов фондового рынка, прежде

всего приходится принимать во внимание интересы местных финансовых групп,

директорского корпуса и местной власти. Предоставление широких полномочий

регионам по разработке и внедрению собственной инвестиционной политики повысит

эффективность разрабатываемых программ и облегчит проведение их в жизнь. Такой

подход позволит снять с центральной власти значительный груз расходов, хотя и

уменьшит поток доходов, притекающих в карманы некоторых чиновников. Сейчас во

многих регионах местные органы власти в союзе с предпринимателями уже готовы

принять на себя ответственность по развитию рынков капитала в своих регионах.

С первых этапов деятельности необходимо взять курс на построение системы

"снизу", как добровольного объединения тех, кто на практике столкнулся с необходимостью координации усилий и объединения средств в фондовых операциях.

В условиях продолжающейся регионализации России может выжить только система

равноправных партнеров, позволяющая региональным лидерам эффективно осуществлять свою деятельность и в то же время в случае необходимости использовать возможности взаимовыгодного сотрудничества в масштабах страны, а в дальнейшем и на мировых рынках.

Должен быть соблюден принцип региональной автономности: если по форс-мажорным

(техническим или иным) обстоятельствам некоторые регионы прекращают регулярное

взаимодействие на рынке ценных бумаг с другими, то не должно произойти краха

ни регионального, ни глобального рынка или, как минимум, должны быть минимизированы потери. Также должны быть облегчены пути интеграции вне

зависимости от многообразия политических и экономических ситуаций, в которых

может оказаться регион.

Сейчас в регионах возникают свои, эффективные на региональном уровне, финансовые системы. И именно эффективность в местном масштабе служит залогом

их успешной интеграции в масштабах страны, когда этого потребуют насущные

экономические интересы.

Интересным решением нам представляется идущее на местах создание финансовых

компаний универсального типа, способных взять на себя как оказание услуг депозитариев и регистраторов ценных бумаг, так и роль брокеров и специалистов

по ценным бумагам местных предприятий. Учредителями таких компаний становятся

приватизированные предприятия, местные предприниматели, а в некоторых случаях

и представители государства (например местных Комитетов или Фондов имущества),

которым предстоит работать непосредственно с этими компаниями.

ОТКРЫТОСТЬ (DISCLOSURE) КАК ОСНОВА КОНТРОЛЯ

Открытость представляется нам оптимальным, с точки зрения сочетания эффективности и контролируемости, способом регулирования. Суть его - _определение_ *минимального объема информации*, _подлежащей раскрытию

финансовыми институтами_. Должен существовать также способ инициировать

проверку предоставляемой информации, например по решению суда в случае обращения с обвинением в предоставлении кем-то ложной информации.

Кроме стандартных требований о публикации бухгалтерской отчетности, можно

найти и другие эффективные применения принципа открытости. Например, можно

отменить обязательное лицензирование финансовых посредников, оставив добровольное и при этом обязав явно указывать в названии компании слова "лицензированная" или "нелицензированная". Очень простое требование, проконтролировать которое в масштабах страны смогут десять чиновников, читающих основные печатные издания и имеющих компьютерный справочник

лицензированных фирм. (Конечно, монопольных систем "информации о фондовом

рынке" не должно быть. Финансовая пресса, включая сюда и специализированные

компьютерные системы информации, должна строиться на тех же принципах, что и

политическая - независимая, конкурентная, честная.) Представьте рекламу: "Нелицензированная фирма АБВ примет у Вас валюту под 200% годовых".

Но у

каждого все-таки остается право завоевывать себе доброе имя своим трудом, а не

именем лицензирующего органа. Не исключено, что эта нелицензированная фирма

АБВ через 50 лет будет гордиться тем, что ни разу не нарушила своих обязательств.

Другой пример: требование указания факта наличия страховки депозитов и страхователя. На рынке появляются Банк А с незастрахованными вкладами, Банк Б

со вкладами, гарантированными государством, и Банк В со вкладами, застрахованными в частной страховой компании. В такой ситуации клиенты сами

смогут сделать выбор, пользуясь критериями доверия к страхователю.

ОРГАНИЗОВАННЫЕ РЫНКИ

Одной из основных ячеек институциональной структуры фондового рынка мог бы стать *организованный рынок*. Мы предлагаем Закон о ценных бумагах России ориентировать именно на такой вид структуризации рынка. Организованные рынки открывают максимальную свободу для реализации различных вариантов деятельности на рынке, и в то же время подразумевают вполне определенную степень контроля, и, что еще важнее, предоставляют способы его осуществления.

Организованными рынками в нашем определении являются юридические лица - ассоциации, союзы, а также иные связанные договорными отношениями сообщества профессиональных участников рынка ценных бумаг - обладающие следующими признаками:

- + наличие правил вступления (приобретения членства) в ассоциацию, союз или сообщество;

- + наличие установленных правил осуществления сделок между субъектами рынка ценных бумаг и правил расчетов по сделкам;

- + обращенное к инвесторам предложение услуг по заключению сделок в рамках ассоциации, союза или сообщества от лица его самого или от лица его членов, выраженное как в средствах массовой информации, так и в отдельных договорах с клиентами;

- + наличие процедуры оповещения сторонних лиц о ценах спроса и предложения и о ценах сделок, совершаемых в рамках ассоциации, союза или сообщества. Регистрации в государственных органах подлежат правила и документы, регламентирующие порядок:

- + допуска субъектов на организованный рынок;
- + осуществления сделок между членами организованного рынка;
- + расчетов по совершенным сделкам;
- + оказания членами организованного рынка услуг лицам, не являющимся членами организованного рынка;

+ оповещения сторонних лиц о ценах спроса и предложения и о ценах сделок, совершаемых на организованном рынке.

Важно отметить, что если в представленных на регистрацию документах содержатся все необходимые сведения о процедурах и правилах, то отказа в регистрации организованных рынков допускаться не должно.

Пример открытости в условиях существования организованных рынков ценных бумаг

- открытость механизма ценообразования для клиентов. Финансовый институт должен явно указывать для своих клиентов организованный рынок, на котором он будет исполнять их поручения, и принятый там механизм поиска цены. При этом допустимы как формулировка "двойной открытый аукцион", так и "полюбовный стговор двух брокеров". Но у клиентов уже оказывается достаточно информации для выбора.

"Организованный рынок" вовсе не означает "фондовая биржа". Основная его идея такова: государство, как и в других случаях контроля при помощи открытости, определяет минимальный набор вопросов, на которые должен содержаться ответ в правилах функционирования рынка. В дальнейшем государство выступает не как контролер *исполнения* правил, а берет на себя обязательства регистрировать правила, и выступать в лице обычных судебных органов *арбитром* в спорах о выполнении зарегистрированных правил и обязательств.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Важнейшее требование - развитие надежной и эффективной инфраструктуры рынка ценных бумаг. В частности, необходимо создать в России отвечающую международным стандартам и рекомендациям (например, Рекомендациям Группы 30) систему заключения сделок по ценным бумагам и расчетов по ним. Это позволит избежать рисков, связанных с ошибками и недобросовестной деятельностью

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

участников возникающего рынка. В случае привлечения в страну иностранных инвесторов только создание современной системы учета и расчетов по сделкам может гарантировать надежное вложение их капиталов.

Ключевым моментом здесь станет разработка и согласование общих стандартов, причем в первую очередь юридических (проработка договоров, определение необходимых объемов обязательств). Только во вторую очередь придется согласовывать телекоммуникационные и программные протоколы и интерфейсы.

В то же время нельзя забывать, что сама технология может во многом определить способы функционирования системы в целом, а также оказать влияние на формирование законодательной базы. Поэтому мы готовы принять концепцию "островков автоматизации", давно опробованную при строительстве суперсложных технологических систем. Как правило, стыковка изолированных "островков автоматизации" много проще, чем создание сразу системы, спроектированной как единое целое. И каждый технолог-политик сможет развивать свой "островок", договариваясь с соседями о взаимодействии.

Как и везде в мире, источником нововведений на рынке ценных бумаг в России является творческая мысль отдельных людей. Каждый рождающийся новый механизм, финансовый инструмент, инвестиционная схема представляют собой сплав чьей-то конкретной фантазии и знаний, залитый в изобилующую дырами общую форму российских законов. Однако мы уверены, что для экономики России нужно только то, что предложено рыночными агентами, как бы уродливо оно ни было на первый взгляд. Конечно, любой насажденный свыше и не отторгнутый в зародыше инструмент или механизм тоже найдет свое место на рынке и начнет обслуживать реальные экономические интересы, но только совсем не так, как этого хотели бы его создатели.

РАВЕНСТВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

При создании фондового рынка необходимо отказаться от политики государственного протекционизма по отношению к тем или иным структурам и поставить всех потенциальных участников рынка в равные условия, не дающие преимуществ банкам перед брокерскими фирмами или биржам перед ассоциациями брокеров, одним поставщикам услуг инфраструктуры перед другими.

