

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

---

С.Ю. Барсукова

**ЭССЕ**  
**о неформальной**  
**экономике, 16**  
**или 16**  
**оттенков**  
**серого**



---

Издательский дом Высшей школы экономики  
Москва 2015

УДК 316.334.2  
ББК 60.56  
Б26

Работу над книгой поддержал Российский гуманитарный научный фонд  
(проект № 12-43-93026), софинансировал Научный фонд НИУ ВШЭ.

Рецензент:

кандидат социологических наук, доцент департамента социологии  
факультета социальных наук НИУ ВШЭ  
*З.В. Котельникова*

**Барсукова, С. Ю.** Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого [Текст] / С. Ю. Барсукова ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. — 215, [1] с. — 500 экз. — ISBN 978-5-7598-1262-3 (в обл.).

В представленных в книге 16 эссе освещаются различные аспекты неформальной экономики как деятельности в обход государственных правил. Эссе написаны в жанре рецензий на книги отечественных и зарубежных авторов, среди которых есть и сугубо академические, и публицистические. В книге обсуждаются как общемировые причины развития неформальной экономики, так и ее российская специфика, включая советский опыт, постсоветский рэкет, современное состояние судебной системы, характер отношений бизнеса и власти, неформальный мир труда россиян.

Книга предназначена для широкого круга читателей, интересующихся проблемами экономики. Полезна для студентов, аспирантов, преподавателей и исследователей в области социальных и экономических наук.

УДК 316.334.2  
ББК 60.56

ISBN 978-5-7598-1262-3

© Барсукова С.Ю., 2015  
© Оформление. Издательский дом  
Высшей школы экономики, 2015

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<i>В.В. Радаев. В поисках утраченного жанра</i> .....	6
---	---

<b>Замысел книги</b> .....	9
----------------------------	---

## ЧАСТЬ 1. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ В ЗЕРКАЛЕ МИРОВОГО ОПЫТА

### **Куда ведут дороги, мощенные благими намерениями государства?**

(Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни / пер. с англ. Э.Н. Гусинского, Ю.И. Турчаниновой. М.: Университетская книга, 2005).....	13
--	----

### **Развитая неформальность в развивающихся странах**

(Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies / ed. by B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, E. Ostrom. Oxford: Oxford University Press, 2006) .....	22
--	----

### **Про коррупцию, или Как не стать смешным идалго, принимая ветряные мельницы за великанов**

(Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции / сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков. СПб.: Алетейя, 2007) .....	37
---	----

### **Приметы «нового капитализма», или Куда дрейфует экономика**

(Сеннет Р. Коррозия характера / пер. с англ. В.И. Супруна. Новосибирск: ФСПИ «Тренды», 2004).....	52
---	----

## ЧАСТЬ 2. СПЕЦИФИКА НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

### **Теневая экономика: специфика фаз в условиях раздатка**

(Бессонова О. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006) .....	65
--	----

## **Ресурсная экономика и сословная рента**

- (Кордонский С. Сословная структура постсоветской России.  
М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008) ..... 81

## **Блатной Советский Союз, или Экономика взаимных услуг**

- (Ledeneva A. Russia's Economy of Favours: Blat, Networking  
and Informal Exchange. Cambridge:  
Cambridge University Press, 1998) ..... 97

## **«Новый анекдот слышали?», или Как шутили в СССР по поводу неформальной экономики**

- (Мельниченко М. Советский анекдот (указатель сюжетов).  
М.: Новое литературное обозрение, 2014) ..... 111

## **ЧАСТЬ 3. НЕФОРМАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА ДИАЛОГА БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В РОССИИ**

### **Российский крупный бизнес: неформально по-крупному**

- (Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес:  
первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.  
М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009) ..... 123

### **О правилах в боях без правил**

- (Панеях Э. Правила игры для русского предпринимателя /  
предисл. Е. Ясина. М.: Колибри, 2008) ..... 134

### **Стакан похмельного кефира, или Мемуары о неформальных каналах сращивания бизнеса и власти**

- (Кох А., Свиначенко И. Ящик водки: в 4 т. М.: Эксмо, 2005) ..... 150

## **ЧАСТЬ 4. МЕХАНИЗМ ПРИНУЖДЕНИЯ К ИСПОЛНЕНИЮ ПРАВИЛ: БАНДИТЫ VS СУДЫ**

### **Государство и бандиты: драма с прологом и эпилогом**

- (Волков В.В. Силовое предпринимательство:  
экономико-социологический анализ.  
М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005) ..... 157

### **Не бойтесь судей. Они сами боятся**

- (Горбуз А.К., Краснов М.А., Мишина Е.А., Сатаров Г.А.  
Трансформация российской судебной власти.  
Опыт комплексного анализа. СПб.: Норма, 2010) ..... 176

**Не судитесь, да не судимы будете...**

(Астахов П. Квартира. М.: Эксмо, 2009) ..... 187

**ЧАСТЬ 5. НЕФОРМАЛЬНЫЙ МИР ТРУДА**

**Эмпирическая энциклопедия о жизни неформала**

(В тени регулирования: неформальность  
на российском рынке труда / под ред. В.Е. Гимпельсона,  
Р.И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ВШЭ, 2014)..... 195

**Зачем уходят из дома кормильцы**

(Плюснин Ю., Заусаева Я., Жидкович Н., Позаненко А.  
Отходники. М.: Новый хронограф, 2013)..... 207

## В ПОИСКАХ УТРАЧЕННОГО ЖАНРА

---

Предлагаемая вашему вниманию книга весьма необычна. И не потому, что она посвящена проблемам неформальной экономики. Конечно, значение неформальной экономики в российских условиях (и далеко не только российских) трудно переоценить. Куда ни глянешь, очень значительная часть российской экономики оказывается в «тени», не попадает в статистическую и налоговую отчетность или тщательно скрывается от контролирующих органов. Но в данном случае дело все-таки не в теме, а в том, что это *книга о книгах*. Она пытается реабилитировать и развить жанр, который в российских социальных науках, как правило, не в чести. Речь идет о жанре содержательных рецензий.

Да, было немало успешных попыток превратить рецензии в самостоятельные работы, интересные для широко мыслящего читателя и, более того, поместить их в центр читательского внимания. Прежде всего это касается гуманитарных областей (приведем яркий пример журнала «Пушкин»). Но академических журналов в социальных науках эти опыты, к сожалению, коснулись слабо. В свое время развернутые рецензии, которые не просто представляют книгу, но сами являются научными работами, пытался публиковать журнал «Вопросы экономики» (я сам написал пару таких рецензий). Но и в этом журнале рубрика то вспыхивала, то гасла — не в силу недооценки ее важности, а скорее в силу дефицита авторов, готовых подобные рецензии написать. В большинстве случаев сегодня академические журналы публикуют в своих номерах по паре кратких рецензий на вновь вышедшие книги, которые получаются слишком формальными: в первой главе автор написал то-то, а во второй отметил то-то. Критической оценки работы в таких рецензиях почти никогда не встретишь. Понятно, что кто-то попросил «сделать рецензию», автор и «сделал». Читать подобные рецензии совершенно невозможно (полагаю, никто этого и не делает).

На этом фоне поразительными выглядят некоторые примеры из издательской жизни мирового профессионального сообщества. Например, если взять последние номера «*American Journal of Sociology*», одного из ведущих мировых социологических журналов, то в каждом номере мы обнаружим от 20 до 30 рецензий на книги. Любая из них невелика по объему (по две журнальные страницы или чуть более), но при этом включает содержательный разбор книги с нередкими критическими замечаниями. Заметим, что в качестве авторов выступают не «аспиранты на подхвате», а ведущие ученые в соответствующей области. Конечно, это предельный

случай, но он характерен, ибо обозначает серьезное отношение к жанру рецензирования.

У нас подобное отношение в академических журналах встречается редко. Во-первых, жанр рецензии сильно принижен, не считается «престижным», многие не желают тратить на него свое драгоценное время. Во-вторых, многие просто не умеют писать рецензии, отсутствует соответствующий навык. В-третьих, содержательные (т.е. критические) рецензии не хотят писать также и по другим причинам — многие авторы книг болезненно реагируют на любую публичную критику, считая ее чуть ли не личным оскорблением. Словом, у нас любят, когда хвалят, и психологически не готовы к содержательной критике, что свидетельствует о некотором дефиците академической культуры. А кому охота лишний раз нарываться на скандалы?

В результате очень немногие рецензии, к сожалению, становятся самостоятельными творческими работами, читать которые не менее интересно, чем рецензируемые книги. Слишком редко, анализируя чужую работу, делая это корректно, хотя и не без критики или даже не без скрытой иронии, автор рецензии умеет высказать собственную позицию.

Тем приятнее сознавать, беря в руки данную книгу, что перед нами именно этот случай. Автор умеет и любит писать. С. Барсуковой удалось, что бывает тоже не слишком часто, выработать свой авторский стиль. И этот стиль читатель сможет оценить по достоинству. Не случайно в 2005 г. Светлана Барсукова стала лауреатом первой Премии в области аналитической журналистики имени Никиты Кириченко (кстати, за статью по неформальной экономике), которую вручают в основном видным журналистам. Этот примечательный факт показывает, что, если одновременно владеть содержанием и пером, можно обыграть лучших журналистов на их собственном поле.

Конечно, для написания хорошей рецензии недостаточно прочесть книгу, нужно владеть более широким материалом, понимать общий контекст. И С. Барсукова этим материалом, безусловно, владеет. Она много лет читает студентам Высшей школы экономики авторский курс по неформальной экономике. В 2004 г. она опубликовала книгу «Неформальная экономика», а в 2009 г. — учебник на эту тему<sup>1</sup>. А ее статьи, посвященные неформальной экономике, вошли в число лучших статей по итогам конкурса, проводимого журналом «Социологические исследования». Так что рецензии появлялись не случайно, они были продолжением и выражением профессионального интереса.

---

<sup>1</sup> Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004; Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: курс лекций. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Рецензируемые в данном издании книги очень разные. Но во всех случаях речь идет о талантливых и самобытных авторах, среди которых Джеймс Скотт и Элинор Остром, Симон Кордонский и Ольга Бессонова, Вадим Волков и Яков Паппе, Владимир Гимпельсон и Ростислав Капелюшников, ряд других известных имен.

Осталось сказать, что эта книга финансируется из средств программы развития академических журналов НИУ ВШЭ, поскольку является не только личным проектом автора, но также и проектом журнала «Экономическая социология», который несколько лет назад сделал попытку поднять жанр рецензий на надлежащую высоту. Мы хотели, чтобы у нашей аудитории возникло желание сначала прочитать рецензию, а затем прочитать и саму книгу. С. Барсукова стала ведущим автором этой рубрики, и со временем накопился хороший материал для отдельного издания. Важно и то, что за ней потянулись другие авторы, и сейчас публикация развернутых содержательных рецензий на новые интересные книги стала в журнале своего рода нормой. Развивая этот (почти) утраченный жанр и издавая данную книгу, мы хотим показать, *как* можно писать рецензии, если браться за дело с умом и талантом. И еще раз продемонстрировать важность хороших рецензий на хорошие книги для нашей с вами академической работы.

*В.В. Радаев,  
февраль 2015 г.*



*Читать ночью на кухне —  
особое удовольствие.  
Моей семье, которая понимает  
и прощает это.*

## ЗАМЫСЕЛ КНИГИ

---

Неформальная экономика — это совокупность экономических практик, которые не регулируются законами, не фиксируются статистикой и не оформляются контрактами. Очевидно, что такой «скрываемый» объект возбуждает интерес. И много достойных книг написано про эту «другую» реальность. Но мы живем в цейтноте, читать толстые книги становится роскошью, доступной немногим. К тому же не все переведено на русский язык. Внимание читателей дрейфует в сторону статей, порой ограничиваясь их аннотациями. Между тем книги, в отличие от статей, знакомят не с результатами отдельных исследований, а с позицией, с целостным взглядом авторов. Мне хочется представить неформальную экономику в системе аналитических координат разных книг, разных авторов. Это первое.

И второе. Кроме книг, непосредственно апеллирующих к данной теме, в понимании неформальной экономики огромную помощь могут оказать книги, написанные, казалось бы, совсем «про другое». Формируя системное видение институциональной проблематики, роли государства и специфики его диалога с бизнесом, такие книги позволяют увидеть причины и механизмы неформальной экономики в новом свете. Например, книга С. Кордонского «Сословная структура постсоветской России», строго говоря, посвящена стратификации современного российского общества. Но подход автора, его определение принципов «ресурсной экономики» крайне не продуктивны для понимания того, какова сущность теневой экономики СССР и современной России. Или, например, книги О. Бессоновой про раздаточную экономику претендуют на макротеорию общественной эволюции. Однако частным приложением этой теории может быть «раскодирование» теневой экономики России, ее циклического характера, обусловленного соперничеством раздатка и рынка как способов экономической координации. Еще один пример — книга Я. Паппе и Я. Галухиной о развитии крупного бизнеса в России, в которой нет ни одной главы, посвящен-

ной непосредственно неформальной экономике. Однако представленный в книге анализ становления крупного бизнеса исключительно продуктивен для понимания причин и форм неформальных практик в российском бизнесе. Правда, для этого нужна отдельная аналитическая работа, категорически не сводимая к простому реферированию текста.

Не стоит игнорировать также ненаучные тексты, они являются поводом для размышления. Скажем, о роли неформальных практик в работе правоохранительных и судебных органов многое можно понять из детектива П. Астахова «Квартира». А о роли неформальных институтов трудно говорить с теми, кто не читал «Ящик водки» А. Коха и И. Свиноаренко.

Важно подчеркнуть, что речь не идет о простом реферировании книг. Скорее, это творческая интерпретация проблематики неформальной экономики через аналитическую «оптику» разных авторов. К анализу привлекались только те книги, которые оценивались мною как лучшие и оригинальные в своем направлении. Чистый субъективизм в отборе, но это единственный способ получить удовольствие от чтения, которое конвертировалось в радость размышления над прочитанным. Спасибо авторам за доставленное удовольствие. Из полюбившихся книг, как из пазлов, складывалось понимание неформальной экономики. Чем и хочется поделиться с читателем.

Надеюсь, что эту книгу будет интересно читать. Я старалась писать принципиально просто и увлекательно, но без потери содержания, балансируя на грани бережной передачи позиции авторов и собственной интерпретации их взглядов. Исходила из того, что не только людям, но и текстам вредит претензия на величие. Как говорил А. Эйнштейн, «все должно быть изложено так просто, как только возможно, но не проще».

Книга писалась много лет. Точнее, замысел книги как таковой отсутствовал. Просто сошлись три обстоятельства. Во-первых, я люблю читать. Во-вторых, у меня плохая память, поэтому выработала привычку фиксировать мысли на бумаге из боязни, что не удержу в голове. В-третьих, в силу профессиональной деформации личности я вижу все через «прорезь» неформальной экономики. В результате, как тупой и упорный золотоискатель, я промывала книжную руду в поисках знания о неформальном мире. Пришло время поделиться результатами.

Фрагменты этой книги были опубликованы в журналах «Экономическая социология», «Общественные науки и современность», «Социологические исследования», «ЭКО», «Свободная мысль», «Вопросы экономики», «Terra Economicus» и «Полития». Искренняя благодарность редакциям этих журналов за сотрудничество.

Отдельные слова признательности Вадиму Радаеву, который в течение многих лет позволял мне делать то, что я считала нужным. А именно: читать, думать, писать.

Часть 1

---

*Неформальная экономика:  
причины развития в зеркале  
мирового опыта*



# Куда ведут дороги, мощенные благими намерениями государства?<sup>1</sup>

---

Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни / пер. с англ. Э.Н. Гусинского, Ю.И. Турчаниновой. М.: Университетская книга, 2005.

---

Позволю себе стилистическую вольность: книга — шикарная. Без малого 600 страниц умного и интересного чтения. Автор, имея оригинальную идею, выносит ее на суд читателя не на голлом подносе формальной логики, а представляет в виде изобильного застолья, где по вкусу можно выбрать доказательства из области лесоводства, архитектурных стилей, революций, партийных баталий, аграрного производства, статистического учета, медицины и др. География иллюстраций охватывает Европу, Америку, Россию, Африку, Юго-Восточную Азию. Прибавьте дрейф во времени, и станет понятно: это более чем доказательно, это правдиво.

Основная идея книги Дж. Скотта: *власть нуждается в упрощениях практики, для чего вводит категории и законы, и неизменно подрубается на результатах своих же усилий*. Потому что нельзя быть наивной такой.

Проектная эволюция: от научного лесоводства  
к социальным революциям

Прежде чем экспериментировать над обществом, попробовали «упорядочить» природу. Так родилось научное лесовод-

---

<sup>1</sup> Статья была опубликована в журнале «Социологические исследования», 2007, № 4.

ство. Родом из Пруссии (конец XVIII в.), оно воплотило легендарное прусское представление о порядке и красоте как единообразии и стандартизации — все по ранжиру, деревья одной породы, долой подлесок, прямые просеки вместо витиеватых тропинок. Эстетический компонент был вторичен, в качестве целевой функции выступали экономические показатели продажи древесины. И действительно, доходы от продажи древесины на первых порах научного лесоводства резко возросли. Но вскоре возникла проблема — лес стал чахнуть. Сложные биоцепочки оказались нарушены, и лес вместо источника дохода стал вместилищем колоссальных дотаций (удобрения, борьба с вредителями, необходимость новых посадок и проч.). Лишив лес разнообразия и сложности, снизили потенциал его гибкости и устойчивости.

Но «лесной урок» не пошел впрок. И вот уже идеи прусского лесоводства переходят в архитектуру: выпрямляют улицы, строят монофункциональные кварталы, вычисляют «научные» нормы потребности человека в свете, тепле, пространстве. Потребность поболтать с соседкой по формуле не вычисляется, а следовательно, не признается. Город не для жизни, а для выполнения функций становится новой архитектурной модой. Функции населения понимаются крайне утилитарно: люди должны работать, для чего им необходимо отдыхать, спать, размножаться, быть здоровыми, а это требует соблюдения гигиенических стандартов, застывших в камне. К тому же люди должны быть управляемыми, что предполагает зонирование их деятельности, а также транспортную доступность к самым удаленным точкам города в ходе административных проверок или карательных акций.

И тот же результат: из таких городов уходит жизненная сила. Лес тихо погибал. Гибелью он выражал протест против примитивного научного вмешательства, сводимого к предельному упрощению его внутренней логики. Люди как существа более живучие, к тому же наделенные волей и способностью действовать, гибнуть не торопились. Они бойкотировали архитектурные изыски, отказываясь наслаждаться видом города с высоты птичьего полета и упорствуя в желании получать удовольствие от города, вооружившись логикой и чувствами простого пешехода. И вот уже три четверти населения Бразилиа — архитектурного воплощения идеи «лучезарного города» Ле Корбюзье<sup>2</sup> —

---

<sup>2</sup> Архитекторами Бразилиа были Кубичек, Коста и Нимейер, однако общепринятой является точка зрения, что они реализовали эстетические взгляды и архитектурные каноны Ле Корбюзье.

поселилось в незапланированных кварталах, в то время как в запланированном городе разместилось меньше половины проектируемого населения.