Надо заметить, что инфраструктурные институты, представляемые авторами, с удовольствием присоединились бы к любой из "глобальных систем", претендующих сейчас на общероссийские масштабы, но эти системы во многом не удовлетворяют предложенным нами критериям. Почти все они пока понимают равенство очень узко - как свободу для присоединения к ним на условиях абонентского обслуживания, покупки места, вступления в члены. Мы хотели бы видеть возможности соединения разных систем, возможности включения как равноправных партнеров. Механизмы конкуренции с неизбежностью сделают выбор между маленькими и большими, между теми, кто привлек к себе продавцов и покупателей, и теми, кто только кричал в рекламе. Но этот выбор должен сделать рынок, а не чиновник и даже не приглашенный из-за границы эксперт.

Равенство для нас означает прежде всего принятие следующих правил игры:

- + инвестировать в развитие рынка должно только само сообщество, причем добровольно (и тем самым пока с неизбежностью инвестировать по частям и децентрализованно);
- + не должны практиковаться обманы о создании одобренных где-то наверху централизованных систем с глобальными координаторами и операторами;
- + если некто купил часть системы или членство в одной из систем, то его инвестиции должны быть защищены: другие системы должны подразумевать взаимодействие;
- + для этого должно получить развитие и свободное членство (ограничиваемое лишь ценой) в разных системах, и стандартные способы взаимодействия между системами.

РЫНОЧНОЕ (ЧАСТНОЕ) ФИНАНСИРОВАНИЕ

Мы считаем, что пока возможно только распределенное и децентрализованное финансирование создания системы фондового рынка. Никакое государственное финансирование, никакая иностранная техническая помощь не смогут покрыть всех расходов на создание системы, хотя подобного рода проекты очень удобны для получения государственных денег. Более того, надо хорошо понимать, что создаваемая за чьи-то деньги система надолго останется заложником тех, кто финансировал ее создание. Мы не хотели бы видеть российский фондовый рынок ни в руках государственных чиновников, ни в руках финансистов США, Германии или Европейского Сообщества.

Особенно отличаются при борьбе за дармовые деньги связисты и программисты - отсюда проявляется телекоммуникационный характер многих проектируемых фондовых систем. Создается впечатление, что создание новой сети связи или разработка оригинального программного обеспечения средствами малого предприятия при бывшем оборонном НИИ способны решить проблемы финансовой системы страны. Нам представляется, что юридические, финансовые и организационные аспекты фондового рынка значительно более насущны и дорогостоящи в разработке и оперировании, чем аспекты телекоммуникации.

Сегодня реализованы три основных способа финансирования создания инфраструктуры фондового рынка:

1. Дармовой. При этом различные институты борются в коридорах власти за государственное финансирование. Побеждают в такой борьбе разные: и самый сильный, и самый богатый, и самый большой жулик. Соответственно и качество системы может получиться любым - от очень высокого до срыва проекта.
2. Монопольный. При таком способе финансирование перекладывается на плечи клиентов системы. Однако из-за установления монополии системы создается

безвыходная ситуация - хочешь работать - плати мне. Уровень сервисов в такой системе не высок, бороться за клиентов не надо, и деньги проедаются монополистом и теми, кто дал ему монополию.

3. Рыночный. При этом любые разработчики и поставщики услуг на свой страх и риск выходят на рынок, а клиенты систем делают выбор, основываясь на сравнении цен и качества услуг. Это позволяет создать самые эффективные системы и позволяют со временем снижать издержки и цены на услуги.

Мы полагаем, что безусловный поворот в сторону рыночного способа финансирования оградил бы государство от упреков в коррупции и позволил бы ему найти общий язык с максимально широкими слоями агентов возникающего рынка.

Рыночный путь исключает монополизацию, но не исключает централизованного финансирования. Однако для такого финансирования появляется простой критерий - уже достигнутая за счет соискателя привлекательность для клиентов. На этом пути от государства требуются большие усилия, дабы не вернуться к другим принципам, но долгосрочные выгоды должны превысить кратковременные преимущества централизации.

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ

В соответствии с заявленными принципами, итогом деятельности, направленной на развитие рынка ценных бумаг, должно стать возникновение на территории России сети связанных друг с другом организованных рынков, обеспечивающих открытый и ликвидный рынок, а также множества специализированных инвестиционных посредников, работающих на разных рынках, и обеспечивающих доступ населения к фондовому и финансовому рынку в целом. Организованные рынки должны быть поддержаны сетью независимых равноправных депозитариев и клиринговых центров, позволяющих обеспечить обращение ценных бумаг в масштабах всей страны.

Возникновение реальной конкуренции в регионах и между ними, невозможность

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

захвата рынка небольшим числом центральных структур, учет местных интересов в деятельности агентов рынка все это будет способствовать удешевлению услуг и повышению экономической эффективности системы в целом.

Предложенный либеральный подход обеспечивает создание дешевой и в то же время всеохватывающей системы. Участвовать в ней смогут практически все, кто пришел в своей деятельности к осознанию необходимости партнерства с другими институтами, причем можно будет регулировать степень своей вовлеченности в глобальную (и более дорогую) систему в соответствии со своими реальными потребностями и возможностями. Широкий спектр созданных технологий, принципиальная гибкость взаимоотношений позволят каждому члену системы соотносить свои затраты с предполагаемой прибылью на рынке.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Существующее законодательство предоставляет достаточно широкие рамки для осуществления многих обозначенных выше целей. Самую большую опасность в настоящее время может представлять резкое изменение юридической базы регулирования рынка капитала, акционерных обществ, банков. Сейчас необходима максимальная либерализация законодательства, снятие всевозможных препон на пути деятельности на финансовом рынке. Основным рычагом контроля государства должны стать требования к открытости, предписывающие агентам рынка раскрывать связанные с их деятельностью риски, отвечать за недобросовестную рекламу, демонстрировать обеспеченность своих обязательств, декларировать правила своей деятельности. Необходимо отказаться от систем лицензирования, которые реально не способствуют защите инвесторов. Вместо них необходимо поощрять создание частных систем страхования, контроль которых всегда будет более эффективным, чем государственный.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Многим упомянутым выше критериям удовлетворяет приведенный в приложении проект Закона РФ "О ценных бумагах и фондовых биржах", разработанный рабочей группой в составе В.Агроскина, М.Кваши, Б.Львина и Г.Сапова, работавшей при Рабочем центре экономических реформ Правительства РФ.И

А.Левенчук
МАРКЕТИНГ ЛИБЕРАЛИЗМА

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года.

*Странно, но большинство обсуждений либерализма в России носит названия типа "Есть ли у России либеральный ресурс?". Участвуют в этих обсуждениях примерно столько же либералов, сколько фашистов могло бы участвовать в добропорядочных дискуссиях на тему "Угроза российского фашизма". На таких конференциях и семинарах ученые-шестидесятники храбро воюют за чистоту либерализма от грязной и ужасной экономики, а восьмидесятники либеральные выступления называют консервативными (хотя сползание от каких фундаментальных ценностей российского общества какого периода истории должен предотвратить этот российский консерватизм?). Развал и дезорганизацию сегодняшнего смутного времени называют торжеством либеральных идей, хотя это торжество вульгарного анархизма (еще не дошедшего до слов про солидарность).

Но никто не обсуждает на этих пока редких встречах по поводу либерализма

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

вопроса о прекращении обсуждения и начале конкретных скоординированных действий. По доброй историцистской привычке участники обсуждают изгибы речки Истории и, интеллигентно прихлебывая кофе (уже не на кухне, а на кофе-брейках), задаются вопросом - пройдет ли речка через Либерализм (и тогда самим нужно немедленно туда плыть), или не пройдет (и тогда нужно продолжать пить кофе). В общем, философы продолжают по-разному объяснять мир, а политики по-разному его изменять.

Но вот иной вариант постановки вопроса. Если у России есть либеральный ресурс, то должен быть субъект, для которого этот ресурс - собственно ресурс, то есть нужен для какого-то проекта. Если либеральный ресурс никем строящим либерализм не востребован, то ресурсом его считать нельзя. На память приходит старинный анекдот про Неуловимого Джона, которого никто не ловит, потому что он никому не нужен.

Целью настоящей работы является применение методов и принципов либерализма к построению либеральной России. Автор при этом отчетливо осознает опасность грубого применения слова "строить" к таким системам, как либерализм. Конечно, это экономический взгляд на политические проблемы, но рынок, он и в политике рынок. Основная логика рассуждения:

- + либерализм нельзя строить нелиберальными методами;
- + в либеральном государстве нет места государственной поддержке либерализма
- следовательно, ни копейки государственных денег либерализм не получит;
- + либерализм должен строиться теми, кому он нужен (точнее, теми, кто его хочет без объяснения причин) и кто может платить за это;
- + вполне могут появиться профессиональные строители либерализма (политики? социальные инженеры? бизнесмены? менеджеры?) и заказчики на либерализм (политики? бизнесмены? менеджеры?);

+ должна допускаться конкуренция строителей (продавцов) либерализма и его заказчиков (покупателей);
+ либерализм какого-то конкретного его строителя может победить среди других либерализмов только тогда, когда он предоставит более дешевый и эффективный способ построения либерализма, чем его соперники;
Все-таки классический либерализм для его победы весьма неудобен. Ведь в любой книжке о нем подробно рассказывается, почему он не может победить. Ведь любой самый ярый либерал, попадая в Правительство, вынужден принимать нелиберальные решения либо уходить из Правительства. Так и живут - либералы вне Правительства, Правительство - без либералов.

Парадокс снимается очень просто. Либерализм побеждает не на выборах и не тогда, когда один-два либерала прорываются в Правительство (т.е. невозможно победа либерализма "сверху"). Либерализм побеждает, когда правительством становится координация либеральных лидеров "снизу" - то есть путем УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛИБЕРАЛЬНЫХ ЛОББИ ДО СОЗДАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, но ориентированных не на ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА, а наоборот, применяющих все свое влияние ДЛЯ РАСФОРМИРОВАНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ (прежде всего - экономического регулирования).

Но государственным чиновникам (согласно теории - сплоченной группе, хорошо понимающей свои интересы) легко справиться с разобщенным и разнородным либеральным лобби. Заметим, что те, кого привлекает либерализм и кто не любит государство и его давление, чаще всего живут далеко друг от друга и у них полно своей ежедневной работы (бизнеса, развлечений), и, как следствие:

+ они общаются не каждый день и не знают друг друга;
+ у них нет принятых способов согласования интересов и выработки коллективных решений;
+ у них нет аппарата, исполняющего принятые коллективные решения;

+ их деньги не консолидированы - денег каждого не хватит на крупные акции.

Чиновники же в центральных государственных органах:

+ живут в одном городе;
+ общаются каждый день и знают друг друга;
+ у них есть давно отработанные способы согласования интересов и выработки коллективных решений;
+ у них есть аппарат, исполняющий принятые решения;
+ у них есть кошелек небывалых размеров (на защиту своих интересов они через бюджет могут потратить и деньги своих противников).

Для решения задачи противостояния одной рыхлой дезорганизованной силы другой плотной и организованной силе попробуем применить решения, большинство которых продиктовано той частью здравого смысла, которая не противоречит либеральным принципам.

Прежде всего, должен быть сформирован такой тип деятельности, как **ДИЗАЙН ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**. Слово "дизайн" применено сознательно, как оппозиция к технократическому слову "строительство" и привносящее как минимум аромат гуманитарности и новых технологий.

Итак, дизайн политической либеральной инфраструктуры, ни в коем случае не "единой" - (в одном столичном городе с иерархией отделений по областям и по городам), а с центрами в разных местах и сотрудничеством/соревнованием (в английском нет слова "конкуренция", а только competition - соревнование) между ними. Прежде всего - безусловный приоритет самостоятельного дизайна либерализма в каждой деревне и городском районе (префектуре) перед строительством одного большого столично-правительственного иерархизированного "либерализма" национального масштаба.

Результат такого дизайна будет оформляться не столько как институционально единое (АО "Большое лобби"), сколько как множество (сеть) различных

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

региональных политических, информационных, образовательных и консультационных институтов, которые имеют ясные интерфейсы взаимодействия друг с другом. И являются при этом "вечной оппозицией" иерархической региональной структуре государственных органов.

Бороться с государственными чиновниками как со сплоченной группой можно:

- + применяя методы **СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА И ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА** для того, чтобы количество собранных на строительство либеральной политической инфраструктуры денег было сравнимо с теми деньгами, которые может мобилизовать на соответствующее противодействие государственная когорта;
- + применяя **НОВЕЙШИЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИИ КОЛЛЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** для непосредственно политической работы. Среди технологий нужно указать специально:

- + методы групповой координации (современное управленческое консультирование);
- + активные методы образования;
- + достижения информатики и коммуникации (некоторые виды office automation, groupware, глобальные компьютерные информационные сети и специальная информационная поддержка лидеров);
- + технологии паблик рилейшнз.

При массовом и разумном использовании этих новых технологий множество живущих в разных местах страны либеральных лидеров смогут успешно конкурировать с тяжелым государственным аппаратом.

Правда, при этом надо учитывать, что государственные чиновники тоже будут применять эти технологии, а поставщики таких технологий часто не страдают приверженностью идеям либерализма - они будут помогать как правительству, так и различным нелиберальным оппозициям.

Но конкуренция есть конкуренция - НЕОБХОДИМО ЧЕСТНО ВЫИГРАТЬ ЭТО СОРЕВНОВАНИЕ

- иначе принципы либерализма не будут соблюдены. Главным тут является соблюдение приоритета средств над целями - негативная окраска положительного чилийского примера является тут предостережением.

Государство при резком усилении либеральной оппозиции (говорить о переходе истинно либеральной оппозиции в позицию, конечно, не приходится - по определению) уходит на свою нормальную роль - применять насилие, следить за соблюдением общественных правил и частных договоров, защищать граждан друг от друга и от самого государства.

Государство уходит, но политика остается - как механизм согласования интересов, выработки коллективных решений среди тех корпоративных и территориальных лидеров, которые будут использовать построенную как конкурентную (оппозиционную) государству инфраструктуру. Политика остается, но она может потребовать других форм государственного устройства, например, отличных от репрезентативной демократии. Она также вполне может потребовать и других типов профессиональных политиков - например, президентов фирм, предлагающих на рынке услуги по формулированию и овеществлению общественных интересов в рамках нравственных ограничений (то есть занимающихся ОБЫКНОВЕННЫМ МАРКЕТИНГОМ).

Большинство идеологий не любит распространяться о том, как конкретно должны выглядеть те или иные общественные институты после того, как их проповедники действительно придут к власти. Программа стандартного политика, желающего слыть либералом, обычно ограничивается чем-либо типа "укреплять законность, открывать экономику, повышать роль предпринимателей". Мы не можем себе позволить таких абстракций. Мы просто будем пытаться воплощать наши конкретные либеральные проекты общественного устройства в жизнь - игнорируя присутствие

этого гадкого государства. И получая за это деньги. Sic.

КОНКРЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РОССИИ должны быть устроены очень просто -

должно быть понятно, кому платить деньги, и что получит тот, кто платит.

Плата

должна быть не за идею, а за услугу (кроме тех редких случаев, когда услугой является подача заказчику идеи). Основная стоимость исследований и разработок

должна быть оплачена фирмами, предоставляющими услуги заказчикам - как делается везде в мире. Автор категорически не верит, что "заграница нам поможет" или добрые дяди-этатисты сбросят деньги из госбюджета. Речь идет о

национальных масштабах, и деньги должны быть соответствующие - только индустриальный, промышленный, маркетинговый подход может помочь таким

начинаниям. Поэтому каждый проект формулируется в виде краткого описания,

больше похожего на техническое задание к соответствующему договору.

Ниже описывается один конкретный проект, задуманный как постоянный и уже более

полугода реализуемый на практике под руководством автора. И мы рассчитываем на

присоединение к нему части читателей данной статьи. Можно было бы попытаться

привести и бухгалтерские выкладки - но не позволяют законы жанра.

***Проект *: ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

(Программа "ЛибералИст" - "Liberal ast")

Эта программа основана на простом маркетинговом ходе - хорошо бы найти людей,

для которых

- + понятны и привлекательны либеральные идеи;
- + необходимо выходить в политическую действительность;
- + необходимо строить какую-либо (политическую, экономическую, финансовую) инфраструктуру, в частности, требующую много консультационной работы;
- + существуют источники финансирования.

Как ни странно, такие люди есть, и их относительно легко найти. Их вы обнаружите там и тогда, где и когда говорят о свободных экономических территориях (СЭТ). Название может меняться (свободная таможенная зона, свободная экономическая зона, территория государственно-правового

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

эксперимента, специальная экономическая зона, инвестиционный район и т.д.), но суть остается неизменной: вполне либеральная попытка иметь низкие понятные стабильные налоги, мягкий инвестиционный климат, возможность партнерских отношений с иностранным капиталом, по-возможности автономные от Москвы и (часто) областного центра законодательные регулятивы и управление.

Лидеры территорий, "борющихся за право называться свободными экономическими", гораздо более склонны принять либеральные идеи, чем их коллеги в соседних местностях. И, соответственно, такие лидеры готовы (часто из территориальных внебюджетных фондов) заплатить за реализацию либеральных решений проблем подопечных им территорий.

Их вполне устраивает (после объяснения значения слова "либеральный") проведение на территории конкретных консультационно -организационных проектов, приводящих к действительному развитию территории и соответствующему усилению статуса их лидеров.