Покорением пространства не ограничились. Апогеем самонадеянности реформаторов стало целенаправленное изменение общества во всех его проявлениях. Социальное проектирование столь решительно кроит новый костюм мира, что не останавливается перед кромсанием фигуры, лишь бы костюмчик сидел. Власть берет на себя смелость решать, что из нынешнего следует взять в будущее, а что — похоронить за ненадобностью. Объектами планирования становятся образ жизни, технологии ведения домашнего хозяйства, гражданская мораль, хозяйственная кооперация и политическая самоорганизация. Прусское лесоводство и русская революция представлены как звенья одной цепи маниакальной инженерии. Лес уподобляется машине по приросту древесины, города становятся машинами для жизни, а партия — машиной («локомотивом истории») втягивания масс в светлое будущее, не ими придуманное и не ими желаемое. *От перестройки живой природы к упорядочиванию пространства, а затем к моделированию общества — такова в общем виде эволюция притязаний модернистов.* У этих вех есть общие основания.

Первое: *порядок, насаждаемый властью, основывается на упрощении практики через предельное сокращение значимых характеристик объекта.* Чем меньше разнообразие объектных проявлений, тем легче этим объектом манипулировать, т.е. научно управлять. «Способы управления требуют сужения поля зрения» (с. 29)<sup>3</sup>. Признавая за лесом исключительную способность прирастать древесной массой и отказывая ему в праве и возможности быть вместилищем жизни птиц, зверей, насекомых, преградой ветру и осушителем почв, добились наилучших условий производства древесины. Успехи были столь же впечатляющими, как и временны. Видя в человеке исключительно работника, создали возможность эффективно трудиться — просчитанные до метра кухни не отвлекали от простой задачи насыщения калориями, а стерильная инфраструктура удаленных от деловых зон жилых кварталов не предусматривала другого варианта, кроме физиологического восстановления сил между рабочими сменами (что верно подмечено в названии «спальные микрорайоны»). Та же логика ограни-

---

<sup>3</sup> Здесь и далее в тексте в скобках приводятся страницы рецензируемой книги.

ченной функциональности прочитывается и в узкой специализации советских совхозов и колхозов. Целевые преобразования модернистов опираются на представления об однофункциональности объекта.

Второе: *проекты по переделке общества, равно как и природы, освещены именем науки*. Преклонение перед словом «прогресс» являлось неотъемлемой чертой интеллектуального настроения XIX и XX вв. Огромные авансы, выданные человечеством науке, безусловно, были не беспочвенны: победы над многими болезнями, развитие транспорта, снятие угрозы голода — лишь начало списка благодеяний науки. Их ощутимость породила эйфорию, снимающую вопрос о пределах научного вмешательства. Общество предстало еще одним полигоном облагораживающего проектирования. Безграничная вера во всеисие науки не позволила вовремя остановиться. Модерн, устремленный в будущее, оказался довольно безжалостным к настоящему. Западоцентризм науки заклеил иные порядки хозяйствования, сложившиеся в развивающихся странах, как варварские и отсталые.

Третье: *для осуществления масштабных проектов преобразования общества нужна авторитарная власть*. Общество защищается от попыток его «облагородить», и единственный шанс сломить его самооборону — это лишить его институциональных форм самовыражения (свободы слова, институтов гражданского общества, парламентаризма). К тому же «проекты века» дорогостоящи, добиться согласия налогоплательщиков на их осуществление не просто. Идеальна модель власти, гарантирующая беспрекословность масс. Дистанция формального порядка от неформальной практики тем больше, чем меньше демократии. Не случайно мировые архитектурные авангардисты мечтали сотрудничать с советской властью или с амбициозными правителями развивающихся стран, готовыми вести летоисчисление «с нуля». Самые решительные реконструкции Парижа пришлось на правление Луи Бонапарта, а сторонники гигантских индустриальных агрофирм, в первую очередь американцы, завидовали возможностям советских коллег, создающих новый аграрный порядок в ходе коллективизации. Только авторитарная власть могла предоставить модернистам площадку под эксперименты, словно выровненную бульдозером. В других условиях преобразования надо было вписывать в уже существующий контекст, адаптировать к традициям, учитывать готовность населения к нововведениям. Вряд ли что-то раздражало преобразователей больше, чем эти ограничения. И отношение к ним было как к песку в двигателе устремленной в будущее машины. Показательно, что Ле Корбюзье



называл строительство в уже сложившемся архитектурном ансамбле «ортопедической архитектурой». Для полного счастья ему не хватало дружбы с советским правительством.

### Понятие высокого модернизма

У Скотта важную концептуальную нагрузку несет понятие *высокого модернизма*<sup>4</sup>. «Высокий модернизм есть особая, подчеркнутая уверенность в перспективах применения технического и научного прогресса — обычно при посредстве государства — в каждой области человеческой деятельности» (с. 152–153). Его черты:

- космополитизм, вера в возможность и целесообразность решительного разрыва с историей и традицией<sup>5</sup>;
- стандартизация проектов, их опора на «муляжи физической и социальной среды»<sup>6</sup>;
- безоговорочная вера в науку, ее превосходство над живой практикой в определении того, как надо хозяйствовать;
- опора на государственную власть как главный ресурс реализации модернистских планов;
- особая эстетика как «квазирелигиозная вера в наглядный символ порядка», воспевание простых форм, пронизанных идеей запланированности и восприимчивости к управлению<sup>7</sup>;
- устремленность в будущее, огромный энтузиазм и революционная гордость преобразователей;
- отсутствие связи с конкретным политическим направлением, принципиальная возможность существовать при разных политических режимах, в разных политических версиях и риториках.

---

<sup>4</sup> Скотт заимствовал термин «высокий модернизм» у Дэвида Харви, который относил высшую точку этого вида модернизма к концу Второй мировой войны.

<sup>5</sup> Проект Москвы, отклоненный советскими чиновниками, Ле Корбюзье без всякой переделки представил для центра Парижа. Он лишь удалил все ссылки на Москву. В Москве «планировщик мечты» построил здание Центрального союза потребителейских кооперативов (Центросоюз).

<sup>6</sup> Замечательный пример, как три американских проектировщика спланировали советский совхоз за пару недель в чикагском гостиничном номере. Этот эксперимент — совхоз «Верблюды», основанный в 1928 г. под Ростовом-на-Дону, — завершился полным провалом.

<sup>7</sup> «Допущение состоит в том, что если что-то выглядит правильно, то в силу этого факта оно и работать будет хорошо» (с. 356).

По мнению Скотта, еще в XVIII в. европейские государства имели весьма скромные притязания на навязывание обществу собственных схем. Это были лишь «добывающие механизмы», извлекающие доход, провиант и призывников. Укрепление государственности подогрело амбиции, породив комплекс Демиурга, так как силовая, фискальная и административная монополии государства создавали реальные возможности реализации самых смелых планов. Социальный порядок, ранее принимаемый властью как данность, стал предметом активного проектирования в соответствии с рациональными, научными критериями. Отличие высокомодернистского государства от своего предшественника состояло в переходе *от описаний* и обзрений общества *к предписаниям* и усилиям по их реализации. Эволюция примерно следующая: контроль за обществом как данностью породил упрощающую категорию *средних* показателей, затем среднее приобретает статус *нормального*, а затем сциентизм корректирует нормальное в *нормативное* состояние. Высокий модернизм сводится к *переделке* мира; скептицизм по поводу этого впоследствии составит суть постмодерна.

Препятствия радикальным версиям высокого модернизма в западных обществах имели различную природу. Так, ограничениям безудержных попыток государства реформировать общество на основе гипертрофированной уверенности в научно-техническом прогрессе выступали:

- неприкосновенность частного мира как ценность либерального мировоззрения;
- общественное сопротивление, реальное или потенциальное;
- роль частного сектора в классической политической экономике;
- неизбежно возникающая коррупция;
- низкая экономическая эффективность многих реализованных модернистских фантазий.

По поводу последнего пункта надо сделать оговорку. Скотт считал централизующий высокий модернизм абсолютно оправданным для решения таких задач, как освоение космоса, планирование транспортной сети, контроль эпидемий и проч. Более того, даже колхозы могли быть эффективными, если ограничивались выращиванием зерновых культур. Но они оказались нерезультативны при работе с «мелкобуржуазными» фруктами, овощами, цветами и проч., требующими оперативности и гибкости реагирования, личной заинтересованности и высокой опытности. Таким образом, разговор идет не об отрицании

модернистских проектов вообще, а об их *избирательной эффективности*. Как общее правило: чем более приближен реальный объект к его аналитически упрощенному образу, тем проще и эффективнее его целенаправленное изменение. Наоборот, чем сложнее и разнообразнее реформируемый мир, тем утопичнее надежды на его эффективную переделку. XX в. показал возможности человека в покорении космоса и полную несостоятельность попыток превратить плененных крестьян в эффективных производителей. Опыт России дополнен историей «плановых деревень» Танзании и Эфиопии.

### Игра важнее, чем правила игры

Книга провоцирует размышления о соотношении формальных и неформальных институтов. Поделюсь ими.

1. *Формальные правила, даже если они не выражают проектного замысла, являясь всего лишь законодательной фиксацией сложившегося порядка, порождают конфликт Закона и Практики.*

Стало социологическим трюизмом, что «привнесенные» (имплантируемые) институты, вытекающие исключительно из проектных устремлений власти, а не из сложившейся практики, — чужеродны и обществом отторгаются. Менее осмыслен факт, что кодификация выработанных практикой (т.е. «своих») институтов — процесс не менее конфликтный, требующий значительных силовых и политических инвестиций.

Дело в том, что кодифицировать можно не практику вообще, а лишь ее *конкретный* вариант. Но вариантов — бесконечное разнообразие, поскольку их эффективность исключительно *контекстуальна*. Иными словами, наработанные способы ведения хозяйства и разрешения хозяйственных коллизий хороши или плохи не сами по себе, а строго в зависимости от контекста их использования. Контекстуально обусловленное множество практик контрастирует с идеей универсальности закона. Именно поэтому *кодификация — это всегда вопрос политический*, поскольку власть реализуется в праве выбирать «наилучший вариант» из всего существующего в практике: «...те, кто формулирует эти правила, расширили свою власть и, соответственно, уменьшили власть всех прочих» (с. 474). Так возникает — если воспользоваться метафорой Скотта — «институциональная смиренная рубашка государственного образца».

Но даже если предположить, что мир вдруг стал примитивно однородным, остается еще одна трудность — изменчивость мира, его дина-

мизм. Формальный институт — это кодификация уже сложившегося порядка. Пластичные неформальные правила получают шанс на формализацию не ранее, чем станут распространенными и устойчивыми. Таким образом, конфликт Закона и Практики вытекает не из «дурной природы» человека, а из принципиальной невозможности кодифицировать неформальные правила, не лишив их при этом разнообразия, контекстуальности и пластичности.

*2. Формальные институты могут работать исключительно при условии их неформальной коррекции, т.е. формальные нормы паразитируют на неформальной практике.*

Яркий пример — советские колхозы. Село выживало за счет деятельности, не только не предусмотренной, но категорически запрещенной плановыми органами. В личных подсобных хозяйствах рачительно оприходовали все, что можно было своровать в колхозах (удобрения, корма, бензин, рабочее время и проч.). Да и сами колхозы смягчали плановые тиски за счет теневых импровизаций и бартера. Социальный и экономический крах предотвращался внеплановыми, а иногда и незаконными действиями.

Упрощенная кодификация в принципе не способна воспроизвести функционирующее сообщество. Формальный контур порождает «неформальную тень», реализующую его различные внеплановые потребности. «Чем больше претенциозности и настойчивости в официально изданном приказе, тем больший объем неформальных методов необходим, чтобы поддерживать эту фикцию» (с. 404). На этом держатся так называемые «итальянские забастовки», блокирующие деятельность предприятий за счет четкого и неукоснительного соблюдения формальных правил.

*3. Исход формальных новаций всегда неопределен, а неформальное «эхо» может быть значительнее по социально-экономическим последствиям, чем породивший его формальный повод.*

Показательно введение во Франции времен Директории налога на «двери и окна», чтобы упростить взимание пошлины с площади жилья. В результате дома стали строить и перестраивать так, чтобы было как можно меньше окон. Это вошло в строительную практику крестьян. Налог был отменен, а влияние духоты на здоровье сельского населения продолжалось более столетия.

Государство и общество находятся в постоянном состязательном диалоге. Государство упрощает, стандартизирует, гомогенизирует практику, загоняя ее в формат категорий и законов ради того, чтобы

сделать ее доступной для контроля и управления. Общество же демонстрирует способность «изменять, ниспровергать, затормаживать и даже уничтожать навязанные сверху категории» (с. 78). На каждый тезис власти находится антитезис шумного и неупорядоченного реального мира. При этом закон может быть аннулирован, а порожденная им неформальная практика войдет в корпус обычаев, не подвластных росчерку пера правителя.

\* \* \*

Закончить хотелось бы извинениями перед Дж. Скоттом и читателями: книга гораздо сложнее и интереснее, чем мои размышления о ней. Это подтверждает правоту автора: любое структурированное представление опирается на упрощение исходного материала. Выработка же упрощающей оптики — вопрос властных полномочий. В данном случае реализовано мое право рецензента. Единственный способ противостоять моим интерпретациям — читать книгу Скотта.

# Развитая неформальность в развивающихся странах

---

Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies / ed. by B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, E. Ostrom. Oxford: Oxford University Press, 2006. 294 p.

---

Авторы книги пытаются найти алгоритм наиболее эффективной связи формальной и неформальной экономики для развивающихся стран. Дело в том, что поддержка неформального предпринимательства остается ключевой возможностью снижения бедности в этих странах. *Формальное право* — это идея того, как должно жить общество в понимании бюрократии, идея подчинения писаному правилу. *Неформальное правило* — самостоятельно сформированное и закрепленное в нормах и обычаях представление людей о способах решения жизненных коллизий. Вопрос в том, можно ли создать эффективное партнерство *самоорганизации и бюрократии*.

Книга представляет собой сборник статей, посвященных неформальной экономике развивающихся стран. Это Индия, Лима, Вьетнам, Либерия, Индонезия, Южная Африка, Мозамбик, Боливия. Укрепление формального порядка в одних странах проходило через расширение сферы государственного вмешательства (интервенция вширь), в других — через усиление роли государства в уже регулируемых сферах (интервенция вглубь).

Главный вывод книги: *нет достаточного основания считать, что формализация однозначно улучшает или ухудшает социально-экономическое положение страны*. Иными словами, государственная интервенция на неформальную экономику может быть оценена в терминах «больше» или «меньше», но это не имеет однозначного соответствия в терминах «лучше» или «хуже».

Книга состоит из двух частей, посвященных теории и эмпирике соответственно. Моя задача — представить читателям идеи, которые содержатся в книге, опираясь преимущественно на теоретическую часть.

## От «неформального сектора» к «неформальной экономике»

**Тезис 1.** Ранняя концепция «неформального сектора» перешла в расширенный концепт «неформальной экономики», являющейся не периферийным элементом, а базовым компонентом экономики не только развивающихся, но и развитых стран.

Об этом считают своим долгом написать практически все авторы сборника. Кратко история возникновения термина и его эволюция выглядит так.

Еще в 1940-е годы датский антрополог Юлиус Буке высказал идею о «дуальности» экономики развивающихся стран, лишь одной своей «частью» уподобленной «нормальной» рыночной экономике<sup>1</sup>. В 1950-е годы Артур Льюис разработал двухсекторальную модель развития, выделив сектор современных капиталистических фирм с ориентацией на максимизацию прибыли и сектор крестьянских хозяйств, где крайне неоднозначны и разнообразны способы хозяйственной мотивации и принципы распределения<sup>2</sup>. Попытка использовать эту схему в эконометрике связана с работами Джона Харриса и Майкла Тодаро, которые довели идею дуальной экономики до уровня двухсекторальной системы уравнений экономического равновесия<sup>3</sup>.

В 1963 г. Клиффорд Гирц, изучавший предпринимательство в Индонезии, ввел понятие «базарной экономики» (*bazaar-type economy*) в противовес «фирменной экономике» (*firm-type economy*) как экономике крупных западных корпораций, обеспечивающих работников защитой закона<sup>4</sup>. Национальная бюрократия видела в этих фирмах средство защиты от рыночных «провалов», создавая возможности монопольного господства на рынке этих стран. Напротив, «базарная экономика» была индивидуалистичной и конкурентной. Позднее в работах, посвя-

---

<sup>1</sup> Boeke J.H. The Structure of Netherlands Indian Economy. N.Y.: Institute of Pacific Relations, 1942.

<sup>2</sup> Lewis A.W. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // Manchester School. 1953. No. 22 (May). P. 139–191.

<sup>3</sup> Harris J.R., Todaro M.P. Migration, Unemployment and Development: A Two-sector Analysis // American Economic Review. 1970. Vol. 60. No. 1. P. 126–142.

<sup>4</sup> Geertz C. Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns. Chicago: University of Chicago Press, 1963; Гирц К. Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 2. С. 54–62.

щенных Марокко, Гирц подчеркивал, что современная экономическая наука использует именно «базарную модель» при изучении принятия решений на конкурентных рынках, тогда как на практике бюрократия развивающихся стран активно защищает монополии.

Введение в научный оборот термина «неформальный сектор» связано с исследованиями К. Харта. В 1971 г. Харт делает доклад «Городская безработица в Африке». На примере Ганы он описал стратегии занятости значительных групп людей, не вовлеченных в организованный государством и корпорациями рынок труда. Основной посыл работы: бедные в Аккре не являются безработными. Это было новостью, поскольку крупные компании предоставляли очень ограниченное число рабочих мест, и соответственно экономисты оценивали безработицу в Африке на уровне 50% и выше. Харт шутит, что воображение рисовало картину Америки времен Великой депрессии с понурыми нищими на улицах (р. 24). Но улицы Аккры были полны жизни. Толпы уличных торговцев, носильщиков, таксистов были заняты делом. Неформальная экономика по сути была самоорганизацией людей, исключенных из участия в пользовании благами, гарантированными государством, и создавшими свои собственные способы выживания.

Идеи Харта восприняли настолько быстро, что отчет Международной организации труда (International Labour Organization), использующий эту концепцию в Кении, вышел раньше (в 1972 г.), чем сам Харт опубликовал свою работу по Гане (в 1973 г.)<sup>5</sup>.

Довольно интересный с точки зрения развития науки вопрос: почему идеи Гирца проигнорировали, а работу Харта оценили столь высоко, что он стал фактически основателем целого направления исследований? Думается, тому есть несколько причин. Начнем с того, что Харт публицистически ярок<sup>6</sup>. Далее, по его собственному мнению, он смог вызвать интерес экономистов, потому что представил свою этнографию на их языке. И самое, пожалуй, важное: Харт не просто описал явление, но дал ему принципиальную оценку. Он «оправдал» неформальный сектор. И сделал это в 1970-е годы, когда общепризнанным было суждение, что единственным институтом, способным мобилизо-

---

<sup>5</sup> Hart K. Informal Economy Opportunities and the Urban Employment in Ghana // Journal of Modern Africa Studies. 1973. Vol. 11. No. 1. P. 61–89.