Этот сегмент политического рынка характеризуется следующими маркетинговыми возможностями (при сохранении приверженности либеральной традиции, соблюдении этических норм и принципов):

- + организация развитой территориальной инфраструктуры информационной поддержки;
- + помощь консультативная по представлению интересов территории в органах власти и управления;
- + учет геополитических факторов, помощь в переговорах с соседними территориями;
- + организация и проведение институциональной реформы властных институтов;
- + помощь в учете интересов территориальных элит и проведении межэлитарных переговоров;
- + помощь в локализации на территории комплекса современных управленческих,

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

образовательных и коммуникационных технологий в политике и частично в экономике.

Низкая стоимость услуг по Программе "ЛибералИст" определяется используемыми для их создания современными технологиями, позволяющими создать качественные продукты за минимальное время с минимальными затратами.

Программа "ЛибералИст" включает в себя ряд подпрограмм, которые в различных комбинациях могут предлагаться различным заказчикам:
КООРДИНАЦИОННЫЙ КАНАЛ "ЛибералИст"

"С чего начать? С создания общерусской...". Современные глобальные компьютерные сети помогают осуществить межтерриториальную координацию деятельности - путем создания широких электронных информационных каналов межтерриториального межгруппового общения. Учитывая то, что диалог конкретных лиц принимающих решения даже при непосредственной их встрече завязывается достаточно трудно, в данной подпрограмме принят несколько другой подход.

Информационная часть координационного канала "ЛибералИст" организационно представляет собой территориальные редакции и секретариат, ретранслирующий сводки этих редакций. Такая форма организации гарантирует оперативность, достоверность и актуальность информации. Координационный канал "ЛибералИст" ежедневно предоставляет своим подписчикам свежие новости по российскому СЭТ-строительству, имеющие отношение к проблеме как центральные, так и территориальные нормативные материалы, аналитические обзоры, иностранный опыт и т.д.

И уже по поводу этой специально и профессионально собранной информации можно ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ И ПОЛУЧАТЬ ОТВЕТЫ - как от авторов информации, так и от других подписчиков. Современная электронная технология позволит делать это удобно, и, главное, быстро. Финансовая схема очень проста - плата

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

пропорциональна потребляемой информации, вносится непосредственно подписчиками (или их спонсорами) одновременно с оплатой услуг связи. Так достигается децентрализация оплаты мощнейшего средства построения национальной инфраструктуры координации политической деятельности.

Основная сложность: немногие лидеры сегодня способны сами работать в такой технологии. Есть непосредственная опасность, что главными подписчиками (и даже "ораторами" на этом электронном форуме) станут не сами местные политические лидеры, а их программисты. Для предотвращения этого этого применяется ряд специальных мероприятий:

- + специальные работы по установке, контролирующие понимание лидерами и их сотрудниками-непрограммистами сути координационного канала;
- + специальное проектирование пользовательского интерфейса (минимум сложности);
- + популяризация данного сервиса среди лиц, принимающих решения;
- + регулярные "живые" встречи подписчиков;
- + определение рейтингов и т.д.

Очень хорошим стимулом для работы с технологией координационного канала

является знакомство с опытом наших недавних путчей - когда электронные средства массовой информации (ЭСМИ) практически оказывались бесполезными в

оперативном понимании ситуации. А сервисы типа R LIS в сети РЕЛКОМ продолжали

минута в минуту давать информацию по событиям (и не только по событиям в

Москве), работая в режиме реального времени. Региональные политики обязаны

учесть этот опыт: поражение двух путчей не гарантирует дальнейшего отсутствия

политических кризисов с блокированием ЭСМИ - даже на ближайший период.

ВНИМАНИЕ! Технологию координационных каналов нельзя свести ни к обычной

"электронной газете", ни к обычной компьютерной телеконференции, она представляет некоторый их синтез и включает некоторые неэлектронные компоненты

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

(например, регулярные живые встречи подписчиков-участников, взаимодействие с аналитическими службами и т.д.).
БИБЛИОТЕКА "ЛибералИст"

Для начала любой деятельности хорошо бы иметь в концентрированном виде информацию по предмету деятельности. Даже адепту либерализма трудно собрать у себя книжки Хайека, Мизеса, Сормана, статьи российских либеральных теоретиков, проекты нормативных актов соответствующей ориентации и т.д. Еще труднее отдать комплект такой библиотечки своим коллегам и клиентам. Поэтому за работу по подбору таких материалов надо брать деньги.

Дешевый, компактный, полный пакет материалов представляет собой Библиотеку "ЛибералИст". В библиотеке "ЛибералИст" представлены:

- + теоретические материалы по основам либерализма;
- + либеральные решения в российских условиях;
- + нормативные материалы российских СЭТ;
- + справочные данные и координаты российских СЭТ.

Библиотека, конечно, регулярно обновляется и удовлетворяет запросам как специалиста, так и дилетанта. Один из источников пополнения ее содержания - материалы из Координационного канала "ЛибералИст".
ПАБЛИСИТИ "ЛибералИст"

Без паблисити, как известно, нет просперити. Практически, ничего более, кроме массового проведения кампаний паблик рилейшнз национального масштаба, которые помогут либерально настроенным группам донести свои идеи и практический опыт до широкой общественности, мы не можем тут предложить. Опять же, региональные элиты довольно охотно идут на финансирование таких проектов.

Опыт показывает, что такие кампании трудно делать, когда не налажен поток материалов с территории в штаб паблик рилейшнз кампании. Поэтому крайне желательно перед началом кампании иметь на территории отлаженное функционирование Координационного канала "ЛибералИст".
ВЫЕЗДНАЯ СЕССИЯ "ЛибералИст"

Представляет собой встречу Группы, консультируемой по созданию свободной экономической территории, и экспертов-технологов, осуществляемую в специальном интенсивном режиме, который обеспечивается модератором (ведущим). В ходе таких встреч обычно происходит:

- + разъяснение принципов либерализма (активное образование);
- + анализ местной ситуации и местных конфликтов (обеспечение понимания);
- + показ вариантов решения проблем (собственно, консалтинг);
- + предоставление информации по аналогичным проектам (кроме чистого обмена опытом - координация метауровня для формирования национального либерального сообщества);
- + демонстрация технологий, которые могут быть "укоренены" на территории в ходе дальнейшей работы (маркетинг).

Вообще, про мероприятия активного типа и технологии их проведения написано уже столько, что мы предпочтем домысливание квалифицированным читателем всего остального, что он может ожидать от такого сорта "выездных сессий".
ВЫБОРЫ "ЛибералИст"

Технология проведения выборов достаточно проста, но требует тщательнейшей проработки. Как правило, необходимо проводить социологические вопросы, тщательно составлять программу кандидатов, формировать их имидж - многие кандидаты имеют деньги, но не имеют профессиональной команды, которая может существенно повысить их шансы при прохождении выборного марафона.

Более того, если кандидат действительно исповедует либеральные принципы, то его без специального проведения выборной кампании, скорее всего, не выберут - популистские лозунги ему недоступны, а подходящий репертуар для либеральной программы в России еще не наработан. Такие лозунги, как "вашу зарплату не отдам бюрократу" (автор - Шаболдин), в голову приходят не сразу.

Таким образом, возникает еще один сегмент рынка по укоренению либерализма в нашей стране. Есть эксперты, которые могут, есть технологии, которые весьма способствуют, и есть кандидаты, которые хотят и платят. Необходимо также добавить, что предложения услуг на этом рынке должны быть весьма конкурентоспособны и отвечать высоким нравственным критериям либерализма.

СОЗДАНИЕ И КОНТРОЛЬ ПРОХОЖДЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ является отдельной деятельностью и вполне может оплачиваться. Эта, лоббистская по существу, деятельность сегодня очень нужна и может хорошо оплачиваться.

Такой сервис требует наличия "политразведки" и мощного аналитического аппарата, отслеживающего внутренние движения тучного правительственного тела. Это довольно дорого, но очень нужно региональным политическим лидерам.

Совершенно естественно, что и сами лоббируемые законы при таком целенаправленном и скоординированном подходе становятся более либеральными, чем при спонтанном их прохождении.

Напоследок заметим, что в настоящей статье никак не затрагивается собственно инфраструктура либеральной экономики - вопросы организации рынков, финансовой инфраструктуры, дерегулирования и т.д. Маркетинг организации рынков - штука понятная, и тут уже не надо писать статьи. А деньги на либеральную организацию рынка нужно брать у институциональных инвесторов - когда они вплотную столкнутся с кризисом ликвидности. Но это предмет другого рассказа.

ШКОЛА ДЛЯ ТЕХ, КОМУ БОЛЬШЕ ВСЕХ НАДО

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года. *

В данной статье описывается осуществляемый в настоящее время автором и его

коллегами образовательный проект "Лига Школ имени парадоксов Москвареля".

"Лига Школ имени парадоксов Москвареля" (в дальнейшем Школа) -

государственное

общеобразовательное учебное заведение для одаренных детей 12 - 17 лет,

формирующее будущих лидеров интеллектуальной, творческой и

государственной

элиты России.