<sup>6</sup> Оцените, как Харт начинает свою главу: «Большинство читателей этой книги живут внутри формальной экономики. Это мир зарплат, пенсий, медицинских страховок, кредитных договоров... и летнего отпуска у моря» (р. 21).



вать экономические ресурсы, является государство. На этом настаивали и марксисты, и кейнсианцы. Либеральные экономисты тогда были не в моде. Харт «открыл» ту реальность, в укреплении которой силами современного государства заложен ключ к политической стабильности и экономическому росту развивающихся стран. Идеи Харта были восприняты как руководство к действию, и дискуссия приняла практический характер, фокусируясь вокруг вариантов помощи неформальному сектору развивающихся стран.

В 1980-е годы происходит сдвиг в экономической доктрине. Растут сомнения в разумности государственного регулирования (политика Рональда Рейгана, Маргарет Тэтчер). Начинается абсолютизация саморегулятивного потенциала рынка. В эти годы исследования неформальной экономики распространяются на развитые страны, разрушая традицию отождествления неформальности с отсталостью. Тема неформальной экономики получает второе рождение, но уже не как сектора, а как правил игры, имеющих место в любой организационно-правовой среде, иными словами, начинает преобладать институциональный аспект анализа.

Развитию исследований неформальной экономики способствовал интерес к структуре реального управления экономикой социалистических стран. Получает признание точка зрения, что плановая экономика во многом жизнеспособна благодаря внеплановым регуляторам, умению хозяйственников амортизировать жесткость директив неформальными договоренностями между собой и с властными органами.

Когда же в 1990-е годы соцлагерь распался, на авансцену вышла тема взаимоконвертации формальных и неформальных институтов в ходе так называемого транзитного периода, а также тема коллапса государственности во многих странах третьего мира. Почти вся экономика некоторых стран становится неформальной.

Таким образом, концепция «неформальной экономики/сектора», зародившаяся в дискуссии 1970-х годов о городской бедности стран третьего мира, перешла в статус универсальной темы. Стало ясно, что формальные правила с необходимостью абстрактны, и жизнь выходит за их рамки. Этот выход возможен как за счет существования «неформальной зоны», так и в виде неформальных практик внутри формальной сферы. Практики кажутся неформальными, поскольку со стороны не видны их регулятивные основы.

«Неформальная экономика ныне рассматривается как универсальное свойство индустриальных стран и охватывает сферы от домашне-

го самообеспечения до криминализации экономики» (р. 27). Сам Харт, известный исследованием нерегистрируемой самозанятости, ныне пишет, что сосредоточился на изучении домашних организаций, дружеских сетей, добровольных ассоциаций, на коррупции и политических связях (р. 33). Независимость от государственного регулирования как главная черта неформальной экономики объединяет такие разные практики, как домашнее хозяйство, уличная торговля, криминал, политическая коррупция, сети взаимопомощи и проч.

Старый и новый взгляды на неформальную экономику (НЭ) можно представить следующим образом (р. 81):

Старый взгляд на НЭ	Новый взгляд на НЭ
Отомрет по мере индустриализации	Расширяется по мере экономического роста
Маргинальное пространство	Основное место поиска работы, а также производства товаров и услуг для низкодоходных групп. Значительная доля в ВВП
Существует отдельно от формальной экономики	Связана с формальной экономикой, в том числе через субконтракты
Резервация для избыточного труда	Неформальная занятость растет не из-за избытка рабочей силы, а в результате сокращения формального найма через разнообразные способы его деформализации
Охватывает уличных торговцев и мельчайших производителей	Широкий спектр: от временных работников в агробизнесе до надомников, привлекаемых крупными фирмами
Неформальные предприниматели не регистрируют бизнес, чтобы избежать контроля и налогообложения	Неформальные предприниматели заинтересованы в легализации при условии снижения барьеров входа в легальное пространство и роста выгод от регистрации. Большинство наемных неформальных работников стремится к легализации ради роста стабильности и гарантированности трудовых прав
Арена выживания бедных	Включает широкий спектр предприятий, в том числе стабильных и быстро растущих

**Две исследовательские перспективы:**  
секторальная и институциональная

**Тезис 2.** *Существуют конкурирующие исследовательские перспективы изучения формального и неформального порядка: секторальная и институциональная.*

Тему неформальной экономики характеризует отсутствие ясных определений, сквозных для корпуса теоретических и эмпирических исследований. Неформальную экономику как только ни называли — параллельной, подпольной, второй, скрываемой, серой, нерегулярной, неизмеримой, нерегистрируемой, неофициальной — и еще около десятка названий. Пожалуй, нет другой области знаний, где было бы такое вольное обращение с терминами. Противопоставление «формальное — неформальное» зачастую используется как метафора. Однако множество различных трактовок неформальности сводится к двум принципиально различным подходам (р. 4).

1. **Структурный подход** рассматривает неформальную экономику как хозяйственную деятельность, расположенную *за пределами* формальной экономики. Это нерегулируемая деятельность, ускользающая от государственного контроля, учета и налогообложения. В этой традиции неформальность является ответом на административное и фискальное принуждения со стороны государства. Отсюда вытекает дискуссия об уровне допустимого регулирования. Главный проверочный тест — правильно ли осуществлена формализация — это то, приходят ли люди в «зону», регулируруемую государством, или бегут из нее. Иными словами, хотят оказаться «внутри» или «вне» регулируемой государством системы.

2. **Институциональный подход** трактует неформальную экономику как *совокупность неформальных правил*, регулирующих наряду с формальными нормами хозяйственную практику. При таком подходе неформальная экономика рассматривается не как фрагмент реальности (структурный подход), а как универсальная характеристика экономической практики. Институциональный подход не предполагает выделение «зон» неформальной экономики, но указывает на «сквозной» характер неформальных институтов, сосуществующих с формальными институтами. Неформальность рассматривается не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограниченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой хозяйственной организации, при любой форме экономической деятельности.

Авторы книги явно делают акцент на изучении степени подчинения государству, степени контроля «извне», отодвигая на второй план вопрос о природе и качестве неформального регулирования «внутри» как регулятивной основы не прописанных ролей и структурных позиций. Нужно сказать, что большая часть авторов не рефлексировует

различие исследовательских перспектив, воспринимая секторальный вариант как единственно возможный.

Если «отцом» секторального подхода был К. Харт, то концепция неформальности как институциональной исследовательской перспективы связана с работами Д. Норта. Он определил институты как ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия. Институты делятся на неформальные, суть которых в самопринуждении (self-enforcing), — например, табу, традиции, коды поведения, конвенции, и формальные, которые создаются и поддерживаются государством, — писанные законы. Роль институтов состоит в снижении неопределенности посредством установления стабильной (и необязательно эффективной) структуры взаимодействия.

Норт отмечал, что индивид совершает выбор между множеством норм различной природы и признает более вескими те нормы, которые соответствуют данной ситуации. Индивид рационален в том смысле, что он минимизирует когнитивные издержки ментального процесса в условиях ограниченной информации. С точки зрения индивида, тот факт, что правила формальны, т.е. исходят от государства, не определяет однозначно доверия к ним в данной конкретной ситуации.

Институциональный подход не предполагает выделения сегментов, но формирует «пронизывающее» исследование экономической реальности с целью поиска ее формальных и неформальных регуляторов.

В отличие от структурного подхода, где формальная и неформальная экономики рассматриваются как отдельные эмпирические объекты, хотя и связанные функционально, но имеющие разные внутренние логики развития, институциональный подход акцентирует внимание на соотношении бюрократического управления и социальной самоорганизации, на природе и качестве неформальных институтов как регулятивной основы не прописанных ролей и структурных позиций.

### Неформальный сектор как статистический артефакт

*Тезис 3. Занятость в неформальном секторе не является неформальной занятостью; неформальный сектор в статистической традиции утратил содержательное единство с аналитическим смыслом, изначально присущим концепции неформального сектора.*

Как отмечал Харт, основное отличие неформальных самозанятых от оплачиваемых наемных работников состоит в степени рационализации характера их деятельности и, как следствие, ее *регулярности и стабильности* (р. 25). Для Харта принципиальное значение имеет природа дохода: формальные доходы регулярны и стабильны, неформальные (легальные и нелегальные) — нет. Люди пытаются сочетать эти типы доходов.

Изначальное определение методом от противного (не/формальный сектор) стараниями последователей выродилось в набор позитивных характеристик: низкий уровень организации, случайная занятость, слабая механизация, личные отношения вместо контрактных обязательств, малый размер и проч. В 1996 г. Моррисон и Мид выявили весьма слабую связь между различными измерительными техниками, основанными на размере, регистрации, уплате налогов и выполнении трудового законодательства<sup>7</sup>.

Харт с явным неудовольствием пишет, что экономисты перевели термин «неформальный сектор» в количественные показатели: мало-масштабный, низкопроизводительный, низкодоходный, слабомеханизированный, в то время как он «подчеркивал природу дохода, наличие или отсутствие бюрократической формы» (р. 26).

Сказалась трудность приведения аналитического концепта к статистическому. Окончательно неформальность исчезла в понятии «неформальный сектор», когда его стали определять согласно резолюции XV Международной конференции статистиков труда (1993 г.). Именно тогда *закрепилась операционализация неформального сектора, основанная на характеристике предприятий, а не отдельных рабочих мест*. Такой «неформальный сектор» в принципе не может улавливать неформальную занятость, так как фирма может быть неоднородной внутри (формальные и неформальные работники могут сотрудничать в рамках одной организации), а подсчет ведется на уровне целых предприятий. В результате возник разрыв между неформальным сектором как артефактом национальной статистики, позволяющим проводить межстрановые сравнения, и традицией содержательной (хартовской) трактовки этого термина. Ведь Харт писал о неформальной активности как возможности для бедняков заработать вне регулируемой системы официального найма.

---

<sup>7</sup> Mead D., Morrisson C. The Informal Sector Elephant // World Development. 1996. Vol. 24. No. 10.

Работники и предприятия движутся по континууму формальная — неформальная занятость в зависимости от обстоятельств или занимают несколько позиций одновременно. Например, официально трудоустроенный работник имеет неформальную подработку.

В одной из глав книги особенно детализированно проводится мысль, что *неформальная занятость имеет место как внутри, так и вне неформальных предприятий* (ch. 5). Другими словами, неформальная экономика должна рассматриваться не только с точки зрения характера предприятий (не регулируются государством), но и с точки зрения характера найма (не защищены трудовым правом). Это приводит к формуле: *неформальная занятость = неформальные предприниматели, преимущественно самозанятые, и семейный бизнес + бесконтрактный наем на формальных и неформальных предприятиях*. Доли этих сложенных в развивающихся странах — 60 и 40% соответственно (p. 83).

Новые формы организации бизнеса позволяют формальным фирмам расширять зону неформального найма:

- в рамках «стоимостных цепей» (субконтрактных отношений) фирма объявляет, что с остальными звеньями цепи у нее лишь коммерческие отношения, которые не лежат в области трудовых отношений этой фирмы;
- отношения найма не безусловны (например, при взятии товара на реализацию);
- наем безусловен, но нет ясности, кто выступает в роли работодателя (например, временный наем через агентство);
- перенос субконтрактных подразделений в третий мир с устойчивой традицией неформальности.

Таким образом, статистика, фиксирующая состояние неформального сектора, ни в коей мере не может служить основой нашего знания о неформальной занятости.

### Дихотомия versus континуум

*Тезис 4. Континуум формального — неформального более продуктивен как исследовательская модель, чем жесткая дихотомия.*

Пожалуй, ни одна мысль не повторяется в книге так часто, как призыв видеть в паре формального и неформального не дихотомию, а полюса континуума.

Изначально с критикой против дихотомии формального и неформального выступил Р. Бромли<sup>8</sup>. Его критика концепции «неформального сектора» Харта была довольно развернутой и обстоятельной. Основными критическими замечаниями были следующие: во-первых, жизнь не сводится к этим двум вариантам, являя собой континуум состояний, и, во-вторых, концепция практически не дает выхода на изучение отношения и взаимодействия неформального сектора и остальной экономики. Один из защитников идеи неформального сектора Липтон привел свои возражения на эту критику: во-первых, не следует отождествлять аналитическое разделение с реальностью, и, во-вторых, эта изоляция — не свойство концепции, а сложившаяся традиция ее применения<sup>9</sup>. Кроме того, критика дихотомии с научной точки зрения не отрицает удобства ее использования в системе социальной политики. «Неформальный сектор» представлялся выделенным, относительно изолированным и оттого удобным объектом приложения помощи. Иными словами, дуальность формального — неформального слишком прочно интегрирована в политическое управление, чтобы ставить вопрос о правомочности концепции.

Однако обилие эмпирического материала, приведенного в книге в виде национальных кейсов, доказывает, что нет дихотомии формального и неформального секторов, а есть их отраслевые и региональные континуумы, и подвижка состояния на них может пойти как на пользу, так и во вред бедным странам.

Важную мысль высказал в связи с этим К. Харт: формальное и неформальное существуют отдельно, когда мы используем понятие «сектор». Это подразумевает, что они имеют разные локализации. Но как только мы включаемся в дискуссию о бюрократическом и небюрократическом управлении, то выходим на неразрывность формального и неформального порядков как институционального аспекта анализа (р. 22).

В доказательство того, что формальное и неформальное диалектически связаны, Харт приводит забавный пример: правящие и деловые элиты ассоциируются с мужским костюмом, но этот стиль был выбран

---

<sup>8</sup> Bromley R. Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called "Urban Informal Sector": The Street Traders of Cali // World Development. 1978. Vol. 6. No. 9/10. P. 1161–1171.

<sup>9</sup> Lipton M. Urban Bias Revisited // Journal of Development Studies. 1984. Vol. 20. P. 139–166.

в 1920-е годы как неформальная протестная альтернатива смокингу (р. 29). Диалектика замыкает круг.

Автор другой исследовательской перспективы — институциональной — Д. Норт также оперировал дуальной конструкцией, проводя довольно четкое аналитическое разделение между формальными и неформальными институтами. Первые — результат сознательного конструирования бюрократической власти, вторые — результат спонтанного взаимодействия людей. Неразрывность тандема формального и неформального следует хотя бы из того, что сама «неформальная экономика» порождена институциональными усилиями организовать общество по формальным схемам. По Норту, формальные институты гарантируются законом, а неформальные поддерживаются «приватно», через личные взаимодействия и механизм репутации.

Однако очевидно, что в развитых странах доверие к фирме, ее репутация защищают ее интересы не меньше, чем закон. А положение человека в неформальной сети существенно зависит от формальных признаков его материальной и интеллектуальной состоятельности. Следовательно, неформальное не может быть сведено к доверию, а формальное не может сводиться к писаному и гарантированному государством. Таким образом, нет однозначной поляризации формальных и неформальных институтов. Скорее, имеет место континуум действий, опирающихся на разные механизмы поддержки доверия и модели принуждения к исполнению.

### Влияние качества институтов на результат регулирования

***Тезис 5.** Рост государственного регулирования ведет к уменьшению экономического роста и увеличению неформальности. Но при высоком «качестве власти» этой связи может не быть.*

Этот тезис отрабатывается на данных кросскультурного сравнения (ch. 7). Выборка — 75 стран, в том числе 22 развитые и 53 развивающиеся. Используются данные конца 1990-х годов.

Авторы строят *индексы регулирования бизнеса* для стран, вошедших в выборку. Эти индексы отражают степень регулирования государством таких аспектов бизнеса, как вход на рынок, торговые барьеры, финансовый рынок, контрактное право, банкротство, рынок труда, фискальное регулирование. Затем проводится корреляционный анализ данных индексов (их усредненного значения) со средним до-



ходом стран. Выясняется, что эти индексы отрицательно влияют на величину ВВП. Исключение составляет фискальное регулирование, положительно коррелирующее с доходом стран, что неудивительно, поскольку в богатых странах выше налоги.

Далее по трем показателям — уровень политической коррупции, законности и демократии — строится индекс «качества власти» (governance index; данные берутся из International Country Risk Guide), который, как выясняется, имеет тесную связь с доходами стран.

Но главные выводы («момент истины») приходится на регрессионный анализ. Строятся две регрессии: отдельно для ежегодного роста ВВП и размера неформальной экономики, определяемой по критерию избегания регуляции. Речь идет о скрываемой неформальной экономике, поэтому данные о ней берутся не из статистики, собираемой по методике Международной организации труда (МОТ), а из межстранового сравнительного исследования, проведенного под руководством Ф. Шнайдера. Что получается?

Все виды регулирования, кроме фискального, негативно влияют на экономический рост. Но если «качество власти» высокое, то негативного воздействия регулирования на экономический рост практически не наблюдается.

Регулирование ведет также к расширению неформальности. Иными словами, чем больше регулирования, тем больше скрываемая неформальная экономика. Но с ростом индекса «качества власти» эта связь ослабевает (например, в Японии, Испании и Греции). Что касается фискального регулирования, то при высоком значении индекса «качества власти» рост фискального регулирования ведет к уменьшению неформальности. Этот парадокс авторы объясняют через создание новых общественных благ и усиление налоговых органов. Но по мере «ухудшения власти» влияние фискального регулирования на неформальную экономику ослабевает. Так, при очень низком уровне этого индекса (например, в Колумбии и Пакистане) фискальное регулирование практически не влияет на неформальную экономику: хоть поднимай налоги, хоть опускай, граница теневой экономики не сдвинется.

Таким образом, рост регулирования вызывает замедление экономического роста и расширение неформальной экономики. Однако качество регулирования, понимаемое как институциональная основа демократии, законности и политической конкуренции, имеет огромное значение. В тех странах, где по оценке Мирового банка институты

характеризуются как более «правильные», регулирование может быть довольно эффективным. В других странах те же регулирующие меры ведут к развалу экономики — ее теневизации и замедлению экономического роста<sup>10</sup>.

### Ситуационная привлекательность формальных правил

***Тезис 6.** Государственные правила (формальные институты) могут вызывать меньшее доверие в некоторых развивающихся странах (читай — при слабом государстве), чем неформальные институты. Предпочтительность формальных правил — результат сложной констелляции экономических, политических, культурных и идеологических факторов.*

Мне казалось, что доказывать это — все равно что ломиться в открытую дверь. Но авторы не жалеют сил, пытаюсь на многочисленных примерах показать, что при определенных условиях рациональный субъект может предпочесть неформальный контракт формальному. И что неформальный контракт может быть более эффективным: например, неформальный кредитор получает долги быстрее, чем формальный через суд. И что формальные нормы могут «разъедаться» неформальными или быть «захваченными» ими. Для российских исследователей это едва ли новый ход. Порой читать неловко, настолько такие ситуации многократно описаны. Но это на уровне теории. Эмпирика же вполне достойна внимания, поскольку наше знание «неформального» зарубежья, как правило, ограничивается бестселлером Э. де Сото о ситуации в Лиме, столице Перу.

Почтителен опыт Боливии в формализации прав собственности на леса (ch. 11). В 1996 г. в Боливии было децентрализовано управление лесами, и у экономических агентов (в том числе фермеров) появилась возможность получить формальные права собственности на лесные ресурсы. Все либерально мыслящие аналитики оценили этот

---

<sup>10</sup> Очень похожие выводы о важности качества институтов делают российские ученые применительно к «ресурсному проклятию». Используя схожую идею кросснационального исследования и технику регрессионного анализа, они показывают, что «ресурсное проклятие» работает только при низком качестве институтов (Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия». М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007).