Первый набор в школу будет проводиться летом 1994 года, но многие концептуальные, методические и организационные положения были внедрены и

проверены сотрудниками Школы в их педагогической деятельности в течение ряда

последних лет.

Наша Школа для тех, кому "больше всех надо", для тех, кого пытаются "остановить" словами: "Ты что самый умный?". А они эти "самые умные" - иначе

не могут и страдают от невозможности самореализоваться.

Если цель Школы формулировать подчеркнуто амбициозно и рассматривать как

идеальное стремление, а не как результат, который должен быть достигнут, то

она может быть обозначена так: "Хотя бы треть выпускников при их жизни или

после смерти будут увековечены в энциклопедиях".

Итак, Школа для тех, кому "больше всех надо".

Для выполнения Школой своей задачи, мне кажется, необходимо выполнение ряда взаимосвязанных условий.

1. Исключительно специфический кадровый состав.

Изюминкой требований к большей части преподавателей является: они - "писатели", а не "читатели" или в другой терминологии "авторы", а не "пользователи". Подчеркну, что при этом они должны еще и учиться сами: собственный профессиональный (педагогический) рост, способствование процессу интеграции знания (аспект научной деятельности Школы), обучение непрерывной тяге к учебе собственным примером (творчество заразительно).

Особый акцент на умение и желание "возиться" с детьми для большинства постоянных преподавателей Школы. Наличие сотрудников, в обязанности которых в очень большой степени входит общение с детьми.

Важной задачей является соблюдение правильного (факторов, определяющих правильность много, я их не привожу) баланса между преподавателями, которые "живут в школе", только преподают, только общаются, больше "писатели", чем педагоги или больше педагоги, чем "писатели" и т.п. Отмечу здесь одно наблюдение: этот баланс разный для разных параллелей, для разных предметов (или групп предметов) и т.п.

К остальным сотрудникам требование - быть творческими и порядочными людьми, поскольку любой взрослый человек в Школе тем или иным образом влияет на учащихся.

Самое принципиальное условие: в Школе должно быть интересно взрослым. Только тогда в Школе будет интересно и детям.

2. Исключительно специфический внутренний климат.

Творчество и поиск должны пронизывать всю сущность Школы каждую секунду. В

Школе может быть только одна догма, звучащая парадоксально: "Никаких догм!".

Это порождает постоянно нестабильное состояние всего и вся, что, безусловно, утомительно.

Однако эта нестабильность процесса творческого поиска должна сочетаться с фундаментом исключительно устойчивым и стабильным:

а) это неформальные человеческие отношения в Школе. Эти отношения в высшей

степени плодотворно влияют на образовательный процесс (не говоря о воспитательном). Важную роль играет то, что отношения в Школе основаны

в

первую очередь на доверии;

б) это фетишизация договорных (устных !!!, а письменных попутно) отношений;

отношение ко всем участникам процесса жизнедеятельности Школы (и детям, и

взрослым) как к сотрудникам, соратникам, коллегам. Последнее, в частности, определяет стартовый возраст учащихся;

в) это внутренняя законность, право (Конституция Школы и Регламент Школы) и,

надеюсь, традиции Школы, практически исключают субъективизм в деловых

отношениях, защищают от предвзятости и прочих, угнетающих личность факторов.

3. "Штучное" образование.

Реальная, а не на словах, индивидуальная работа с каждым учащимся.

Какой-либо

общепринятой специализации у Школы нет. Но высококачественное образование

требуют индивидуальной специализации для любого ученика.

Поясню сказанное на примере, акцентируя внимание на нескольких точках зрения.

Если ученик что-то интересное уже может, а сотрудники Школы уже не в состоянии

быть для него лидерами, то Школа обязана предпринимать усилия по поиску нужного специалиста, привлекая его высказываниями типа: "Наш ученик в 14 лет

делает вот это. Вам это интересно? Вы можете с ним позаниматься?"

Конструктивность данной ситуации и прямота вопроса позволяют администрации

формировать вышеупомянутый специфический кадровый состав.

С другой стороны, у каждого ученика появляется сильнейший стимул превзойти

своих учителей, выделиться каким-либо делом в качестве оценки усилий будут

занятия с новым замечательным преподавателем.

С третьей стороны, с приходом таким образом приглашенных сотрудников растет

общий уровень преподавания.

4. Высокий уровень образованности.

Достижение высокого уровня образованности и, подчеркиваю, непрерывное, с

постоянными усилиями, движение к этому уровню достаточно очевидное, но требующее некоторых пояснений условие.

а) Чему учить? Безусловно, нужно дать глубокие и серьезные знания во всех основных областях интересов Школы. Но содержание образования, выработанное

даже исключительно умными людьми это их субъективное мнение и, что важно, на

сегодня. Какие задачи придется решать через 20-30 лет нынешним 14-летним,

какими знаниями оперировать, не знает никто. Поэтому наибольшее внимание стоит

уделять игре ума, умению работать с научной и справочной литературой, появлению вкуса к абсурду и парадоксам, выработке приемов мышления, специфических для творческой деятельности (видеть в одинаковом разное, в разном - одинаковое, в любой момент сменить ракурс взгляда, особенно на успешных участках работы), генерации и анализу идей и т.п. В некоторой степени

эпатируя, сделаю вывод такой: содержание образования носит скорее прикладной,

а не целевой характер (хотя итог 2-ух учебных лет убедительно показывает, что

при всех издержках, достигнут очень высокий уровень знаний).

б) Как учить? С учетом специфического кадрового состава, целей Школы, необходимости непрерывно поддерживать творческую атмосферу. Этот аспект

регламентируется в минимальной степени и является одним из объектов научной

деятельности Школы. К настоящему моменту мы обладаем рядом проверенных нами

или нашими коллегами в различных учебных заведениях и дающими хороший

результат организационными идеями. Это прежде всего длинные пары, длинный

день, формы свободного посещения, алгоритм жизни должников, участие в олимпиадах, много самостоятельной аналитической работы, место прогулов - библиотека, рейтинговая шкала, равномерно-блочный учебный план, небольшие

классы, отсутствие учебника - отсутствие формального верхнего предела знания

на оценку "отлично".

в) Непрерывное, с постоянными усилиями, движение достигается в первую очередь

объявлением шагов постоянного возрастания требований (явно указываются минимально допустимые требования к знаниям к такому-то моменту, к такому-то и

т.д.) и постоянным прессингом рейтинговой шкалы. Кстати сказать, этот же прием, но менее формально, применяется в требованиях к самодисциплине, ответственности и проч. Второй важный принцип: требования всегда выше возможностей, но выглядят даже слегка заниженными, что позволяет "избавиться

от страха прыгать в высоту". Третий важный принцип: домашние задания предшествуют уроку, а не только следуют за ним.

г) Учебный план очень насыщен. В нем и интегративные курсы "Введение в естествознание" и "Введение в культурологию", и курс для младших "Ликвидация

безграмотности" (русский язык и алгебра) для выравнивания к январю стартовых

позиций поступивших из разных школ и т.п. Эта насыщенность отразилась и на

количестве учебных часов (увеличив до 40 и более в неделю). По опыту знаю, что

этот факт исключительно нервирует внешних наблюдателей. А напрасно.

Медицинские нормы в 36 часов в неделю принимались (в предположении, что бывают

только аудиторные занятия) для средней (в смысле любой) школы при 30-35 человеках в классе. А также при царстве шума или скуки, психологическом дискомфорте, традиционном для советской школы, что приводило к тому, что

половину сил учащиеся тратили на борьбу с окружающей обстановкой. В таких

условиях и 36 часов - не для всякого!

Удобен режим: 1 час 20 минут урок без перерыва, 4 урока обязательных (с часовым перерывом после второго) и 1-2 факультативных урока в день при пятидневной неделе. Младшие привыкают к такому графику за 3-4 недели.

Уровень

нагрузки при этом и усталость детей должна быть под неослабным, практически

ежедневным контролем преподавателей при исключительной согласованности их

действий. Учиться тяжело, но интересно и поэтому в радость, а исподволь

возникает выносливость и самодисциплина (т.к. время становится слишком дорогим ресурсом).

Кроме того, по тонкому наблюдению одной ученицы, такие жесткие учебные условия приводят к созданию очень дружного ученического коллектива - в одиночку трудно. И это при том, что одаренные дети сплошь и рядом индивидуалисты крайней степени.

д) И последнее в этом пункте. Важной, но не зафиксированной в учебном плане, составляющей процесса обучения, является обучение очень многим умениям походя, в процессе некой деятельности. Я приведу два близких лично мне примера.

Свободно освоить работу с базой данных на компьютере можно, например, работая техническим сотрудником в приемной комиссии Школы (15-20 учеников ежегодно) или пользуясь электронной картотекой в библиотеке (все ученики Школы, т.к. другой картотеки просто не должно быть, а компьютер должен стоять в свободном доступе). Понять в дальнейшем на уроках информатики технические детали внутренней структуры базы данных уже не составляет труда.

Освоить текстовый редактор можно, издавая школьную прессу, печатая учебные пособия (попутно овладев 10-пальцевой слепой печатью). На уроке информатики практически любой в состоянии написать маленький фрагмент текстового редактора, а учить пользоваться мне даже не приходит в голову - все и без меня давно научились.

5. Развитие качеств "предпринимателя".

Сплошь и рядом встречаем примеры, когда в силу отсутствия каких-то качеств, хотя и обладая высочайшим уровнем знаний, тот или иной гениальный ученый (режиссер, писатель) не смог сделать свое детище достоянием общественного внимания (испугался трудностей и прекратил работы, устал и бросил на полпути, не сумел организовать работу творческого коллектива, спился, спасаясь от напряжения и т.п.). Ростропович и Тарковский (эталоны "предпринимателей")

уникальны, но похожую судьбу - трудную, но звездную - могли иметь десятки наших сограждан.

Таким образом, декларируется задача воспитать в учащих качества необходимые в их дальнейшей судьбе, т.е. качества "предпринимателя".

Этому, кстати, неплохо способствуют усилия по самообслуживанию (в масштабах Школы), от покупки продуктов для школьной столовой (не трудно купить, трудно ПОМНИТЬ, что надо купить!) до совместного (преподаватели и ученики) изготовления методических пособий (стали замечательно конспектировать лекции!).

На это же должны работать постоянные усилия по поддержанию внутренней "конституционной законности". (Поэтому я счел необходимым в приложении к настоящей статье привести Конституцию Школы.)

И последнее. В Школе не должно быть запретов, а может быть лишь набор требований. Это в некотором смысле иезуитство, поскольку при наличии требований автоматически возникают запреты, но не со стороны учителей или администрации, а со стороны собственного разума.

6. Реклама, осмысленность выбора и адекватные тесты.

Хорошо и комфортно в школе будет, если она соответствует чему-то психо-эмоциональному в каждом ученике. Ученик, прошедший вступительные экзамены

в Школу, но не собирающийся принимать на себя груз самостоятельности, ответственности и самодисциплины, будет чувствовать себя неуютно, будет раздражаться и переутомляться. Такая же участь ждет того, кто не собирается достигать больших высот в собственной разносторонней образованности.

Таким образом, грамотно информировать, как и для чего мы учим, добиваться

понимания этих аспектов родителями и абитуриентами так же важно, как и адекватно целям проводить конкурсные вступительные экзамены. Всеми возможными способами минимизировать ошибки на входе!

7. Система управления Школой.

Демократическая, эффективная система управления Школой с непременным учетом мнения меньшинства. А необходимость этого условия диктуется следующим:

во-первых, в жесткой иерархии воспитывается лишь исполнитель, во-вторых, то, что сейчас является лишь уделом самых-самых демократических стран, через 20-30 лет, надеюсь, станет нормой и у нас, в-третьих, это условие реально работает на воспитание ответственности.

Наличие только коллегиальных властных органов управления, наличие права вето, отсутствие управленческой иерархии (в частности, отсутствие жесткого деления на классы, традиционных классовых руководителей) - вот лишь отдельные, но фундаментальные принципы, записанные в Уставе Школы и в ее Конституции.

8. Деньги.

Это все требует немалых денег. Роскошь в размерах и качестве библиотечного фонда, в технических средствах обучения, наглядных пособиях и проч. - не роскошь, а абсолютно очевидная необходимость. При этом эта роскошь концептуально уживается с аскетизмом и простотой бытовых аспектов жизни Школы.

9. Свобода и доверие.

Многочисленные исторические примеры подтверждают, что для такой школы необходимы классические либерально-анархические основы и вольнодумство.

И ясно, что как бы тяжело ни было работать администрации Школы, балансировать между свободой и дисциплиной придется, отдавая предпочтение свободе, возможно в ущерб академическим знаниям, если хотеть получить заявленный в самом начале результат.

Вот простой и ТЕХНИЧЕСКИЙ пример. Известно, что дети в целом не слишком аккуратны, в частности, в отношении книг. Что может быть проще, взять и запереть библиотеку, приучить к аккуратности, а потом начать пускать в библиотеку детей (речь идет о работе без взрослых). Я глубоко убежден, что на этом пути успех будет лишь внешний. Та же проблема с запираем кабинетов, особенно компьютерного класса. Ну запираем. А результат? Все знают какой.

Таким образом и незапирание кабинетов становится концептуальным условием.

В итоге сделаю следующий вывод. Речь идет о попытке создать в учебном заведении некоторую "концентрированную" среду, в которой присутствует БОЛЬШОЕ

ЧИСЛО СИЛЬНО ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ НЮАНСОВ, которые прямо или косвенно работают на достижение результата. Подчеркну особо, что невыполнение ЛЮБОГО из вышеперечисленных условий пагубно отражается на результатах работы.

Действия администрации и всех остальных сотрудников, в этой терминологии,

должны быть направлены на поддержание постоянно высокой "концентрации", на

широту и комплексность воздействия.

Приложение.

Конституция общеобразовательной школы для одаренных детей

"Лига Школ имени парадоксов Москвареля"

Часть I. Декларация

Данный текст призван помочь нам в ежедневной суете помнить основополагающие принципы Школы.

Кроме того, он призван помочь вновь поступившим ученикам и преподавателям в быстрейшем осознании основ и стиля Школы (что их ждет, что будет считаться безусловно необходимым).

Мы констатируем, что данный текст не является сводом законов, но лишь перечисляет очевидные правила, следующие из здравого смысла.

Кроме того, данный текст является договором каждого со всеми и всех с каждым.

Базовые понятия

Свобода Насилие Закон Договор

Свобода

+ это отсутствие запретов или ограничений какой бы то ни было ненасильственной

деятельности. Иначе говоря, не спрашивая разрешения, можно делать все, что хочешь, если при этом не наносится вред другим. Насилие

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

+ любое ограничение прав и свобод, любые действия против личности, любое принуждение. Действия, вызывающие применение насилия, должны быть известны

заранее, а процедуры применения насилия, по возможности, неизменны.

Закон

+ это правило, ограничивающее свободу (в том смысле, что обязывает к чему-либо

или не позволяет чего-либо), таким образом закон является насилием.

Договор

+ добровольно принятое на себя взаимное обязательство. Любые ограничения,

вызванные договорными соглашениями, не считаются ограничением свободы и,

следовательно, не являются насилием.

Правильным можно назвать закон, который фактически не применяется так как

совпадает с нравственными принципами. Наличие совести и понятие о чести - это

то, что позволяет забыть о существовании законов.

Мы представляем себе Школу сообществом, в котором отношения между отдельными

его членами определяются не законами, не силой, а взаимными свободно состоявшимися соглашениями, а также свободно признанными традициями и обычаями.

Ценности

Порядочность Достоинство Честь Свобода

Творчество Интеллект Красота Мастерство

Помощь нужна?

Мы хотим, чтобы микроклимат в школе был теплым и комфортным. И от нас самих

зависит, каким он будет. Мы понимаем, что невозможно любить всех и каждого,

невозможно ко всем без исключения относиться с симпатией. Нам кажется, что

правильными были бы такие взаимоотношения, в которых первое место занимает

вопрос "помощь нужна?" независимо от симпатий или антипатий. В последнем

случае отношения будут подчеркнута вежливыми и корректными, поскольку помогать

и пакостить одновременно не получится, даже если очень стараться.

Все мы разные.

Безусловно, главной ценностью Школы являемся мы. Мы очень не похожи друг на

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

друга, каждый имеет свое мнение, свой взгляд на вещи. И поэтому нам интересно

вместе работать и общаться друг с другом.

Что нас объединяет?

Парадокс: нас объединяет стремление к внутренней свободе. Но нас, кроме того,

объединяет желание азартно творить и делать открытия (пусть даже только для себя).

Основы Цель Школы

Главной миссией Школы является воспитание людей творческих, с сильной волей и

духом, способных к внутреннему самоконтролю, людей, способных в любом деле

находить интерес.

От выпускников Школы ожидают лидерства в самых различных областях деятельности. От них ждут, что через 15-25 лет после окончания Школы они будут

среди тех, кто составляет лицо страны.

"Предприниматели" в творчестве

Основная категория людей, которых готовит Школа - "предприниматели" в творчестве, это, в частности, означает, что преподаватели Школы могут, хотят и

уже должны быть таковыми.

Творческой работой можно заниматься только в том случае, если она полностью

захватила человека. Человек на ней должен быть полностью сосредоточен.

Он

должен уметь заниматься ей даже в самых неблагоприятных условиях (противодействие общественного мнения, непонимание коллег, отсутствие зарплаты

и пр.).

Следовательно, "предприниматели" в творчестве должны обладать хотя бы некоторыми из перечисленных качеств: инициативность, лидерство, независимость

мысли и вкусов, "упрямство духа", желание поставить задачу, выносливость, самоотверженность, бесстрашие, целеустремленность.

Стратегия достижения цели

*Во всем и всегда: самостоятельность и ответственность.