шаг как исключительно положительный. Но практика показала его неоднозначность.

Воспользовались правом легализовать собственность на лесные массивы очень немногие. Отчасти дело было в громоздкости формальных требований, выдвигаемых властью. Важную роль сыграла также политика государства по поддержке растениеводства и животноводства, что ослабляло желание людей иметь права собственности на лес. К тому же государственная политика по сокращению зоны неформальности в лесопользовании не сопровождалась акциями на поле массмедиа, судебных процессов и проч.

Но главное, что в условиях экономической и политической нестабильности получившие право собственности крестьяне стремились побыстрее извлечь прибыль из этой собственности, а не выстроить долговременную стратегию использования леса. Де-факто произошло снижение стимулов к инвестированию в лесное хозяйство. Таким образом, установление формальных прав собственности на лес оказалось недостаточным для превращения лесоводства в успешную коммерческую отрасль.

## Заключение

Книга в очередной раз показала, что в современной науке дискуссии, посвященные неформальной экономике, кристаллизуются вокруг трех традиций:

- *дуализм* предполагает изучение внутренних закономерностей развития неформального сектора, слабо связанного с формальной экономикой. Обычным сюжетом таких исследований является обоснование помощи неформальному сектору в виде кредитов, обучающих программ и проч. Связь с государственным регулированием в целом не рассматривается;
- *функционализм* делает акцент на характере связи формальной и неформальной экономики как элементов единой системы. Конкуренция между этими экономикami рассматривается как основная движущая сила расширяющейся неформальности в мире. Именно конкуренция вынуждает фирмы формального сектора уменьшать издержки за счет привлечения неформальных работников и включать неформальные фирмы в стоимостные цепи (вертикальные связи создания продукта) через систему субконтрактных отношений. В этой традиции звучит

призыв к государству регулировать «неравные» коммерческие отношения между крупными фирмами и мелкими субподрядчиками, а также трудовые отношения, возникающие в этом тандеме;

- *легализм* проблематизирует связи неформальных предприятий с формальной регулятивной средой, а не с формальными фирмами. Утверждается, что ужесточение государственных норм в экономике затрудняет развитие бизнеса и стимулирует предпринимателей «взламывать» формальные правила игры, уходя в неформальное экономическое пространство. Соизмерение «цены подчинения закону» и «цены избегания закона» трактуется как основа процессов тенизации и легализации бизнеса. Государственное дерегулирование создает стимулы для легализации неформалов, привлеченных необременительностью формальных институтов.

Данная книга — это панорама летописей неформальности беднейших стран мира, выполненных в разных традициях — от дуализма до легализма. Более широкого сборника эмпирических исследований (как в географическом, так и в методологическом смысле) я не знаю. Но большую ценность, на мой взгляд, книга представляет как каталог исследовательских подходов, принципиально различающихся с точки зрения проблематизации неформальной экономики. Она дает возможность систематизировать историю и логику развития исследований неформальной экономики, выявить сложившиеся подходы к ее изучению. Хочется надеяться, что это поможет многим авторам идентифицировать себя в исследовательском пространстве, осознать возможности и ограничения выбранной исследовательской оптики, ориентироваться в многообразии исследовательских позиций.

# Про коррупцию, или Как не стать смешным идадьго, принимая ветряные мельницы за великанов

---

Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции / сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков. СПб.: Алетейя, 2007.

---

Очередной книгой о коррупции удивить трудно. Но эта книга достойна того, чтобы ее заметили. Хитроумный идадьго, который сражался с великанами, оказавшимися ветряными мельницами, — точная метафора антикоррупционной битвы. Не то чтобы победить было нельзя, но хотелось бы знать — кого. Устройство мельниц отличается от физиологии великанов, да и вреда от них меньше... Против борьбы с ветряными мельницами в данном случае восстали антропологи.

Основное чувство от прочтения книги — подтверждение смутно осознаваемого. В результате картинка размылась окончательно. *Коррупция относится к тем феноменам, о которых суждение тем яснее, чем менее оно подкреплено размышлениями.*

Книга составлена как сборник статей. Здесь и эпатажное сравнение представления о коррупции в Латвии с верой в колдовство (К. Седлениекс); и довольно безобидное по форме, но убийственное по содержанию раскрытие организационной кухни антикоррупционной политики на Балканах (С. Сэмпсон); и «коррупционный комплекс», погруженный в практики дарения и сетевой солидарности, в странах Западной Африки (О. де Сардан); и различие коррупции как агрессивной стратегии и как защитного маневра российского бизнеса (И. Олимпиева, О. Паченков); и жалостливая зарисовка о разрываю-

щемся между служебным долгом и социальными нормами чиновники из Малави (Г. Андерс); и попытка систематизировать антропологический взгляд на коррупцию (Т.К. Сиссенер).

Честно говоря, статьи не равноценны. Работа «грандмастера» Дж. Скотта, на мой взгляд, основная и лучшая. Возможно, это впечатление связано с собственными поисками, которые Скотт значительно облегчил. Аналитическая перспектива Скотта (коррупция как политический процесс) так и просится, чтобы ее применили к России. Что я и постараюсь сделать.

Авторы, лишь изредка ссылаясь друг на друга, перекликаются идейно. Статьи объединены сомнением в правомерности господствующих внеисторических и внекультурных «знаний» о коррупции. Свободная от обличительного пафоса книга помогает думать. Кому как не антропологам знать, что чужого знания не бывает.

### Коррупция в развивающихся странах, или О чем говорят международные рейтинги

Распространено мнение, что коррупция — это признак отсталости страны. Эмпирическим доказательством служат быющие все рекорды индексы коррупции в развивающихся странах. Недалеко ушла и Россия, которую на этом (в том числе) основании часто относят к третьему миру<sup>1</sup>. Но стоит вспомнить, каким долгим был путь европейских стран к разделению публичной и приватной сфер, к формированию рациональной бюрократии<sup>2</sup>. Еще полтора века назад государственные должности в Европе можно было заложить, дать в приданое, купить, а зачастую и унаследовать. Например, в Испании посты в колониях выставляли на официальные аукционы. Голландский чиновник оплачивал «лицензию на занятие должности» в колониальной Батавии и окупал затраченные средства, фактически торгуя условиями проникновения в колонию голландского бизнеса. Английская корона продавала огромное количество синекур. «Как минимум до середины XIX в. в большинстве западных обществ “учреждение”

---

<sup>1</sup> Дискуссия о правомерности причисления России к третьему миру систематизирована в: Барсукова С. Принадлежит ли Россия к третьему миру? // Полис. 2000. № 4. С. 60–71.

<sup>2</sup> См.: Барсукова С. Приватное и публичное: диалектика диспозиции // Полис. 1999. № 1. С. 137–147.

или «офис» рассматривались как частная собственность» (Сиссенер, с. 59). Частная собственность должна приносить прибыль. Государственная должность при умелой постановке дела прибыль приносила немалую. Но никто не называл это коррупцией. Соответствующие практики либо были законными, либо трактовались законом весьма двусмысленно. Лишь в конце XIX в. начали формироваться этические, организационные и политико-правовые основы толкования коррупции как использования государственной должности в личных целях. Новые правовые стандарты несения государственной службы закрепили это толкование.

Развивающимся странам предложили пройти этот путь одновременно, практически со дня оформления их национальной независимости. Многие государства (в частности, в Африке) создавались росчерком пера колонизаторов и получали в качестве бонуса готовый пакет законодательных норм. А поскольку Запад объявил крестовый поход против коррупции, развивающиеся страны, дабы не навлечь на себя гнев и не лишиться помощи Мирового банка, вынуждены были принять самые жесткие стандарты разделения публичного и частного. «...Развивающиеся страны в полной мере облачились в доспехи законов и правил, которые родились в ходе долгой борьбы за реформы на Западе и стали их воплощением» (Скотт, с. 23). Судьбу этих законов, точнее, принципы их применения легко можно представить, не покидая Садового кольца. Социальные логики переварили «пришлые» законы в кашу неформальных практик, еще раз доказав, что игнорирование подобных законов — не следствие варварства страны, а свидетельство их искусственности в контексте культурных норм развивающихся стран. Коррупция не-Запада — результат замера ситуации западными мерками. Использование единых лекал при оценке разных исторических и культурных сущностей — занятие бессмысленное, хотя и эффективное, поскольку ошеломляющие результаты гарантированы. Смысл этих рейтингов в одном: негативный образ третьего мира методом «от противного» формирует идеологему западного законопослушания.

Не будем углубляться в обсуждение того, способны ли «доспехи законов и правил», снятые с чужого плеча, помочь в создании эффективной экономики и многопартийной демократии (многие вообще верят в неразрывность этих добродетелей). Ограничимся обсуждением коррупции. Вынуждена огорчить читателя. Нет ни логических, ни эмпирических доказательств того, что многопартийная демократия форми-

рует менее коррумпированную систему власти, чем, скажем, военная диктатура или однопартийный режим. Различие не в масштабах, но в форме, субъектах, механизмах и целях коррупционных отношений, а также в системе противовесов распространению коррупции.

Но уж если считать многопартийную демократию благом не инструментальным, а ценностным и объявлять построение таковой самоцелью, то нельзя забывать, что именно коррупция партийных боссов (при оценке их поведения по современным критериям) помогла партиям начала XX в. утвердиться в роли выразителей интересов различных групп общества. Вспомним работы М. Дюверже и М. Острогорского. Именно торговля партийными мандатами и абсолютно неприкрытая зависимость позиции депутата от денежного вознаграждения позволили партиям стать мощным каналом связи между властью и бизнесом. Партии были «машинами» по продавливанию оплаченных решений. Со временем процесс принял более упорядоченный характер: бизнес начал говорить устами ассоциаций, а партии приобрели «специализацию», т.е. стали братья за отстаивание не любых решений, а только соответствующих их политическому имиджу. Часть практик легализовалась в форме законов о лоббировании и правил финансирования политических партий, а часть — ушла в тень.

Известно, что финансовая мощь укрепляет партию, обеспечивая ей приток новых членов. «...Партии часто необходим значительный запас благ, способный путем распределения сплотить ее ряды и преодолеть центробежные силы этнического, семейного, регионального и т.п. характера» (Скотт, с. 46). Приверженность определенной идеологии смягчает эту тенденцию, но не аннулирует ее. К тому же без внушительных финансовых вливаний невозможно победить на выборах. «Когда скачки приближаются к финишу, значимость дополнительного доллара осознается все отчетливее» (Там же, с. 47). Долгие годы в тройственном диалоге между властью, бизнесом и электоратом на Западе совершенно легально и массово использовались практики, позднее получившие статус коррупционных.

Странам, где процесс партийного строительства начался существенно позже, сразу предложили играть по новым правилам. «Индийский, малазийский или нигерийский политик оказывается благодаря закону лишенным большей части прибыли, которая помогала строительству сильных партий в Англии и США» (Там же, с. 23). Между тем ситуация в современных развивающихся странах очень напоминает ту, что сложилась в Америке на заре партий-



ного строительства (т.е. в конце XIX — начале XX в.). Речь идет о всеобщем избирательном праве в условиях, когда крупный бизнес уже сформирован, а в электорате доминируют семейные и этнические идентичности. При отсутствии у избирателей классового или профессионально-группового самосознания и их низкой заинтересованности в политике наиболее действенными оказываются краткосрочные стимулы. Это может быть как откровенная покупка голосов, так и абсолютно законная практика дележа «казенного пирога». Примером последней служат проекты развития, скажем, сельского хозяйства, образования или здравоохранения, нацеленные не столько на решение реальных проблем этих отраслей, сколько на привлечение симпатий определенной части электората. Маневренность зарождающихся партий в третьем мире значительно ниже той, которой в сходных условиях обладали партийные «машины» Европы и США. Партийная коррупция начала XX в. помогла отстроить многопартийную систему, примкнувшую к антикоррупционной коалиции. От развивающихся стран ждут успехов партийного строительства под присмотром антикоррупционных сил.

Наконец, высокие показатели коррупции в ряде развивающихся стран связаны с обширностью общественного сектора. Дело в том, что правовое определение коррупции однозначно указывает на ее локализацию в публичной сфере. Так, если политик или бюрократ за вознаграждение отдаст победу в тендере какой-то фирме, ни у кого не будет сомнений, что имеет место коррупция. Если же аналогичное действие совершит управляющий или служащий частной компании, то коррупцию не усмотрит ни закон, ни обыватель. Чиновник (политик) будет наказан законом, корыстный менеджер — рынком. Правда, упущенная прибыль может стать предметом разбирательств с начальством или с акционерами, но статистика коррупции этим не пополнится. А ведь мы сталкиваемся здесь с поразительно схожими действиями. К тому же чиновник в качестве взятки обычно получает часть разницы между рыночной и фиксированной стоимостью его услуг, т.е. налицо рыночная логика его поступка. Тем не менее с правовой точки зрения между чиновником и руководителем фирмы, обманывающим акционеров, будет непроходимая пропасть. «Лавры» коррупционера достанутся исключительно чиновнику. Отсюда простой вывод: «чем больше относительный размер и масштаб государственного сектора, тем большая доля подобных действий относится с юридической точки зрения к разряду коррупционных» (Скотт, с. 25). Остается вспомнить,

что государственный сектор во многих развивающихся странах обширнее, чем на Западе.

Важно и то, что в развивающихся странах коррупция неотделима от социальных практик, сводящихся к императивам: торговаться, одаривать, помогать. Именно им коррупция обязана культурной оправданностью и рутинизацией.

*Торг* ведется не только по поводу цены, но и по поводу правил ее установления. Западная трактовка взятки как коммодифицированной формы переговоров дополняется борьбой за выбор правового регистра, лимитирующего стоимость транзакций. Поскольку все три регистра (доколониальный, колониальный и периода независимости), наряду с воплощающими их формами власти, сосуществуют, размер взятки оказывается гораздо вариативнее, а поиск каналов ее использования — сложнее. В объекты торга превращаются «правила, их применимость и способ интерпретации» (Сардан, с. 101). Искусство маневра в условиях нормативного плюрализма повышает экономический эффект торга по сравнению с западным вариантом.

*Одаривание* предписано в таком количестве ситуаций, что подарок становится элементом целого спектра взаимодействий. Если нельзя оставить без подарка человека, принесшего хорошую весть, свидетеля важной сделки, женщину, заплетающую косу или занятую коллективной работой, то было бы странно не одарить «вошедшего в положение» чиновника. В странах, где дары обслуживают широкие смысловые диапазоны отношений, отделить взятку от культурно предписанного одаривания вряд ли получится. «Огромное разнообразие подарков в повседневной практике оставляет пространство для того, чтобы незаконные подарки затерялись в общей массе» (Там же, с. 106). Граница между коррупцией и каждодневными практиками делается весьма условной. Скорее можно говорить о континууме состояний, нежели о бинарной логике.

*Помогать* членам своей социальной сети — это одновременно и тяжелое бремя, и способ формирования социального капитала. Специфика не-Запада состоит в сохранности отношений соседства, в значимости родственных и приятельских связей. Западный мир породил формулу: «Это ни к чему не обязывает». Не-Запад живет в системе, когда обязывает все и всегда. «Круг лиц, по отношению к которым индивид чувствует свои обязательства, оказывается удивительно огромным. Нужно добавить и обратное: есть огромное число лиц, которым можно позвонить в случае чего» (Там же, с. 107). В нищей стране государственный

служащий, обладающий определенными преимуществами, автоматически «становится мишенью для бедных родственников» (Андерс, с. 123). Взятка выступает крайним средством, следствием дефицита социального капитала. В этих условиях чиновник оказывается между жерновами формальных требований, с одной стороны, и неформальных норм помощи — с другой. Последние подкрепляются боязнью социальной изоляции и, что немаловажно, колдовства. Работает «логика перераспределительного накопления» (Сардан, с. 110). Порицается только то аккумулятивное богатства, которое не служит ресурсом сети<sup>3</sup>.

Добавлю, что именно просвещенный Запад оставил бывшим колониям в качестве культурного наследия «логику хищнической власти». Метрополии не очень заботились о реализации модели рациональной бюрократии где-нибудь на берегах Конго. В период холодной войны о коррупции в бывших колониях тоже не вспоминали, рассматривая третий мир как арену политического соревнования двух систем. И только когда мир стал однополярным, коррумпированность не-Запада стала вызывать тревогу «старших товарищей», превратившись, по сути, в инструмент идеологического давления.

**Коррупция в России как политический процесс,  
или Чем различается коррупция «на входе»  
и «на выходе» из законодательного  
пространства**

Почему в России власть коррумпирована?<sup>4</sup> Среди причин, как правило, называют неэффективность управленческого аппарата, неадекватность законов и культурное противопоставление закона и обычного права. Попробуем поразмышлять в рамках логики, предложенной Дж. Скоттом. Суть его позиции сводится к утверждению: коррупция — это политический процесс.

---

<sup>3</sup> Характерно, что в одном из африканских языков существует два глагола, которые переводятся как «грабить»: воровство, приносящее выгоду только грабителю, безусловно осуждается, тогда как воровство, вызывающее перераспределительные ассоциации, оценивается неоднозначно и в ряде контекстов полностью оправдывается (Андерс, с. 130).

<sup>4</sup> По Индексу восприятия коррупции, разработанному Transparency International для измерения уровня коррупции в странах мира, Россия в 2014 г. занимала 136-е место, поделив его с Нигерией и Камеруном (<http://www.transparency.org.ru>).

Понимание власти и богатства как разновидностей капитала предписывает поиск каналов их взаимной конвертации. «Проницаемость» власти для богатства может быть вполне легальной. Покупка английским мелкопоместным дворянином звания пэра в XVIII в. или финансирование политической партии в XXI в. — лишь разные пути достижения экономической элитой политического влияния. Однако не для всех эти пути открыты. Легальную трансформацию экономического капитала во властный ресурс могут ограничивать этнические, религиозные, клановые и прочие факторы. Каналы политического влияния, заблокированные на «входе» в законодательное пространство, неизбежно образуются на «выходе» из него. *Политика — это реализация интересов экономических агентов не только в процессе принятия закона, но и на стадии его исполнения.* В последнем случае реализация этих интересов зачастую приобретает форму коррупции, которая является эффективным средством фактического изменения формальных правил. Скажем, утаивание от проверяющих органов истинных размеров пахотных земель де-факто ведет к такому же снижению налогов, что и изменение налогового кодекса. Борьба за «правильный», с точки зрения фермера, закон может оказаться более обременительной, нежели откупные проверяющему чиновнику. Коррупция в данном случае служит оптимизации издержек.

***Коррупция «на выходе» из законодательного пространства.*** В России, как известно, нет сколько-нибудь явных ограничений (кастовых, сословных, гендерных и т.п.) на представительство во власти. Так что же заставляет отечественных экономических агентов отстаивать свои интересы на стадии не принятия закона, а его исполнения? На мой взгляд, существуют четыре основные причины, по которым вместо участия в формировании закона экономические агенты предпочитают реагировать (в том числе коррупционными схемами) на уже принятый закон.

Во-первых, множество субъектов с близкими экономическими интересами в России не тождественно группам интересов. Помимо дефицита организационных навыков сказывается мозаичность идентичностей, препятствующая совместным действиям. Характерный пример — частные застройщики, возводящие подмосковные коттеджи. Практически все они используют труд мигрантов, преимущественно нелегальных. Держится эта система на регулярных поборах со стороны сельской милиции. Разобщенность застройщиков, равно как и высокая стоимость их времени, мешает им совместно выступить за

изменение миграционного законодательства. Но, давая работу нелегалам и взятки миллионерам, застройщики де-факто меняют миграционную политику России.

В-вторых, в ситуации слабого принуждения к исполнению закона дешевле откупиться от «плохого» закона, чем вложиться в создание «хорошего», тем более что «на подкуп чиновников для исполнения благоприятных законов» предпринимателям придется истратить не меньше, чем на противодействие «исполнению неблагоприятных» (Скотт, с. 34). Стало банальностью, что в России неадекватность законов компенсируется необязательностью их исполнения. Так, налоги велики, но эффективная ставка налогообложения вполне посильна. Зазор порождает коррупцию налоговых органов, что можно расценивать как корректировку налоговой политики посредством влияния не на принятие законов, а на их исполнение.

В-третьих, частая смена законодательства обесценивает усилия по его формированию. Постоянные законодательные новации, в свою очередь, свидетельствуют о неустойчивости экономического курса, о внутренней борьбе среди представителей власти, об отсутствии экспертизы принимаемых решений. Как правило, все это характерно для переходных периодов. Когда в России правительства менялись чаще, чем игрушки у избалованного ребенка, трудно было ожидать от здравомыслящих предпринимателей открытого финансирования лоббистской практики: рациональнее было коррумпировать пространство деятельности.

В-четвертых, существуют группы, по тем или иным причинам стигматизированные в общественном сознании, которые стараются не привлекать внимания к своей деятельности, коррупционными схемами расширяя пространство возможностей. В частности, это относится к этническим предпринимателям, которые в условиях недоброжелательного отношения «местного» населения и политизации темы миграции предпочитают уйти с публичной арены. «Было бы глупо и даже самоубийственно для этих “отверженных” капиталистов стремиться к открытому влиянию с помощью организованных групп давления. Трезвый взгляд на свою собственность и цвет кожи побуждает их полагаться на взятки чиновникам, занимающим стратегические посты» (Там же, с. 35).

В итоге в России для многих групп интересов уменьшение издержек достигается воздействием на закон на стадии его исполнения, что предполагает коррупцию исполнительной власти и органов государ-

ственного надзора. В этой логике антикоррупционная борьба должна «бить» не по следствиям, а по причинам, т.е. преодолевать неразвитость самосознания, усиливать связь между законом и его исполнением, сокращать число миноритарных групп, исключенных из политического процесса. Согласитесь, в рамках антикоррупционной кампании этих задач не решить (и даже не поставить), что предопределяет ее безрезультатность.

Более того, даже если демократия достигнет логического предела и у всего движущегося появится возможность (и желание) публично отстаивать свои интересы, останется проблема их рейтинговой упорядоченности. Задвинутые в «конец списка» интересы будут предъявлены к реализации «с черного хода», т.е. примут участие в политическом процессе, коррумпируя исполнение закона.

**Коррупция «на входе» в законодательное пространство.** Коррупция «на входе» — это нелегальные способы влияния групп интересов на принятие законодательных решений. Техники используются самые разные — от банальной покупки голосов избирателей до теневого финансирования политических партий, от «откатов» членам правительства до проплаченного участия населения в митингах<sup>5</sup>. В этом смысле демократия — это не отмена коррупции, но лишь возможность частичного переноса борьбы экономических субъектов за свои интересы на уровень законодательной власти (что не означает отсутствия коррупции в процессе этой борьбы).

Фактически речь идет о транзакциях, позволяющих группам интересов обменивать материальные блага на решения законодательной власти. При этом деление таких транзакций на коррупционные и добропорядочные зависит исключительно от юридических норм участия бизнеса в политике. Скажем, взятка членам политсовета в обмен на место в партийном списке — это коррупция. А финансирование партии под обещанное место в том же списке — легальная практика. «Правильное» голосование депутатов, партия которых спонсируется определенной финансовой группой, называется партийной дисциплиной, тогда как оплата голосов в индивидуальном порядке тянет на коррупционный скандал. Цель и даже масштабы транзакции, заметьте, могут совпадать.

Скотт приводит пример Японии и Таиланда. Состоятельные бизнес-элиты Японии создали ассоциации, которые аккумулируют вклады

---

<sup>5</sup> Объявление на заборе в Москве: «Участие в митингах и пикетах. Работа в вечернее время и выходные дни».

фирм-участниц и перечисляют их на нужды Либерально-демократической партии. Партия, несомненно, реагирует на эту помощь в процессе законотворчества. В Таиланде же бизнес-элита состоит преимущественно из китайцев, которые на правах иностранцев не могут спонсировать политическую систему. Китайский бизнес реализует свой интерес, коррумпируя тайскую власть. В диалоге власти и бизнеса Россия фактически выбирает путь между Японией и Таиландом.

Но выбор этот имеет существенные ограничения. Во-первых, технологии избирательных кампаний эффективны только при наличии неучтенных (теневых) средств; во-вторых, политический климат в стране удерживает бизнес от публичной финансовой поддержки оппозиционных партий<sup>6</sup>. В результате мы имеем то, что, используя предложенный В. Гельманом образ, можно назвать «айсбергом» политического финансирования. Однако теневое финансирование выборных кампаний и деятельности политических партий — феномен не только российский. Страны, являющиеся образцом соревновательной многопартийности, не избежали теневизации борьбы за законодательную власть<sup>7</sup>.

### Российская динамика, или Что дает понимание коррупционных практик

Анализ коррупции как политического процесса позволяет высказать ряд суждений более широкого плана о российской динамике.

1. *Привычное деление бизнеса на малый, средний и крупный дифференцирует фирмы в России по доступной им форме политического участия.* В данном случае важен не размер бизнеса сам по себе, а такие его «производные», как экономические возможности, способность к

---

<sup>6</sup> Подробнее см.: Барсукова С., Звягинцев В. Механизм «политического инвестирования», или Как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // Полис. 2006. № 2. С. 110–121.

<sup>7</sup> В 1974 г. в ходе Уотергейтского скандала, повлекшего отставку президента США Ричарда Никсона, были вскрыты случаи незаконных финансовых пожертвований на политические цели со стороны крупных американских корпораций. А в декабре 1999 г. разразился скандал по поводу так называемых «черных фондов» христианских демократов, задевший имя бывшего канцлера ФРГ Гельмута Коля (Бондаренко С. Коррумпированные общества. Ростов н/Д: ОАО «Ростиздат», 2002. С. 167–168).

консолидации, организационные навыки лидеров, «обозримость» и устойчивость основных игроков и, не в последнюю очередь, временной горизонт планов развития. По всем этим показателям крупный бизнес резко отличается от малого. Так, последние годы были отмечены бурным ассоциированием крупного бизнеса, втягивающим в свою воронку бизнес средний, в то время как немногочисленные примеры консолидации малого бизнеса при внимательном рассмотрении обычно оказываются инициативой отнюдь не предпринимателей. Существенно и то, что на фоне сохранения стабильного ядра крупного бизнеса происходит активная ротация мелких предпринимателей. В этой ситуации представляется вполне естественным, что политическое участие малого бизнеса ограничено реакцией на предлагаемые условия, т.е. обильной и разнообразной коррупцией на стадии исполнения закона. Крупный бизнес пытается формировать условия своего развития, а не приспосабливаться к существующим. Для этого он участвует в принятии законов, пытается придать решениям законодательной власти ту направленность, которая наиболее полно соответствует его интересам. В ход идут как легальные, так и теневые средства. Если коррупция в среде малого бизнеса мотивирована идеей выживания, то коррупция, практикуемая бизнесом крупным, нацелена на повышение его прибыльности через доступ к ресурсу власти.

2. *Тип политической системы не упраздняет коррупцию, но определяет соотношение интересов, защищаемых «на входе» в законодательное пространство и «на выходе» из него.* Соревновательная многопартийность создает инфраструктуру для выражения интересов экономических агентов в процессе законотворчества. «Партийная система легитимирует отдельные модели влияния, которые могут проявляться лишь в форме коррупции при (нетрадиционной) бюрократии» (Скотт, с. 43). Но обеспечивать политическое продвижение своих интересов методами партийных батальи способны лишь достаточно консолидированные и финансово состоятельные группы. Это означает, что для некоторых групп единственной возможностью защитить свои интересы остается коррупция исполнительной власти и практик правоприменения. Иначе говоря, многопартийность — это не панацея против коррупции, а лишь смещение центра переговоров между властью и группами интересов на уровень формальных институтов (в том числе с использованием коррупционных схем). В свою очередь, любое директивное сокращение партийного представительства влечет



за собой коррупционную деформализацию законов на стадии их исполнения.

3. Многопартийная демократия порождает электоральную коррупцию с той же неизбежностью, что диктатура — коррупцию бюрократическую<sup>8</sup>. Еще совсем недавно коррупционные схемы электоральных побед были рутиной для любого политтехнолога. Борьба групп влияния за представительство в легислатурах не обходилась без подкупа членов избиркомов, подкладывавших в урны неиспользованные бюллетени, без привлечения силовых структур для давления на политических конкурентов, без взяток руководителям телеканалов и радиоэфиров и т.д. Замечу, что степень электоральной коррупции растет по мере превращения действий должностных лиц в объект рыночного торга. Альтернативой торгу является принуждение, физическое или административное. К первому прибегает криминалитет, ко второму — действующая власть. Специфика переживаемого момента состоит в том, что использование должностных полномочий как ресурса электоральных побед все больше становится производной от административного, а не финансового влияния на ситуацию. И силовики, и председатели избиркомов по-прежнему могут влиять (и влияют) на исходы выборов, но склонить их к соответствующим действиям с помощью взятки оказывается все сложнее. Место торга занимает приказ (что не означает отсутствия подношений за его исполнение). Сохранение декоративной многопартийности с predetermined результатом голосования ведет к сокращению электоральной коррупции и переносу борьбы на уровень административных согласований.

4. Новые схемы влияния на законодательную власть отличаются тем, что возможность прибегнуть к ним резко ограничена. «Рыночную» коррупцию на электоральном поле постепенно заменяет «местническая» (термин Дж. Скотта), которая «представляет собой договоренность, основанную на критериях происхождения и индивидуальных характеристик» (Скотт, с. 39). В отличие от рыночной, «местническая» коррупция доступна узкому кругу лиц. Политический проект федерального центра определяет спектр политических сил (и стоящих за ними групп интересов), допущенных к электоральной коррупции. Кстати, именно по этой причине и ширятся ряды борцов

---

<sup>8</sup> «Электоральная коррупция связана с демократией точно так же, как черный рынок связан с бюрократическими формами контроля экономического обмена» (Сардан, с. 97).

с этим явлением. Рост осуждения электоральной коррупции вызван, помимо прочего, сокращением числа допущенных к ней.

Группам интересов, не прошедшим фильтр административных согласований, остается сконцентрироваться на правоприменении. Сокращение электоральной коррупции «уравновешивается» усилением коррупции на уровне министерств и ведомств (проплаченные назначения на должности, «откаты» в обмен на заключение контрактов с государством, победа в тендерах «своих» фирм и проч.). Проектирование политического ландшафта неизбежно сопровождается коррумпированием правоприменения.

5. *Интенсивность эксплуатации коррупционного дискурса слабо связана с масштабами явления.* Возникла целая индустрия измерения коррупции. Последний доклад Общественной палаты РФ, выделяя четыре типа коррупции (бытовую, политическую, судебно-правоохранительную и коррупцию в органах власти), в качестве наиболее масштабной и опасной для общества называет именно последнюю. Так считают эксперты и простые люди. Им виднее. Выскажу лишь пару скептических замечаний. Самое удачное из когда-либо встречавшихся мне определений коррупции звучит так: «Коррупция — это то, чем занимаюсь не я»<sup>9</sup>. Простые граждане, удаленные от верхних этажей власти, убеждены в том, что именно «там» находится рассадник коррупции. Следует учитывать и то, что коррупция — уникальная объяснительная схема, которая может опираться на противоположные факты. Коррупционные скандалы и полное их отсутствие равно укрепляют уверенность в масштабности явления. Отсутствие коррупционных разоблачений, как это ни странно, только подтверждает мнение о коррумпированности «верхов» («рука руку моет...»). В этой ситуации высокие экспертные оценки коррупции фиксируют не столько само явление, сколько веру в его реальность, уровень озабоченности им. Эти оценки показывают, насколько интенсивно эксплуатируется дискурс коррупции для объяснения происходящего в стране. Причин тому много.

На коррупцию удобно «списывать» неэффективность экономической политики. Кроме того, коррупционные разоблачения — безотказное оружие в борьбе с политическими противниками. Но главное в другом. На мой взгляд, образ «коррупции в верхах» как воплощение модели «захвата государства» бизнесом играет роль дымовой за-

---

<sup>9</sup> Это меткое замечание принадлежит О. де Сардану (Сардан, с. 97).

весы, скрывающей кардинальную смену курса и переход к «захвату бизнеса» государством. В новых условиях подношения бизнеса неверно трактовать в терминах коррупции, ибо они системно встроены в единую властно-экономическую вертикаль нового российского порядка. Российский крупный бизнес покупает не право использовать власть в своих интересах (суть коррупции), а место в системе «власть–собственность» и делает это с видимой добровольностью, потому что боится оказаться среди тех, кому не хватит места в этой системе.

# Приметы «нового капитализма», или Куда дрейфует экономика

---

Сеннет Р. Коррозия характера / пер. с англ. В.И. Супруна.  
Новосибирск: ФСПИ «Тренды», 2004. 296 с.

---

Книга американского социолога Ричарда Сеннета «Коррозия характера» — о «новом капитализме», точнее о том, как меняется («коррозирует») характер человека в условиях гибкого, сетевого производства. Казалось бы, при чем здесь неформальная экономика? Но именно новые контуры мира, становящегося более пластичным, зыбким, неоднозначным, с размытыми границами норм и правил, формируют общий тренд деформализации как главной приметы современности. Молодые люди живут вместе без печати о регистрации брака, работник трудится без письменного контракта с работодателем, солидные фирмы дают субподряды полутеневым структурам и т.д. Мир меняется, теряя однозначную определенность. Вот об этих изменениях и размышляет Сеннет, обсуждая новые стратегии управления трудом, их влияние на личность работника. Он не использует термин «неформальная экономика», но созданная им картина дает представление о социокультурной и организационной трансформации, взламывающей панцирь формальных рамок, так долго считавшихся главной приметой и условием капиталистического развития. Автор прав, определяя «Коррозию характера» скорее как длинное эссе, нежели как короткую книгу; личные наблюдения и воспоминания, фрагменты нарративов, описания кейсов — все это составляет непривычную для академической аудитории композицию.

Важно подчеркнуть, что Сеннет далек от идеализации бюрократического прошлого, когда труд в рамках формальных организаций, жесткое подчинение стабильным формальным правилам порождали «клаустрофобическую надежность» (с. 193). Вся книга — размышление о том, как «организовать наши жизненные истории сейчас, при капитализме, который склоняет нас к тому, чтобы “дрейфовать по жизни”» (с. 194).

Главный вопрос книги: как живет работник в гибком капитализме? Куда «дрейфует» его характер?

### Новый капитализм: стабильность vs динамизм, рутина vs инновационность

Что же такое новый капитализм? Долгий и подробный ответ на этот вопрос может быть редуцирован к словам «гибкость», «фрагментарность», «подвижность». За этой изменчивой натурой не поспевает закон, он все чаще воспринимается как неуклюжий, неадекватный реликт прошлого, уступающий дорогу гибким схемам, деформирующим прежний порядок. Бюрократические монстры рассыпаются на сетевые архипелаги, между островами которых курсируют материально-финансовые и трудовые потоки. Производство не просто ускоряется в инновационном порыве, оно меняется сущностно. Переход к новому, или к постиндустриальному, капитализму — это *уподобление производства сфере услуг*. Специфика услуговой деятельности состоит в том, что успех и признание связаны отнюдь не со скоростью или качеством работы (хотя и это важно), а с точным соответствием запросам потребителей. А их запросы, во-первых, быстро меняются, во-вторых, крайне разнообразны. Для улавливания изменения разнообразных потребительских настроений создается мощная система тестирования рынка (желательно упреждающего характера), воплощенная в маркетинге. Использование полученных знаний требует маневренности и гибкости производства. *Структурной основой деятельности становятся сети*. Компьютеризация обеспечивает единое информационное пространство сети, позволяющее перебрасывать задания, находить перегруженные и недогруженные звенья. Первые разукрупняются, вторые отсекаются. Производство уподобляется живому организму, который дышит в унисон с потребителем<sup>1</sup>. Такова идея нового капитализма. И очевидно, что формализация не поспевает за этой изменчивостью, неизбежно уступая дорогу неформальным нормам взаимодействия. Скорость перемен, гибкость реагирования, вариативность решений создают спрос на деформализацию как основу организационных новаций.

---

<sup>1</sup> Попутно отметим наивность представлений о том, что потребитель повел за собой рынок. Потребителя как поводья рынка сформировал сам рынок, создавая новое пространство культурных и ценностных основ потребления.

Новый капитализм через гибкость организации труда «поднял мятеж против рутины бюрократического времени» (с. 33). Отметим, что негативная коннотация понятия рутины восходит к морализаторству Адама Смита<sup>2</sup>. В дискуссии, разгоревшейся в XVIII в., ему оппонировал Дидро, отстаивающий идею о плодотворном влиянии повторяющихся трудовых операций на личность работника. Если у Смита рутина *отупляет*, то у Дидро *умиротворяет*, поскольку автоматизм труда дистанцирует мысли и чувства от простейших трудовых операций, освобождая их для более сущностных проникновений в природу производства.

Декларация о пользе свободного рынка превратила Смита в апостола экономического либерализма. Причисление к классикам-основателям было оплачено интерпретационным упрощением наследия великого шотландца. Воспевания Смитом торговцев и предпринимателей свели к их инновационному эгоизму как основе капиталистического развития, забывая, что у Смита любование этими фигурами в значительной степени связано с возможностями их морального развития, поскольку они вынуждены действовать в соответствии с изменчивыми обстоятельствами, позволяющими расширить горизонты их «личностных историй».

Лучшей иллюстрацией мрачных прогнозов Смита о грядущей рутине промышленного труда явилась империя Генри Форда. Его знаменитые 5 долларов в день (что эквивалентно 120 долларам в день по курсу 1997 г.) были платой как за труд, так и за скуку. Прежде автомобили собирали высококвалифицированные рабочие, выполняющие множество сложных операций и, что примечательно, самостоятельно нанимающие и увольняющие своих помощников и платившие им за частую из собственного кармана. Постепенно их место стали занимать узкоспециализированные рабочие, обычно из недавних мигрантов. К 1917 г. 55% рабочей силы Ford Motor Company составляли специализированные работники (с. 48). Вскоре выяснилось, что последствием рутины является не только отупление рабочего (что, скорее, представлялось благом в системе взглядов Ф. Тейлора и Г. Форда), но и, что было действительно досадно, жесткий предел роста производительности труда. Призванные на помощь индустриальные психологи, создав теорию «человеческих отношений» (Э. Мэйо), фактически адаптиро-

---

<sup>2</sup> Смит писал: «Человек, чья целая жизнь потрачена на исполнение нескольких простых операций... обычно становится настолько тупым и невежественным, насколько это возможно для человеческого существа» (цит. по: Сеннет, с. 43).