Все делать хорошо, даже если никто не контролирует.

Уметь работать, когда никто не заставляет.

Иметь привычку к преодолению различных трудностей.

Аккуратность в деле и словах. *

В Школе нет традиционной иерархической организации управления, поскольку в жесткой иерархической системе обычно вырастает только "исполнитель", а не творческая личность.

Недопустимое

Воровство Наркотики Пьянство Хамство Пошлость Двуличие

Принято / не принято

*У нас принято, что регулярно путающий, что принято, а что не принято, предупреждается, а затем может быть отчислен (уволен).

У нас принято иметь собственное мнение и не бояться его высказывать.

У нас принято отвечать за свои действия (слова и поступки).

У нас принято рыцарское поведение по отношению к дамам.

У нас принято все делать красиво (и процесс, и результат) во всех областях нашей деятельности: решать задачи, зубрить латынь, играть в футбол, мыть пол, танцевать, целоваться.

У нас не принято попустительствовать курению учащихся.

У нас приняты деловые, уважительные и дружеские отношения, но не приняты фамильярные или высокомерные.

В среде учеников принято обращаться к другу по имени, но не по прозвищам и кличкам. Если же употребляется прозвище, то оно должно быть приятным и возвышающим, например, "Алмаз".

У нас не принято ругаться.

У нас не принят административный контроль (классные журналы, мед. справки, объяснительные записки, проверка домашних заданий и т.д.), естественно, при условии качественной учебы.

У нас можно пересдавать четвертные (годовые) отметки, связанные со знаниями

всю следующую четверть. Количество пересдач ограничено.

У нас принято учиться для получения знаний, а не для получения отметок. У нас

принято, что отсутствие преподавателя не является для учеников поводом не начать урок вовремя, а отсутствие ученика на уроке не повод не знать или не выполнить задание.

У нас не принято списывать, т.к. контрольная позволяет выяснить: что я знаю или что я не знаю, и не служит репрессивным целям.

Несмотря на отсутствие контроля, у нас принято выполнять все задания для самостоятельной работы (как аудиторные, так и домашние).

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

У нас не принято пропускать уроки физкультуры и танцев ни при каких обстоятельствах.

У нас принято, что у преподавателей могут быть "любимчики". Но, в отличие от

других школ, у нас с "любимчиков" спрос больше и строже.

У нас не принято, чтобы дисциплинарные и личностные факторы влияли на отметки.

Однако необходимо иметь в виду, что отсутствие дисциплины объективно влечет за

собой отсутствие знаний у каждого в отдельности и у всех вместе.

У нас принято аккуратно относиться к зданию Школы, к оборудованию, к мебели, к

приборам, к книгам и проч.

У нас не принято иждивенчество в любых его проявлениях.

У нас принято уважать свой и чужой труд. У нас не принято создавать дурацкую

работу себе, а тем более другим. Отсюда, в частности, следует:

может не быть сменной обуви - придется помогать дежурным мыть пол;

нельзя рисовать на стенах, но если нарисовал, то придется самому вымыть;

нельзя ломать, но если сломал - придется самому чинить.

У нас не принят выпендрег, если он безоснователен. Наличие внутреннего достоинства делает выпендрег своевременным и красивым.

Каша у нас в столовой - это символ. *

Традиции

Каждый сентябрь I курс уезжает в Крым учиться. Ученики IV курса едут с ними для

кормления и передачи традиций.

В первый день учебного года ученики и преподаватели пишут контрольные работы.

Часть II. Управление Школой

Эту статью и перечисленные ниже нельзя изменить или изъять ни при каких обстоятельствах и никакими процедурами: 1.2, 2.1, 2.4, 2.5, 2.6.

В статьи 2.2, 2.3, 2.7 могут вноситься лишь изменения, не ограничивающие волеизъявление и свободу слова.

1. Структура управления

1.1. Высшим представительным органом Школы является Общее Собрание сотрудников

и учащихся. Общее Собрание полномочно принимать к рассмотрению любые вопросы,

не исключенные из ведения Школы действующим законодательством России и Уставом

Школы.

1.2. К компетенции Общего Собрания относятся вопросы:

- + утверждения поправок, предлагаемых к внесению в Устав;
- + принятия Конституции Школы;
- + внесения поправок в Конституцию Школы;
- + приостановки действия любых решений и приказов по Школе с требованием их повторного обсуждения.

1.3. Школа имеет блочно-кафедральную структуру. В блоки или кафедры входят все учащиеся Школы и все сотрудники, кроме Директора и секретаря Коллегии.

1.4. Высшим законодательным органом Школы является Коллегия представителей блоков и кафедр, которая утверждает наиболее важные решения Учредителя и Директора по вопросам деятельности Школы в соответствии с Уставом и Конституцией Школы.

1.5. К компетенции Коллегии относятся:

- + утверждение регламента и других нормативных актов Школы;
- + утверждение планов, программ и отчетов об их выполнении;
- + решение вопросов приема и отчисления учащихся;
- + утверждение кандидатов при приеме на работу или увольнении сотрудников;
- + утверждение решения о приеме на работу и освобождении от должности Директора;
- + утверждение приоритетных направлений деятельности Школы;
- + утверждение бюджета Школы;
- + утверждение порядка и размеров отчислений, образования целевых фондов и порядка их использования;
- + утверждение порядка реинвестирования дохода и распределения прибыли.

1.6. Высшим исполнительным органом Школы является Директор. Директор Школы:

- + является по должности членом Коллегии;
- + создает любые исполнительные, совещательные, контрольные и другие органы, необходимые для выполнения задач и функций Школы;
- + издает приказы в рамках своей компетенции;
- + распоряжается имуществом Школы, включая его денежные средства в пределах,

определяемых Уставом;

+ выступает без доверенности от лица Школы, обладает правом финансовой подписи, заключает договоры, иные сделки;

+ принимает на работу и увольняет работников Школы с утверждением кандидатов на Коллегии;

+ решает все вопросы, связанные с командированием сотрудников Школы внутри России и за рубежом;

+ отвечает за представление отчетности перед Учредителем.

1.7. Секретарь Коллегии - сотрудник Школы, не являющийся членом Коллегии и ни

одного из блоков, отвечающий за ведение всей документации Школы и Коллегии,

информационное обеспечение Школы и Коллегии, протоколирование заседаний

Коллегии, ведение магнитограммы заседаний. Полные функциональные обязанности

определяются Коллегией.

2. Регламент Общего Собрания

2.1. Общее собрание обязано быть собрано по требованию 2/3 сотрудников (учащихся) двух любых блоков (кафедр) или Коллегии или Директора или Попечительского Совета не позднее 14 дней от момента передачи требования Секретарю Коллегии.

2.2. Подготовку собрания осуществляют все заинтересованные стороны.

Никакое

лицо и ни один орган не вправе ограничивать повестку собрания.

2.3. Информирование о предстоящем собрании и его повестке осуществляют все

заинтересованные стороны и Секретарь Коллегии.

2.4. Общее Собрание правомочно принимать решения в случае присутствия на нем

не менее 2/3 сотрудников и 2/3 учащихся.

2.5. Голосование по всем вопросам тайное (за исключением процедурных вопросов)

и равное: один человек - один голос.

2.6. Решение Общего Собрания считается принятым при отдельном голосовании

большинством в 2/3 от числа присутствующих сотрудников и большинством в 2/3 от

числа присутствующих учащихся.

2.7. Решение Общего Собрания автоматически вступает в силу через три рабочих

дня после принятия, если в течение этих трех дней в Коллегию не поступил протест, подписанный более чем 1/3 сотрудников и/или учащихся или Директором и

одним из его заместителей. В этом случае решение не вступает в силу, а Коллегия обязана назначить Общее Собрание не позднее, чем через 14 дней.

3. Регламент Коллегии

3.1. В Коллегию по должности входят директор, его заместители по воспитательной работе и хозяйственной работе, заведующие всех кафедр.

3.2. В Коллегию входят после проведения выборов в соответствующем подразделении по одному представителю от каждого блока и каждой кафедры, кроме

I курса.

3.3. Выборы назначаются приказом Директора ежегодно на конец октября. Полномочия выбранных членов Коллегии простираются до следующих выборов. В

течение срока действия полномочий блок или кафедра может переизбрать своего

делегата, предупредив об этом Коллегию не менее, чем за месяц.

3.5. Технически готовят и ведут заседания поочередно все члены Коллегии в алфавитном порядке.

3.6. На Коллегии могут присутствовать только лица, приглашенные на обсуждаемый вопрос.

3.7. Заседания Коллегии проводятся по мере необходимости, но не реже 1 раза в месяц.

3.8. Если докладчик не возражает, то вопросы задаются устно и по ходу доклада.

Выступающего с обсуждением или репликой перебивать нельзя.

3.9. Решение Коллегии правомочно в случае присутствия на заседании 2/3 членов

Коллегии. Решения Коллегия принимает большинством от числа присутствующих на заседании.

3.10. Член Коллегии имеет право налагать вето на любое решение Коллегии.

Вето

может быть преодолено 2/3 голосов от списочного состава на ближайшем заседании

Коллегии после обязательного повторного обсуждения.

3.11. Член Коллегии, не согласный с решением какого-либо вопроса, может неоднократно включать этот вопрос в повестку дня, но до изменения решения

обязан выполнять решение Коллегии.

3.12. Коллегия обязана проинформировать сотрудников и учащихся Школы о своих

решениях, особых мнениях на заседании, а в случае требования 1/3 членов Коллегии и с магнитограммой заседания.

А.Левенчук

ЗАМЕТКИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧИХ ВСТРЕЧ

(ИЛИ "О ДУШЕВНЫХ ОБСУЖДЕНИЯХ")

*Данная статья впервые была опубликована в составе сборника материалов Института коммерческой инженерии "Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии", выпуск 3, апрель 1994 года.

*В настоящее время популярны стали встречи-взаимоконсультации экспертов и

практиков по какой-либо конкретной проблеме той или иной степени общности.

Обычно такие мероприятия называются "рабочими встречами". Успех их в очень

большой степени зависит не только от содержания, но и от формы.

Существует множество техник проведения таких встреч - от официальных совещаний

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

через мозговые штурмы до различного типа игр и методологических семинаров.

Автор и возглавляемый им Институт коммерческой инженерии имеют большой опыт в

инициировании и проведении "рабочих встреч". Нами разработана специальная

оригинальная техника, как представляется, особенно эффективная для межпрофессиональной и "крутой" тусовки. Мы называем ее "техникой душевных

обсуждений" и в этой статье представляем вниманию читателей.

Основные принципы

Проводить рабочие встречи очень просто - достаточно лишь обеспечить:

+ некоторую производственную компоненту (чтобы время от времени "в ногу

ходили"): обязательную тему, задаваемую и поддерживаемую ведущим, четкое

расписание занятий, обеспеченность лекторами-экспертами;

+ некоторую клубность: обсуждать вопросы отношения заданной темы и к личным

судьбам участников, и к некоторой объемлющей тематике (сценирование и прогнозирование в глобальной рамке, явное задание вопросов на рефлексию);

+ некоторую салонность: задать "лирическое пространство", в котором можно

непублично поделиться возникающими эмоциями, попить кофе и побеседовать о

Пастернаке;

+ некоторую элитарность: участники должны получить возможность общения с

людьми из смежных профессиональных пространств, не входящими в их обычный круг

общения, но воспринимаемыми как "большие" или "интересные";

+ некоторую выключенность из обыденности: должен обеспечиваться достаточно

высокий уровень комфорта, все технические вопросы должны решаться автоматически.

Рабочие рекомендации организаторам

1. Выбор города крайне важен - там должно быть много транспорта (ежедневные

авиарейсы со всех концов страны). Транспортная проблема ("ни приехать, ни уехать") портит нервы абсолютно всем. В курортные города типа Сочи и центры

типа Москвы едут легче.

2. Должно быть двойное-тройное резервирование с бронированием билетов. Не было еще ни разу, чтобы были забронированы нужные рейсы, или чтобы бронь не передали в последний момент кому-то еще. У организаторов это основная головная боль. Без надежного с дублированием блата в авиакассах и на вокзале лучше рабочих встреч не проводить.
3. Должен быть дежурный транспорт. Все будут уезжать и приезжать в течение всей встречи вразнобой и "свой" транспорт экономит время и нервы.
4. Рабочая встреча должна проводиться в 20-этажной гостинице со множеством конференцзалов, ресторанов, баров и т.д. Все варианты "уютных пансионатов" обязательно будут хуже - там на 1 кв. метр обычно больше природы, но меньше сервиса. Дополнять сервис приходится организаторам.
5. Нужно бронировать гостиницу *как минимум* на день раньше дня заезда, и на день позже дня отъезда.
6. Резервирование должно быть *не менее* 15% в течение всего мероприятия. Лучше половина будет не съедена и не заспана, чем не хватит одного-единственного места. Даже на третий день когда число участников известно точно - надо иметь 15% резерв *всего*.
7. Качество пищи (и ее количество) значат очень много. Не скупитесь. (Кстати, всякие пансионаты именно в этом больше всего проигрывают гостиницам хорошего класса. Как и в ежедневной смене полотенец, наличии парикмахерской, ночного ужина в номер и прочих мелочах).
8. Бассейн, сауна, варьете и прочие разнообразности обязательны. Должна быть формальная "культурная программа". Хоть прогулка - но по плану.
9. Начинайте с фуршета в день заезда вечером. Подчеркните, что фуршет - это

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

начало официальной программы. "Засветите" тостами три - четыре ключевые фигуры, а также сделайте оргобъявления и представьте главного координатора-организатора. Знакомьте незнакомых друг с другом - пусть двое-трое весь вечер занимаются этим специально. Это должен быть именно фуршет, а не застолье, когда все сидят. Пусть можно будет ходить. Очень хороши

танцы в конце. И не отказывайтесь от ансамбля.

10. Неформально во время первого фуршета исследуйте ожидания практиков, выясните, на какие темы они будут разговаривать.

11. Соберитесь после фуршета и спланируйте первые два выступления.

12. Повторите такой же фуршет в последний день вместо ужина. Тут танцы уже просто обязательны.

13. Организатор обязательно должен присутствовать хотя бы на одной такой встрече. Обучение лучше всего "на примере": данных рекомендаций абсолютно недостаточно.

14. Необходимо разделить позиции организатора и ведущего. Организатор пусть не надеется на участие в содержательной программе. А у ведущего не должна болеть голова обо всех оргнеувязках - это явно снижает качество.

15. К содержанию подготовиться невозможно - оставьте все попытки спланировать доклады и их последовательность. Возьмите с собой людей, которые могут ответить на широкий круг вопросов - они сами сообразят когда и что говорить.

16. Приготовьте "программу", в которой будет указано четкое расписание (типа Приложения 1). Ни в коем случае не давайте содержательной программы, не давайте авансов - уклоняйтесь всячески от всех вопросов.

17. Начинайте в лекционном режиме. Неважно, сколько времени говорит каждый лектор - 1 час, два или 15 минут. Не сообразуйте лекции с перерывами. Лекция - ответы на вопросы, лекция ответы на вопросы и т.д. Лекторов организаторы

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

должны знать в качестве именно лекторов *лично*. Никакие чужие рекомендации.

Учтите, очень большие эксперты часто очень плохие лекторы.

18. Имейте ведущего, который представляет лекторов, модерировать вопросы и ответы на них и сам содержательно принимает участие в дискуссии.

19. Вовсе необязательно знать выступления и их порядок заранее. Пусть ведущий предупреждает о предстоящей программе по мере осознания потребности в том или ином тематизме.

20. Не выпускать практиков в первые полтора дня. Пусть они "созреют" - для них лекторами будет "наговорен" язык, на котором практики будут давать ответные выступления.

21. Объявить специально, что никаких резолюций, воззваний, учредительных собраний и прочей официальнойщины на рабочей встрече категорически не будет.

22. Не вздумайте разносить что-либо на заседании - только на перерывах. Кофе-брейк делается не для питья кофе - для того, чтобы все встали, размялись и кулуарно поговорили.

23. Имейте после обеда свободное время. Не поддавайтесь на провокацию особенно ретивых - не вносите в расписание никаких изменений - вы наверняка разрушите чьи-либо планы. Никаких пленарных заседаний в свободное время - оно наверняка будет использовано для частных обсуждений.

24. Список участников с телефонами подготовят и обязательно раздадут - это надо объявить заранее, а затем сделать обязательно.

25. Обычно требуют папок и письменных материалов - никто не знает зачем, и какие материалы. Можно дать все, что угодно, в том числе не имеющее отношение к программе. А можно и не дать - это все равно.

26. Обязательно использование двух микрофонов - для лектора и для ведущего.

Микрофоны обязательны к использованию - без них очень плохо, как бы ни казалось слышно. Кроме всего прочего, микрофон является символом и сильно упорядочивает обсуждение.

27. Необходимо иметь ксерокс. Все остальное - компьютер, звукозаписывающая аппаратура, видеокамера - не так важно.

28. Найм-теги очень полезительны. Не забывайте о них.

29. Помните, что на рабочей встрече должны быть равнопредставлены три компоненты - производственная, клубная и салонная. Непрерывно тестируйте себя на обеспечение участникам равнопредставленности этих компонент - не сваливайтесь ни в один из типов ни в сочетание по два. Перемешивайте это все по времени в течение каждого дня встречи (а не день салона - затем лекционный день и т.д.).

30. Делайте встречи небольшими - 30-40 или 50-70 участников. Если больше - многое ломается просто из-за величины мероприятия (проблемы будут "из ниоткуда").

31. Заканчивайте все разездом в воскресенье вечером.

Делайте так, и ваши рабочие встречи будут "душевыми".