вали практику психиатрического консультирования применительно к трудовой деятельности. «И надо сказать, что эти индустриальные психологи, наподобие Мэйо, обладали ясным взором. Они знали, что могут только смягчить муки скуки, но не смогут убрать ее из этой железной клетки времени» (с. 50).

«Клетка времени» была сломана новыми формами организации производства. Гибкая, множественная, кратковременная неформальная занятость бросила вызов прежним формам организации труда. Монолит трудовой биографии рассыпался на множество слабосвязанных фрагментов. Заметим, что слово «карьера» в английском языке первоначально означало «дорога для проезда экипажей», что применительно к трудовой деятельности преобразовалось в «путь длиною в жизнь». Новый капитализм отверг это понимание карьеры. Слово «job» в английском словаре XIV в. означало «глыба, кусок чего-то, что могло быть перевезено на повозке». Это «гушевое» значение работы оказалось адекватным современности, когда люди на протяжении жизни выполняют только «куски» работы.

Трансформация организации труда, с одной стороны, явилась результатом борьбы самих трудящихся, а с другой — была навязана работникам новой парадигмой развития капитализма. Гибкость капитала нуждалась в адекватной гибкости работника. Самый быстрорастущий сектор американской рабочей силы — люди, которые работают по контракту с агентствами по временному трудоустройству (с. 15). Множится армия фрилансеров. Возникают формы труда, отнести которые к формальной занятости можно с рядом оговорок.

Казалось бы, поверженная рутина и освобожденный из «клетки времени» работник — однозначное благо нового капитализма, олицетворение свободы личности и возможностей самореализации. На протяжении всей книги Сеннет доказывает, что безусловных выводов в социальных науках не существует. Не случайно фраза «на самом деле» проходит рефреном через всю книгу, построенную на противопоставлении общепринятых суждений о новом капитализме и анализе микронарративов жизни его участников.

### Окно в частную жизнь

В книге приведено интересное эссе (кейс) об уборщице туалетов Энрико, который десятки лет проработал на одном месте. «Американскую мечту» воплотил его сын, Рико, который стал техни-

ческим консультантом, полностью вписанным в новое время: частая смена работы как основа вертикальной мобильности, переезды в погоне за пространственной конъюнктурой, демонстративное дружелюбие как условие участия в командных проектах. Казалось бы, одному можно посочувствовать, а другому — позавидовать.

Но у самих героев иные оценки. Энрико вступил в старость с чувством глубокого удовлетворения. Он реализовал задуманное в молодости, живя в формате долговременных стратегий: купил дом, уехал из бедного итальянского района, накопил денег на образование детей и проч. Время поколения Энрико было линейным и предсказуемым. «В соответствии с этой линейностью времени все достижения оказывались “кумулятивными”... Энрико точно знал, когда он уйдет на пенсию и сколько у него к тому моменту будет денег» (с. 2–3). Сильные профсоюзы, государство всеобщего благоденствия и крупномасштабные корпорации объединились, чтобы «произвести» эру относительной стабильности. Прежние достижения Энрико не теряли в его глазах ценности ввиду стабильности оценочных координат — общественных и индивидуальных. Постоянные соседи через социальное уважение удостоверляли успехи, невидимые для посетителей туалетов, которые он мыл.

Жизнь сына куда динамичнее: профессиональный успех в Силиконовой долине, увольнение при слиянии фирм, создание собственной фирмы — краткий протокол его карьеры. Это не устойчивый рост, а болтанка с положительным итогом на момент интервью и четким пониманием того, что завтра все может измениться. Его успех неотделим от страха потерять контроль над своей жизнью. Частые переезды приводят к разрыву дружеских коммуникаций и соседского общения. Не имея долгосрочных свидетелей жизни, Рико не находит опоры в социальном одобрении окружающих. Каждый переезд закрывает прежние главы его жизни и создает эффект «чистого листа», обнуляя многие прежние квалификационные, карьерные и коммуникационные достижения. Примечателен дрейф идеологических симпатий Рико от либерализма к консерватизму, основанный на желании продемонстрировать приверженность «вечным» ценностям и достижениям, в то время как на практике приходится жить в соответствии с лозунгом «Ничего долгосрочного!».

Истории отца и сына, воплотившие стабильное прошлое и динамичное настоящее, позволяют понять, почему даже полная выхолощенность содержания труда не порождает протеста. Недоумение по



этому поводу пронизывает классическую книгу Д. Белла «Работа и недовольные ею». Как бы отвечая Беллу, Сеннет помещает труд в более широкий контекст оценивания, показывая, что недовольство содержанием и даже оплатой труда вполне может сочетаться с удовлетворенностью трудовой биографией и жизнью в целом.

## Культы нового капитализма

### *Культ реорганизации*

Но насколько реальны частые изменения в сетевой структуре? Может быть, они лишь теоретически допустимы, а на практике сети перестраиваются столь же неохотно, как и пирамидальные иерархии?

Новый капитализм породил *культ реорганизации*. «Стоимость акций организаций, находящихся в процессе реорганизации, часто повышается, как будто любое изменение лучше, чем продолжение того, что было» (с. 68). Организации втянуты в демонстративные доказательства рынку, что они способны меняться. Как правило, реорганизация сетей (термин автора — *реинжинирование*) сопровождается сокращением численности работников. Но если классические сокращения в бюрократических структурах решали задачу «делать меньше с меньшим числом», то реинжинирование означает, наоборот, «делать больше с меньшим числом» (с. 65). Но цель не достигалась — производительность труда в результате реинжинирования тормозилась тем, что «уцелевшие рабочие больше ожидали следующего удара топора, чем наслаждались победой в конкурентной борьбе над теми, кого уволили» (с. 67). Впрочем, не надо забывать о значительных межстрановых различиях. «Рейнская» модель организации хозяйства, реализованная, по мнению Сеннета, в Голландии, Германии, Франции и еще ряде стран, предполагает «туго натянутую сеть безопасности, сплетенную из пенсий, образования и здравоохранения». «Англоамериканская» модель (Великобритания и Америка) действует по принципу: «правительство виновно, пока не будет доказано, что оно не виновно» (с. 73), что ослабляет идею социальной поддержки проигравших. Первая модель тормозит разрыв в доходах, но на фоне растущей безработицы; вторая гарантирует низкую безработицу при росте неравенства в благосостоянии.

Но, быть может, работник стал свободнее в новом рабочем режиме? Каковы способы «флекс-тайма»? Самый простой, практикуемый

почти 70% американских корпораций, — это полная рабочая неделя, но работник сам решает, во сколько начинается его рабочий день. Примерно каждая пятая компания использует «спрессованный» рабочий график, когда недельная нагрузка выполняется за несколько дней. Работа на дому распространена еще в 16% американских компаний.

Гибкие, индивидуализированные графики выглядят как освобождение работника. И тут опять рефреном звучит «на самом же деле...». Выясняется, что гибкое расписание времени — это скорее привилегия, чем право работника. Свобода оказывается наградой за послушание. Но даже вырвавшиеся в это пространство свободы попадают в еще большую зависимость от организации. Для контроля работы на дому корпорации даже вводят специальную должность. Людей могут просить регулярно звонить в офис, их электронная почта часто открывается супервайзерами, под контролем их телефонные звонки. Тем самым «гибкое время» вплетается в новую практику контроля, свобода оказывается обманчивой. «Надзор над трудовым процессом в действительности зачастую жестче для тех, кто трудится вне офиса, чем для тех, кто работает в нем» (с. 84).

Последствия новой организации труда проиллюстрированы кейсом о пекарне в Бостоне. Четверть века назад в этой пекарне трудились греки. Трудовой процесс был пронизан этнической солидарностью и идеей, что «быть хорошим работником означало быть хорошим греком» (с. 97). Спустя 25 лет пекарня превратилась в запутанную паутину расписаний неполного рабочего дня. Рабочие, говорящие на разных языках, приходят и уходят в разное время. Почти никто из них не видит буханку хлеба, которую они произвели, не владеет всей технологической цепочкой. Путем нажатия клавиш компьютера пекарня переходит от французских булок к русским караваем. «Хлеб стал экранным образом» (с. 101). Теперь пекари не знают, как выпекать хлеб. Мастерство вытеснилось безразличием. Мусорные контейнеры, заполненные сожженными буханками, «стали некими символами того, что случилось с искусством хлебопечения» (с. 102). Новая ситуация размывала профессиональную идентичность, характерную в XIX в. даже для наименее привилегированных рабочих.

Принцип нового капитализма «Ничего долгосрочного!» развернулся в разные схемы для предпринимателя и работника: предприниматель не привязан к конкретной продукции, работник безразличен к конкретным видам деятельности.

### Культ риска

Дебюрократизация управления как лозунг нового капитализма привела к снижению роли формальных критериев оценки труда. В подвижной, неопределенной ситуации работник вынужден ориентироваться на косвенные признаки прочности своего положения: «кого пригласили только на аперитив, а кому предложили остаться на ужин» (с. 121). Зыбкость отношений в сетевой структуре подталкивает к движению как внутри, так и вне ее. Но передвижения — это всегда риск.

Новый капитализм — это *культ риска*. Если прежде предприниматель отличался от масс готовностью рисковать, то теперь риск стал «повседневной необходимостью, взваленной на плечи масс» (с. 123). Прежние четко определенные ячейки для продвижения в бюрократических пирамидах сменились сетями как площадками возможностей. Риск теряет героический оттенок, становится заурядным, обыденным. Результатом является не азарт самоделания, а чувство «тупой нескончаемой тревоги» (с. 129).

Сеннет указывает на три свойства нынешней трудовой дезорганизации:

- «движение вбок», когда индивиду кажется, что он движется вверх в жесткой сетевой структуре, лишенной однозначной вертикальной трактовки;
- «ретроспективные потери» как возможность лишь в ретроспективе осознать неверность принятого решения в силу принципиальной размытости информации в гибких структурах;
- «непредсказуемые потери для заработной платы», поскольку прежняя опосредованная профсоюзами прозрачность сделок между трудом и управлением заменилась индивидуализированными и «флюидными» договоренностями.

Сеннет утверждает, что желание рисковать стало «культурным набором», а не расчетливой стратегией. Современная культура риска основана на страхе бездействия. Динамизм организаций убеждает людей в гибельности пассивности. Если риск Одиссея был связан с одержимостью целью (вернуться домой), то риск современного работника построен на желании быть в пути (а куда плыть — вопрос второй). «Само по себе решение отправиться в путь кажется подобием достижения цели» (с. 137).

Выигрывают немногие: в последние годы доля тех, кто в результате смены работы значительно потерял в заработке, превосходит долю

выигравших. Заметим, что предыдущее поколение больше приобретало при смене работы, нежели при повышении заработка на прежнем месте. Несмотря на это, мобильность тогда была ниже, чем сейчас.

В условиях нового капитализма меняется сама сущность неопределенности будущего. В старом бюрократическом капитализме это была неопределенность крупных катаклизмов (война, кризис, наводнение), сейчас же «неопределенность как бы вплетена в повседневную деятельность энергичного капитализма» (с. 32). Умение лавировать в поле неопределенности из черты шумпетеровского предпринимателя превратилось в требование к Повседневному человеку<sup>3</sup>.

### *Культ молодости*

Наконец, новый капитализм — это *организационный культ молодости*. Происходит сужение временных рамок рабочего возраста. Привлекательность молодежи — явление не новое. Но если в XIX в. и в первой половине XX в. объяснение было вполне рациональным (относительная дешевизна молодежного труда), то сейчас оно восходит к интерпретации возраста как индикатора гибкости и готовности к риску. Этот социальный предрассудок служит двум целям. Первая — иметь «доступный, находящийся под рукой, резерв кандидатов на увольнение» (с. 149). Вторая — нейтрализация критического потенциала опытных работников. В терминологии Хиршмана молодые работники при разногласиях с руководством ориентированы на «выход», а опытные пытаются использовать «силу голоса». Чувства немолодых работников («организационного сухостоя») проиллюстрированы кейсом о хозяйке нью-йоркского бара, попытавшейся в бальзаковском возрасте войти в рекламный бизнес. И вскоре выйти из него.

### *Культ команды*

Следующий культ нового капитализма — *культ командной работы*. В моду входит «офисный спорт», где работники — команда, а босс — тренер. Командная работа при всех достоинствах имеет оборотную сторону.

---

<sup>3</sup> «Сегодня молодой американец, имеющий за спиной хотя бы два года колледжа, должен быть готов к тому, что за время его трудовой деятельности ему придется сменить рабочее место по меньшей мере 11 раз, а базу своих навыков и умений — тоже по меньшей мере три раза в течение 40 лет трудовой деятельности» (с. 14).

Во-первых, «вписанность» в команду зачастую достигается за счет ограничения, усреднения индивидуальности.

Во-вторых, командная работа формирует новый способ власти — власть без авторитета. Коммуникация не нуждается в авторитете, поскольку дискуссия тем продуктивнее, чем равноправнее ее члены. Полновесные факты эксперта или указания руководителя ослабляют коммуникацию. Поэтому руководство лишь «способствует» командной работе. «Лидер» — это самое хитрое слово в современном лексиконе менеджмента» (с. 181), поскольку камуфлирует ось власти.

В-третьих, состав команд изменчив, а задачи краткосрочны. Отсюда цель игрока — не решить задачу, а понравиться тренеру. «Искусство притворства при командной работе заключается в том, чтобы вести себя так, словно вы обращаетесь только к другим служащим, а босс за вами на самом деле не наблюдает» (с. 183). Возникают «актерские реплики — маски кооперации» (типа «Как интересно!»), фоном которых служит обворожительная улыбка.

В-четвертых, работу менеджера выполняет давление товарищей по команде. И вот уже требование повысить заработок или уменьшить трудовую нагрузку трактуется как недостаток кооперативности. «Хороший командный игрок не должен ныть» (с. 190).

В-пятых, командная работа, провозгласившая общую мотивацию и отсутствие различий в привилегиях и власти, оказывается слабой формой общности, поскольку «сообщества нет до тех пор, пока не признаются различия внутри его» (с. 242). Это утверждение восходит к работам Л. Коузера, утверждавшего, что людей связывает в большей мере вербальный конфликт, чем вербальное согласие, поскольку при конфликте возникает необходимость «трудиться над коммуникацией» (с. 242).

### *Культ независимости*

Новый капитализм низводит зависимость к постыдному состоянию. «Наступление на жесткую бюрократическую иерархию призвано освободить людей от структурной зависимости; стратегия риска направлена на придание импульса самоутверждению... Внутри современных корпораций нет достойного места для служения» (с. 234–235). Поричание зависимости прослеживается и в критике «государства благосостояния», в обвинениях зависящих от государства в социальном паразитизме. Постыдность зависимости — новый нравственный императив гибкого капитализма. Но проблема состоит

в том, что социальные связи формируются именно как производные зависимостей. В частности, доверие в деловых отношениях возникает в силу признания взаимной зависимости экономических агентов.

Технологический и социальный динамизм ставят под удар доверие, преданность, взаимные обязательства, которые не успевают пустить «корни в трещинах и щелях социальных институтов» (с. 18). Не преданность организации, а, наоборот, «поверхностная кооперативность» ведет к успеху в новых условиях. Сетевая гибкость производства, суть которой — в возможности безболезненно отсечь отдельные элементы сети, означает отсутствие ясных и долговременных правил продвижения по службе и увольнения. Не случайно профессор Гарвардской школы бизнеса Дж. Коттер советует работать скорее «снаружи», чем «внутри» организации (с. 19). Совет отнюдь не бесполезный: брокеры, уволенные за плохую работу, выигрывают от перемены места работы в два раза чаще, чем добровольно уволившиеся (с. 134).

Общий вывод автора: «Режим, который не дает людям серьезных причин и веских оснований для того, чтобы заботиться друг о друге, не сможет долго сохранить свою легитимность» (с. 251).

Впрочем, не спешите записывать Сеннета в борцы с режимом. Он, скорее, его летописец. На подручном материале личных наблюдений со всеми вытекающими последствиями. По жестким канонам социологического исследования судить книгу можно строго (вопросы о выборке, о репрезентативности наблюдаемых случаев даже не обсуждаются автором). Верующим в единообразие «научного продукта» книгу лучше не трогать, дабы не раздражаться. Видящим в социологии пограничье с искусством, где есть место прозрению и стилевой свободе, книга даст повод к размышлению.

Часть 2

---

*Специфика неформальной экономики  
в России*





# Теневая экономика: специфика фаз в условиях раздатка<sup>1</sup>

---

Бессонова О. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006.

---

В этой книге Ольга Бессонова размышляет об институциональной специфике «раздатка» и о формах его проявления в российской истории. Теневая экономика как отдельный предмет анализа у Бессоновой отсутствует. Но ее идеи представляются крайне важными для понимания сущности теневой экономики, ее функциональной специфики на разных фазах раздаточного цикла. Теневая экономика не просто сопровождает экономический порядок, координируемый институтами раздатка, но варьирует свой масштаб, формы проявления и выполняемые функции в зависимости от того, на какой фазе находится раздаток.

## Лирическое отступление

Было время, когда писать научные тексты было опасно: существовали инквизиция, полиция, цензура. Но времена изменились. Создание научного текста стало приятной формой необременительного получения зарплат. И мужество ученого состоит в том, чтобы не писать, когда в этом нет необходимости. Замолчать, когда нечего сказать. Честная немота — почти роскошь в обществе, где слова становятся главной формой подтверждения своего присутствия в науке. Ольга Бессонова в этом смысле — мужественный автор, не участвующий в бессмысленном приумножении текста. Этому автору есть что сказать.

Все годы Бессонова пишет о раздаточной экономике России. Она принципиально и глубоко немобильна: не меняет тему, не переходит

---

<sup>1</sup> Впервые статья была опубликована в журнале «Вопросы экономики», 2012, № 12.

на английский язык, не уезжает из Сибири, не становится начальником. Ей не до того. Просто некогда человеку. Она пишет новую книгу.

### Раздаточная экономика: суть идеи

Главная идея Бессоновой состоит в том, что в России еще в IX–X вв. сложился институциональный порядок особого типа, так называемый *раздаток*. Этот порядок лежит в основе институциональной матрицы России. Его суть составляют отношения власти и хозяйствующих субъектов, при которых служение центру является главной формой доступа к ресурсам. Наверх, к центру направлены потоки «сдач» результатов экономической деятельности, и каждый этаж иерархии знает свою норму и форму участия в этом процессе. Вниз спускаются «раздачи» в виде дифференцированного права использовать совокупный результат общенародных сдач. Ресурсный дефицит тем сильнее, чем ниже положение служивых.

Раздаток принципиально иерархичен, и суть правовых норм состоит в установлении правил отношений с центром: размеры и формы сдач-раздач определяют прописанные процедуры. Блага, как и нормы обращения с ними, раздаются «по чину», т.е. за службу, которая в отличие от работы, нацеленной на заработок, всегда имеет идейное содержание как деятельность во имя некоей общезначимой цели. Сдачи-раздачи выступают аналогом купли-продажи как предельные выражения сущности двух базовых институциональных систем.

Рынок и раздаток как альтернативные механизмы координации экономической деятельности (в терминологии автора «локальные цивилизационные матрицы») имеют встроенные механизмы саморегулирования. Рынок балансирует цены, которые периодически не справляются с этой задачей, о чем свидетельствуют кризисы перепроизводства. В экономике раздатка функцию обратной связи берут на себя жалобы, сигнализирующие власти о накопившихся сбоях в пирамидальных потоках сдач-раздач, о неадекватности системы потребностям населения. Реагирование на жалобы позволяет, по сути, налаживать раздаточную систему.

Однако репертуар властного реагирования на жалобы может быть недостаточным для снятия проблем, накопившихся в системе. Конкретно-историческая форма институтов сдач и раздач рано или поздно приходит в противоречие с материально-техническими условиями страны и потребностями населения. И тогда неизбежны ре-

формы, бескровные или чудовищно кровавые, в ходе которых конфигурируются новые каналы сдач-раздач, переопределяются их формы и объемы. Система обновляется, что аналогично очищающей силе кризиса в системе рынка. Переживший кризис раздаток существенно меняет свою институциональную форму, но сохраняет содержание базовых принципов — общественно-служебный труд в обмен на долю в ходе раздач, тотальное участие населения в сдачах, жалобы как канал обратной связи и индикатор сбалансированности системы.

По мнению Бессоновой, российская история представляет собой последовательное прохождение трех циклов: общинный, помещный и административный раздатки. Каждый цикл включает четыре фазы: перинатальную, структурированную, фазу институционального исчерпания и фазу институциональных трансформаций. Последняя фаза цикла становится фактически переходным периодом к новой конкретно-исторической форме раздатка.

Как уже отмечалось, Бессонова не фокусирует внимания на теневой экономике. Но созданная ею схема цикличности раздатка и выделяемых фаз позволяет увидеть в новом свете причины и функции теневой экономики.

### **Переходный период, или Фаза институциональных трансформаций**

В переходный период разрушаются привычные формы раздатка, их смывает волна рынка. (Разумеется, и рынок, и раздаток существуют в разных циклах в специфических, конкретно-исторических формах.) В этот период уход в тень всех сфер жизни достигает пиковых отметок. На бытовом языке это означает, что «жизнь идет вразнос». Вишневые сады рубят в прямом и переносном смысле, а «новые русские» разных эпох на соответствующем времени диалекте каждый раз изумляются: «Думал ли я, что все это будем моим?»<sup>2</sup>.

Раздаточные институты к этому моменту уже не соответствуют условиям среды и потребностям людей и становятся функционально беспомощными, что приводит к массовым заимствованиям рыночных институтов, которым присваивается статус панацеи. Если в фазе институционального кризиса власть пребывает в уверенности, что от-

---

<sup>2</sup> Вот как изумлялся и восторгался чеховский Лопухин: «Вишневый сад теперь мой! Мой! Боже мой, господи, вишневый сад мой!».

ступление в зону рынка может быть контролируемым и дозируемым, то в переходный период эта уверенность оказывается очевидной иллюзией. Разреженная институциональная среда с огромной скоростью заполняется рыночными нормами и правилами, преимущественно неформальными, поскольку любой формальный институт держится на принуждении со стороны государства. Если государство теряет эту способность, что свойственно любому переходному периоду, то координация взаимодействия рыночных контрагентов переходит на неформальный уровень. Это приводит к резкому сужению «радиусов доверия» и попыткам или расширить их с помощью бандитов как гарантов сделки, или строить бизнес на репутационных рисках в рамках сетей («честное купеческое слово», «пацан сказал — пацан сделал» как формулы чести разных эпох).

Прежний корпус формальных институтов, воплощающих идею раздатка, спешно списывается в архив, и в сжатые сроки рождаются законы, ориентированные на рынок. Темп преобразований очень важен для реформаторов, уверяющих, что «по минному полю лучше бежать, чем ползти». Но каким бы поспешным ни было нормотворчество, оно решительно не поспевает за скоростью многообразных и масштабных рыночных новаций, порождаемых творчеством масс. Теневые схемы становятся главным показателем наличия законодательных «дыр», и их «штопка» составляет основной вектор законотворческой деятельности в переходный период. Новые законы создаются в режиме реакции на теневое использование ранее существовавших.

Формально предписанный алгоритм хозяйствования и предлагаемые государством способы разрешения хозяйственных коллизий разбиваются на два слабо связанных между собой архипелага норм: архаичные, тяготеющие к раздаточным принципам, и новаторские, рыночно ориентированные. В России 1990-х годов советские законы причудливо сочетались с рыночными институтами. В сосуществовании двух правовых регистров разной природы сокрыты возможности и стимулы ухода экономики переходного периода в тень. Например, вплоть до 2002 г. рынок шел рука об руку с советским Кодексом законов о труде (КЗоТ). И хотя обязательность трудовых сдач была аннулирована (отмена статьи за тунеядство, поддержка безработных), сохраняющаяся архаичность трудового права означала асимметрию взаимной ответственности работника и работодателя. Принятие нового Трудового кодекса не исправило ситуацию. Лавируя между альтернативными законопроектами, складывая их фрагменты, законодатели

так запутались, что приняли «рыночный» документ, подчинение которому стало для работодателей более расточительно, чем советскому КЗоТу<sup>3</sup>. В результате работодатели постарались минимизировать ответственность перед работниками, скрывая отношения найма, переходя на неформальный найм, на «зарплаты в конвертах».

Сосуществование двух правовых регистров, воплощающих наследие раздатка и проект рынка, принципиально важно. В целом раздаточная экономика провоцирует индивида минимизировать поток сдач и максимизировать получаемые в ходе раздач блага. Но институт жалоб стоит на страже таких перекосов. Контроль за балансом сдач-раздач строится на законодательстве, воплощающем идею раздатка, а его легитимность восходит к национальной идее, приспособленной к особенностям эпохи, но всегда подчеркивающей идею служения общему благу («за царя и отечество», «к победе коммунизма»). Когда на смену внутренне согласованным законам, адекватным единому хозяйственному принципу, приходит взвесь альтернативных хозяйственных логик и легитимирующих их лозунгов, игра на «ножницах» между сдачами-раздачами становится безрисковой, весьма прибыльной и едва ли осуждаемой.

Практически вся экономика становится теневой, поскольку строится на разнообразных схемах вывода в рыночное пространство благ и услуг, которые остались в застопорившихся потоках сдач-раздач. В этом состоит ключевой момент роста теневой экономики в переходный период: уже можно быть предпринимателем, т.е. действовать в рыночной логике и не участвовать в сдачах, но еще работают каналы раздач, дозирующих доступ к материальным, трудовым и финансовым ресурсам общества. Частная собственность сосуществует с общественно-служебной и пытается извлечь из этого максимальную выгоду. Население изобретает способы участия в раздачах, будучи не обремененным обязательствами сдач. Бизнес следует той же логике.

Предвижу вопрос: что значит уход от сдач? Разве обязанность платить налоги в рыночной экономике не есть вариант сдач? Это момент принципиальный. Налоги не являются сдачами, поскольку их платят с результатов деятельности, а величина сдач зависит от объема «розданных» ресурсов (материальных, трудовых, финансовых). Другими

---

<sup>3</sup> Кудюкин П., Малева Т., Мисихина С., Сурков С. Сколько стоит Трудовой кодекс? М.: Московский центр Карнеги, 2001.

словами, *налоги исчисляются, а сдачи назначаются*. Налоги можно не платить, если деятельность не ведется, а избежать сдач можно, лишь отказавшись от раздачи. В рыночной экономике налоги платятся исходя из деятельности, а в раздаточной экономике деятельность ведется ради уплаты назначенных сдач. Игра вокруг «оптимизации налогообложения» или имитация бесприбыльной деятельности естественна для рыночного агента и ограничивается лишь принудительными действиями государства, изобличающего фальшь в этой игре. Поскольку в переходный период государство не способно к таким действиям, то уход от налогов становится визитной карточкой теневой экономики переходного периода.

Механизмами институционального обновления в переходные периоды являются приватизация и различные формы деколлективизации. Историческая форма этих процессов, разумеется, различается. Второй цикл, исчерпав силы раздатка, завершился отменой крепостного права и разрешением крестьянам выкупать земли, а также передачей помещичьих землевладений в наследуемую частную собственность. Третий цикл завершился приватизацией с использованием ваучеров, формально уравнивающих доступ всех граждан к владению бывшей общенародной собственностью. Но «ваучерная» по форме приватизация была «номенклатурной» по содержанию. Номенклатурная приватизация есть не что иное, как перевод общественной собственности, полученной в ходе раздач, в режим частной собственности с соответствующим освобождением от сдач. Руководители предприятий («красные директора») и чиновники изменили свой статус с условных владельцев на частных собственников. Конечно, все происходило в строгом соответствии с законом, но формальная приватизация была лишь способом легализовать результат теневого передела собственности. Так, выкуп предприятия проходил как легальная процедура, однако цена сделки, как правило, значительно уменьшалась вследствие предварительного вывода активов предприятия на балансы различных фирм, аффилированных с руководством предприятия.

Тот факт, что начальная цена торгов или величина уставного капитала приватизируемого предприятия определялась по остаточной балансовой стоимости, а мотивация приобретения восходила исключительно к предполагаемой доходности объекта, красноречиво свидетельствует о наложении двух логик — рыночной и раздаточной. Участники рынка ориентировались на прибыль как рыночную

категорию, но приобретали по цене, не имеющей рыночного смысла, являющейся исключительно расчетной величиной раздачи, от которой в прежней системе начислялись плановые задания, т.е. обязательства сдач. Можно возразить, что балансовая стоимость была лишь начальной точкой торгов, что и говорили реформаторы. Но напомним, что закон позволял приватизировать предприятия путем передачи контрольного пакета акций трудовому коллективу по остаточной балансовой стоимости, т.е. без рыночной коррекции цены (так называемый «второй вариант»). А дальше делом техники была концентрация акций в руках руководства: предприятие уводили в тень, в результате чего официальные дивиденды стремились к нулю, что весьма эффективно стимулировало миноритариев расставаться с акциями. Теневизация бизнеса являлась не просто способом обогащения через неуплату налогов, но служила стратегической цели концентрации собственности.

В этот период растет коррупция представителей власти. Дело не в их индивидуальной алчности — это системная характеристика раздатка, вступающего в фазу рынка. Принципом раздаточной экономики являются «дачи по чину» (недаром слово «мужчина» в русском языке состоит из «мужа» и «чина»). Коррупция стала рыночным воплощением раздаточной логики. Приватизация прежде «розданного» формально освобождала от последующих сдач, но де-факто сдачи сохранились, только адресатом стали не абстрактные «закрома Родины», а вполне конкретные чиновники, от чьих решений зависели доступ к приватизации и возможности бизнеса. Теперь чиновники раздавали, а им сдавали. Взятка — это сдача в переходном периоде, проекция раздаточной логики на рыночную плоскость. В отличие от налогов взятки зависят не от результатов деятельности, а от объема получаемых благ, важности решаемого вопроса, иными словами, являются своеобразными податями (т.е. «по-дати») раздаточной экономики, вступившей в рыночную фазу. Взятки — форма оплаты услуг властных структур, партнерство с которыми является доминирующей формой успешного бизнеса в раздаточной экономике. «Коррупция в высших органах власти является производной от раздачи государственной собственности за цену, не соответствующую реальной ее стоимости, путем “назначения” собственников. Фактически был введен механизм общего совладения бывшей государственной собственностью чиновников и предпринимателей. Отсюда непрерывный поток денег от олигархов к управленцам высшего уровня, вос-

принимаемый обществом как “взятки” и “откаты”, а на самом деле, представляющий собой передачу дивидендов от совместного владения бывшей государственной собственностью»<sup>4</sup>.

В разрастании теневой экономики немалую роль сыграл идеологический отказ от идеи служебного труда в пользу индивидуализма. Раздаточная экономика придает труду статус служения общему благу, некоей идее. Все варианты национальной идеи в России так или иначе подчеркивали надындивидуальную цель трудовой деятельности (слава отечества, счастье будущих поколений и т.д.). Приватизация собственности сопровождалась приватизацией мироощущения, что снимало нравственные ограничения на занятие теневой деятельностью.

Таким образом, переходный период является единственной фазой раздаточного цикла, когда рыночный обмен и частная собственность становятся не компенсаторными, а базовыми институтами экономики. Но их функционирование в этот период характеризуется высокой долей теневого сектора в силу ряда причин: слабость государства, противоречивость законодательства, отсутствие морально-этических ограничений. Но самое главное — теневая экономика переходного периода есть порождение симбиотического сращивания доминирующих рыночных институтов и сохранившихся раздаточных логик, при котором раздаются собственность и возможность заниматься бизнесом, а собираются взятки и долевое участие «чина» в рыночных проектах. Теневая экономика в этих условиях является «тенью раздатка».

### Возрождение раздатка, или Перинатальная фаза цикла

Постепенно раздаточная логика возвращает свои позиции. В разные исторические эпохи это происходило посредством либо плавного вводимых ограничений, либо резких революционных запретов на рыночный обмен и частную собственность. Суть этой фазы состоит в восстановлении институтов сдач-раздач, возвращении регулятивной роли жалоб и общественно-служебного характера труда. В российской истории рыночные рывки, следуя логике «догнать и пе-

---

<sup>4</sup> Бессонова О. Институциональная матрица для модернизации России // Вопросы экономики. 2012. № 8.



регнать», успешны были лишь в первой части. «Догоняли» методом заимствований у рыночного Запада, что было нетрудно на фоне кризиса раздатка. А вот с «перегнать» случались регулярные проблемы, потому что обогнать посредством заимствований невозможно, необходимо собственное институциональное творчество. И это «творчество» каждый раз возвращало страну на орбиту раздатка.

Национализация и коллективизация выступают механизмами реализации этого процесса. Государство «забирает» частную собственность, делая ее источником общественных раздач. Если большевики после Октябрьской революции сделали это открыто и быстро, то русские цари придерживались тактики ползучей национализации. Современная Россия в этом смысле, безусловно, практикует методы царизма.

Возрождение раздатка происходит при активной поддержке населения, ратующего за «наведение порядка». Легитимация смены экономической политики сводится к разочарованию в рынке. Дескать, рынок не оправдал надежд. Но дело обстоит с точностью до наоборот. Рынок полностью оправдывает надежды, возложенные на него логикой раздаточной экономики, расчищая поле для новой формы раздатка. Раздаток питает единственную надежду по отношению к рынку — надежду на институциональное обновление.

Но рыночные агенты не знакомы с теорией Бессоновой и поэтому не понимают тупиковость своего сопротивления. Они продолжают следовать рыночной логике, видя в государстве лишь арбитра споров, возникающих в горизонтальных сетях. А конфигурация экономики де-факто становится все более вертикально-иерархичной, что приводит к трагическим последствиям для многих ударников рыночного труда. Рыночные формы деятельности могут сохраняться, но их содержание постепенно трансформируется в пользу раздаточных принципов координации.

На этой фазе институты раздатка начинают реанимироваться, но не как возрождение прежних исторических форм, а в виде новых правил, преимущественно неформальных, что не означает необязательности их исполнения. Возникает зазор между де-юре и де-факто: по «букве закона» — можно, а «по духу времени» — лучше воздержаться. Не следует делать что-то из формально разрешенного, и, наоборот, обязательной для исполнения становится практика, не предписанная формально. Например, пожертвования в различные фонды, учрежденные властью, становятся обязательными для бизнеса, хотя формально

остаются добровольными. Фактически это варианты сдач в распоряжение общества части созданного продукта. Размер благотворительных взносов не произвольный, хотя и неформальный, а определяемый исходя из размера собственности. Такую ситуацию часто называют двойным налогообложением, что подчеркивает обязательность подобных плат, но микширует принципиально разную сущность этих потоков. Нет двойных налогов, есть налоги и сдачи. Экономические агенты платят налоги с результатов деятельности как субъекты рынка, а также вносят благотворительные сдачи с размера владения как субъекты нарождающегося раздатка.

Теневая экономика в этот период носит характер рынка, защищающегося от раздатка. Защита идет через утаивание. Ответом на национализацию и коллективизацию как универсальные механизмы перинатальной фазы раздаточного цикла становится попытка скрыть активы. Антураж, конечно, зависит от эпохи. Кулаки закапывали мешки с зерном, современные предприниматели уводят деньги в офшоры. Двойная бухгалтерия и взятки призваны не столько сократить налогооблагаемую базу, сколько снизить привлекательность объекта для национализации. Там же, где обобществление неизбежно, теневая экономика обслуживает торг вокруг условий национализации, т.е. через коррупционные схемы пытается сократить размер назначаемых сдач. Именно сдачи, а не форма собственности, свидетельствуют о процессе национализации, о победе раздатка. Форма собственности является величиной переменной, варьируемой в разных циклах. Община, поместье, социалистическое предприятие очевидно различались формой собственности, но равно были элементами раздаточных экономик с характерным доминированием института сдач-раздач.

Если раздаток внедряется слишком форсированно и рыночные формы упраздняются до исчерпания их функциональной полезности, то они сохраняются в теневом формате. Пример тому — теневая торговля мешочников на заре советской власти. Компенсаторная роль рынка загоняется в теневой формат при попытке построить наиболее «чистую» модель раздатка.

Таким образом, у теневой экономики в перинатальной фазе раздатка есть два основания — функциональная недостроенность раздаточного механизма ввиду его «новорожденности» и попытка защититься от национализации через сокрытие активов и коррупционный торг вокруг размера сдач.

## Расцвет раздатка, или Структурированная фаза цикла

Эта фаза — предмет гордости борцов с теневой экономикой. Раздаток как способ координации вступает в силу и в наименьшей степени нуждается в рыночной компенсации. Рынку оставляют зоны, где реализация раздаточной логики по какой-то причине затруднительна: велики издержки контроля, незначительны масштабы деятельности. Например, охотники или старатели в советской тайге имели право бить зверя или мыть золото как частные предприниматели. Наладить контроль в тайге было довольно затруднительно. Разумеется, шкурки и золото нужно было сдавать государству по утвержденным ценам, торг был неуместен. Понятно, что свободного ценообразования в этих практиках не было и в помине, но не было и плановых заданий, а также отпускаемых на их выполнение ресурсов. Такую практику можно было считать предпринимательством, но с массой оговорок.

В российской истории все три цикла раздатка в своей высшей точке дозировали, видоизменяли рыночные формы. Например, при Петре I образцы мануфактуры сдавали в особую государственную контору для контроля надлежащего качества, и у бракоделов «бизнес» забирали. Заметим: заводчики не сами разорялись посредством конкуренции, а государство решало, кто достоин быть предпринимателем. Этот пример показывает, как выхолащивается рынок в результате сосуществования с доминирующим раздатком.

Но рынок (как, впрочем, и раздаток) — это целостная логика, комплексный способ координации экономической деятельности, он не может существовать в усеченной форме. Если формальный порядок предполагает такое усечение, то восполнение этой потери неизбежно происходит в теневом формате.

Теневая экономика структурированной фазы раздатка — это рынок, нарушающий границы дозволенного. Так, советские старатели и охотники только часть добытого меха и золота сдавали государству по фиксированным ценам, а остальное реализовывали на «черном» рынке, где цены были существенно выше. Зубные техники, имеющие право частной практики, трансформировали теневое золото в теневое протезирование. Теневые скорняки шили из неучтенного меха шапки, продаваемые на черном рынке по вполне рыночным ценам. Многочисленность подобных практик нельзя списывать на упущение контроли-

рующих органов или на вынужденное отступление перед лицом дефицита. Теневая экономика являлась формой восстановления целостной логики рынка в условиях, когда легальные формы его существования носили печать раздаточных корректив.

Рынок в структурированной фазе раздатка подобен волку, загнанному на обнесенную красными флажками территорию. Он существует в строго отведенной зоне и под присмотром, порой под прицелом. Если пользоваться этой метафорой, то теневая экономика — это волк, перескакивающий через флажки.

Но таких «волков» в данной фазе цикла мало. Дело в том, что в этот период раздаточная система довольно успешно справляется с задачей координации экономической деятельности. Рынок с его компенсаторной ролью мало востребован. Соответственно не очень масштабна и его теневая составляющая. Теневая экономика блокируется эффективностью раздатка, соответствием его институциональных форм материально-техническим, демографическим, культурным и другим условиям среды. Важную роль играет и идеология. Масштабность дерзаний («окно в Европу», «здесь будет город-сад») отвлекает от мыслей об индивидуальном обогащении посредством теневого предпринимательства.

#### Упадок раздатка, или Фаза институционального исчерпания

Но постепенно институциональный дизайн раздатка перестает соответствовать особенностям среды и потребностям людей. Формальные институты, какими бы прогрессивными они ни были в момент установления, рано или поздно становятся тормозом для развития. Выход из кризиса для раздатка всегда связан с рынком. Все три цикла раздаточной экономики заканчиваются активным заимствованием опыта западных стран как образцов рынка.

Конечно, система пытается ограничиться умеренной трансформацией, дозированным внедрением рыночного опыта. Ограниченность и рискованность этих нововведений подчеркивают их статус «эксперимента». Например, на излете советской власти как эксперимент был внедрен хозрасчет, наделяющий предприятия некоторой степенью хозяйственной свободы. Но «немного свободные» предприятия не привели страну к экономическому чуду. Перешли к более решительным действиям — разрешили создавать кооперативы, узаконили частную

собственность. В плотине раздатка для снятия напряжения пробивали одну брешь за другой, пока плотину не смыло рыночным потоком.

По мере нарастания кризисных явлений раздаток все более нуждается в рынке. Но признать легальные права рынка означает отказаться от прежней модели развития, приблизить конец системы. Повторимся, не все читали книжки Бессоновой, поэтому не знают, что конец — это только начало, старт нового цикла раздаточной экономики. Отсюда сопротивление правящей элиты, попытки реанимировать раздаток с помощью либо репрессий (меры Ю. Андропова), либо послаблений («социализм с человеческим лицом» М. Горбачева). Тот рынок, который объективно необходим, но который не выпускают через парадные двери, приходит через черный ход. В кризисном раздатке теневая экономика выполняет роль рыночного компенсатора, необходимого и отрицаемого одновременно.

Что дает теневая экономика умирающему раздатку? Довольно многое. Обратимся к недавней истории планового хозяйства как третьего цикла раздаточной экономики. Теневая экономика гасила товарный дефицит, и это было великое благо для системы. Дефицит в СССР был темой анекдотов, но власти прекрасно понимали, какое отчаяние скрывает подобный юмор: товарный дефицит изматывал людей и мог подтолкнуть к протестным действиям. Теневики смягчали дефицит, производя вне плана, в подпольном режиме дефицитные товары и услуги. Этим занимались так называемые цеховики. Помимо них активными субъектами теневой экономики были спекулянты, которые не производили товар, но создавали возможности его рыночной реализации, т.е. банально скупали в одном месте по государственной цене и продавали в другом по рыночной, превращая ценники, определяемые логикой раздатка, в полновесные цены как баланс спроса и предложения.

Конечно, товары на теневом рынке стоили недешево. И в этих высоких ценах заключалось важнейшее благо для раздатка. Теневиков, особенно спекулянтов, не любили по чисто житейской привычке завидовать богатым. А значит, обличительные речи в их адрес вызывали живой отклик в массах, что выглядело как лояльность идеологии. Кроме того, высокие цены снижали инфляционный потенциал советской экономики. Наконец, цеховики и спекулянты втягивали в свои ряды активных и рыночно мыслящих людей, переводя потенциал протеста в энергию действия. Ввиду этих обстоятельств цеховиков и спекулянтов порицали, но на деле борьба с ними шла фрагментарно и довольно

вяло. Были нашумевшие «расстрельные» дела, но, скорее, как показательная черта, за которую теневой экономике не следовало заступать.

Однако значительная часть теневого оборота не была связана с индивидуальным обогащением предприимчивых людей. Предприятия практиковали теневые схемы как способ выполнения плана. Например, покупали, продавали и обменивали сырье и оборудование на черном рынке; делали подношения чиновникам для корректировки плана сдачи; закрывали глаза на теневые практики работников (от воровства продукции до использования рабочего времени в личных целях), чтобы удержать их на предприятии. Так теневой рынок подставлял «плечо» раздатку.

Показательна жилищная практика на излете социализма. Квартиры были объектами раздач, т.е., будучи государственными или ведомственными, раздавались сообразно «чину». Не имея возможности приватизировать жилье, население освоило обмены с доплатами, когда при обмене на большую квартиру или квартиру в лучшем районе нужно было доплатить некоторую сумму. Размер доплаты являлся предметом торга и соответствовал опыту предыдущих аналогичных сделок, т.е. имел рыночную природу. Доплаты нигде формально не фиксировались, выступая теневой стороной сделки. Такие обмены приводили жилищные условия в соответствие с платежеспособностью семьи<sup>5</sup>. Функциональная полезность доплат была очевидной, поэтому власти не чинили препятствий, закрывая глаза на рыночную коррективу раздаточной жилищной политики.

Теневая экономика на излете раздатка была идейным врагом, оказывающим бесценную помощь. Она придавала гибкость системе, пережившей свое время и нуждающейся в обновлении.

Удивления по поводу того, как быстро и масштабно расцвела «тьма» в переходный период рыночного торжества, мы не разделяем. Именно на стадии разложения раздатка сформировался «административный рынок» как нелегальный механизм сращивания интересов чиновников и руководителей предприятий<sup>6</sup>. Административный рынок, придающий раздатку гибкость, трансформировался в теневое партнерство чиновников и предпринимателей — главную характеристику переходной экономики.

---

<sup>5</sup> Бессонова О. Жилищный раздаток и модернизация России. М.: РОССПЭН, 2011.

<sup>6</sup> Кордонский С. Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2006.

\* \* \*

Расставаться с иллюзиями всегда больно. Комфортнее жить с искренней верой в победу рынка и ругать власть за отклонение от этого курса. Бессонова уверяет, что мы стоим на пороге четвертого раздаточного цикла, образ которого нам пока неведом, потому что каждый цикл был отрицанием формальных правил предыдущего. Но в этом неведомом будущем сохранятся сдачи-раздачи как альтернативный рынку способ координации экономической деятельности, а также общественно-служебная собственность, легитимизируемая национальной идеей служения общему благу.

Всякая крупная теория дает простор для анализа частных вопросов. Благодаря этой теории появляется возможность увидеть *циклический характер теневой экономики*, которая не просто растет или сокращается, но меняет природу и функции в соответствии с фазами раздаточного цикла. Теневая экономика, имеющая рыночную природу, живет в противофазе с раздатком. В переходные периоды, когда один раздаточный порядок завершился, а другой еще не определился, теневая экономика достигает своего максимума, конвертируя остатки раздатка в рыночные возможности. Подъем раздатка означает спад «тени» с характерной интенцией спасти от национализации рыночные активы. Стабильное функционирование раздатка обрушивает теневую экономику, равно как и рынок в целом, поскольку эффективность раздаточного способа координации экономической деятельности достигает своего максимума, наиболее полного соответствия с условиями среды и потребностями людей. Но кризис системы вновь делает необходимой помощь рынка, который приходит преимущественно в теневом обличье, ибо раздаток и рынок — конкурирующие способы координации экономической деятельности, и даже умирающий раздаток сопротивляется рынку.

В новый переходный период появляется надежда победить теневую экономику, легализовав «тень» вчерашнего раздатка, связанную с отрицанием или жестким дозированием частного предпринимательства. Цеховики и спекулянты легализованы и реабилитированы, более того, амнистированы их капиталы как финансовое обеспечение приватизации. Но параллельно закладывается модель новой теневой экономики. Ее суть составляют теневые схемы перевода наследия раздатка в рыночные прибыли. Разнообразные формы сращивания власти и бизнеса, передача собственности «своим» свидетельствуют не о провале рыночных реформ, а о жизнеспособности раздатка, проявляюще-

гося в государственно-чиновническом предпринимательстве, внешне оформленном как победа рынка.

Потрясающе интересны в этом смысле исследования, посвященные нэпу. В 1927 г. вышла книга Ю. Ларина «Частный капитал в СССР» (под этим псевдонимом работал М. Лурье, тесть Н. Бухарина)<sup>7</sup>, где систематизированы материалы судебных процессов над нэпманами. Само название одной из глав «Агенты и соучастники частного капитала в госаппарате» не оставляет сомнений: чиновники проходили по этим судебным делам не как свидетели, а как обвиняемые. Что же касается частных предпринимателей, которых судили в 1924–1926 гг., то из них 90% до 1921 г. состояли на государственной службе. Оказывается, представители госаппарата при нэпе создавали фирмы на имя родственников, обеспечивали льготные цены для патронируемых фирм, перекачивали в частные фирмы курируемые ими ресурсы и проч. Все описанные схемы «соучастия» до удивления точно воспроизвелись в 1990-е годы. Это подтверждает правоту Бессоновой, пишущей о «квазирынке»: «Внешне присутствуют все атрибуты рыночного хозяйства: частная собственность, отношения купли-продажи, свободное ценообразование. Однако сохраняется латентное раздаточное содержание: частные компании и фирмы в массе своей не вырабатывают рыночно-ориентированные стратегии, а ведут борьбу за государственный ресурс в разных его формах и стремятся использовать связи во властных структурах для контроля над конкуренцией»<sup>8</sup>.

Точный, на наш взгляд, диагноз прошлого внушает доверие к прогнозу будущего, которое видится Ольге Бессоновой как синтез раздатка и рынка в виде «либерального раздатка», чьи контуры пока весьма размыты, но название внушает оптимизм. Свобода в принятии хозяйственных решений должна сочетаться с государственной оптимизацией доступа к ресурсам, с разнообразными формами государственно-частного партнерства. Возвышающий либерализм превращает хождение по кругу в движение по спирали.

---

<sup>7</sup> Книга до недавнего времени хранилась в спецхране. Теперь она имеет электронный вариант издания и размещена на множестве сайтов; см., например: <<http://lib.rus.ec>>.

<sup>8</sup> Бессонова О. Институциональная матрица для модернизации России // Вопросы экономики. 2012. № 8.



# Ресурсная экономика и сословная рента

---

Кордонский С. Сословная структура постсоветской России.  
М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008.

---

Если предельно кратко и просто объяснять суть взглядов Симона Кордонского, то они сводятся к утверждению: *не обманывайте себя, наш рынок и порождаемые им классы чахнут в тени ресурсной экономики, социальной организацией которой является сословное мирозстройство*. Подозреваю, это «просто» — для меня, прочитавшей книгу Кордонского «Сословная структура постсоветской России». Для тех, кто по каким-то причинам отказал себе в этом удовольствии, немного подробнее. Оговорюсь: пытаясь передать идею Кордонского, я постоянно сбиваюсь на собственное «развитие темы». Любая хорошая книга — неудобный объект для пересказа, потому что упражняет ум, а не память.

Выделяются две аналитические модели — рыночная и ресурсная экономики. Социальной основой рынка являются классы, а социальная структура ресурсной экономики сводится к иерархии сословий. Соревновательная созидательность рынка, называемая экономистами конкуренцией, приводит к созданию новых продуктов (ресурсов); кто в этом преуспевает — богатеет, кто проигрывает — беднеет, что и определяет разделение людей на классы, различимые очевидным образом своим потребительским поведением<sup>1</sup>. Сами люди четко и одно-

---

<sup>1</sup> Тут можно и нужно оговориться, что понятие «класс» имеет долгую и трудную интеллектуальную историю, а порой и кровавую, если из научных трактатов переползает в сознание масс. Достаточно вспомнить расхождение в понимании этого термина у К. Маркса и М. Вебера. Но С. Кордонский — автор без реверансов. Если ему что-то кажется «не по делу», то почетного места в сносках не жди. Он берет понятие «класс» из работ американских функционалистов (1930-е годы) без пространных объяснений по поводу иных вариантов словоупотребления. Читателям, испорченным образованием, временами приходится трудно. Мерещатся политизированные и заточенные на революцию классы Маркса, выводимые из отно-

значно идентифицируют себя в этом пространстве, поскольку такие классы — ступени потребительской иерархии.

Но есть другой алгоритм — сосредоточивать ресурсы в едином центре и раздавать их тем, кто делом или словом доказал свою полезность обществу, т.е. государству, которые в этой схеме принципиально неразделимы. Такую экономику О. Бессонова называет раздаточной, поскольку вместо «купи — продай» как упрощенного девиза рынка правит бал «отдай — получи»<sup>2</sup>. Сходная картина у С. Кирдиной, выделяющей два типа «институциональных матриц» с характерными для них экономическими, политическими и идеологическими составляющими<sup>3</sup>. С. Кордонский определяет такую экономику как ресурсную, подчеркивая принципиальную важность деления ресурсов между условиями как стержневого процесса общественной жизни.

Равновесие рыночной экономики достигается через механизм ценообразования. У ресурсной экономики иные сигнальные каналы, заставляющие центр корректировать механизм «раздач». Если делят, кого-то обижая, или кто-то самочинно лишнее прихватывает, то в центр летят жалобы, и механизм поднаживается с помощью специфичных для данного времени технологий — от рубки голов до разбора на партсобрании. Если же жалобы затихают, то механизм раздач называют «социально справедливым», т.е. большинство соглашается с тем, что разные виды деятельности получают ресурсы соразмерно их вкладу в общее дело служения державе.

---

шений собственности на средства производства, равно как и классы, дополняемые партиями и статусами в триединой конструкции Вебера. Но для Кордонского актуально не то, что прописано в книжках, а то, что воспринимается как социальная демаркация самими людьми. А те довольно внятно делят мир на богатых, бедных и средних, подсматривая и сравнивая потребительские модели. Что и было подмечено американскими социологами, назвавшими эти группы уже, казалось бы, занятым понятием «класс».

<sup>2</sup> Когда в разгар радикального «строительства рынка», в 1990-е годы, Бессонова писала о скором грядущем восстановлении «экономики раздатка», ее упрекали, что за приверженностью своей идее она не видит революционных изменений реальности. Сейчас мало кто сомневается, что идея того стоит. И реальность не подвела, стоило только подождать каких-то 15–20 лет. См.: Бессонова О. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006.

<sup>3</sup> По мнению Кирдиной, институциональной матрице «западного» типа свойственны доминирование частной собственности, демократия и главенство «я» над «мы», тогда как институты «восточной» матрицы — это триада общественной собственности, авторитаризма и безусловного подчинения «я» воле «мы». См.: Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.

В сословном обществе получают не за труд, а за службу. Разница принципиальная. Трудиться можно много или мало, а служить можно только хорошо или плохо. Рыночное поведение в конечном счете устремлено к покорению новых вершин потребления, что и подразумевает количественные градации труда и результата. Сословное служение трансформирует понятие труда в выполнение обязанностей, накладываемых обществом. Отсюда важен характер, а не мера труда, поскольку в характере служения закодированы место индивида в обществе, его права, обязанности, привилегии, моральные нормы и отношения с законом. Если служить плохо — понизят в должности, что, скорее всего, вызовет уменьшение доходов, но отнюдь не потому, что на новой должности меньше работы, а по причине менее ответственного служения. Труд оплачивается, а служба вознаграждается. Вознаграждаемые — это служивые люди, поделенные на *сословия*, т.е. группы, у которых разные обязанности перед центром (сувереном) с соответствующей дифференциацией вознаграждения и прав. Кто-то служит государству «напрямую» (применительно к нашим дням это прокуроры, судьи, милиционеры, военные, госслужащие и проч.), это так называемые *титульные сословия* с массой внутренних градаций. У них есть визуальные знаки отличия (форма), формальные доказательства принадлежности к службам (удостоверения), законодательно закрепленные привилегии (например, депутатский иммунитет к уголовным преследованиям), неформальные регуляторы сословного поведения. А кто-то служит «косвенно», обеспечивая условия деятельности титульных сословий (врачи, учителя, ученые, адвокаты, священники, проститутки и проч.), это так называемые *нетитульные сословия*, второй эшелон служивых людей с соответствующими престижем и жалованьем. Если иерархия классов строится в мире потребления, то иерархия сословий — в пространстве прав и привилегий.

Ресурсы надо собрать, инвентаризировать, обеспечить их сохранность, посадить или напугать тех, кто посягнул на их несанкционированный «распил», защитить от врага и проч., что определяет пестроту функционального назначения сословий. Но это видимое различие типов деятельности скрывает единый движущий мотив любого служения — демонстрацию своей исключительной полезности для общего дела, незаменимость и, если повезет, способность заменить других, что и определяет в конечном счете выделяемые сословию ресурсы. Заметим: не в пропорции к труду, а по мере важности служения. Активность сословий направлена не на созидание (что определяет рыночную деятельность), а на передел («распил» в

терминологии автора рецензируемой книги) имеющихся ресурсов, на расширение пространства своих прав и привилегий, закрепленных законом или традицией.

В современном мире ни рыночная, ни ресурсная экономика не существует в чистом виде. Они *сосуществуют*. Мы уже который век держим равнение на страны, где сложился устойчивый баланс рынка и раздачи с доминированием рыночной деятельности. Сословия сохраняются, но принадлежность к ним больше отражается на престиже, чем на доходах их членов. Доминирование рыночных принципов приводит к торжеству классов над сословиями, что проявляется, в частности, в отрыве богатства от сословных статусов. Аристократ может быть беден. В сословном же обществе иерархия сословий отражается на доходах их членов. Высокопоставленный чиновник не может быть беднее тех, кто в сословном измерении находится ниже его. По крайней мере, он в этом уверен. Равно как уверен милиционер, что обеспечивать правопорядок важнее, чем заниматься куплей-продажей. Но поскольку никто официально не признает торжества служебной иерархии в качестве главного принципа социальной организации, то и приходится служивым людям всеми мыслимыми способами «восстанавливать социальную справедливость», даже рискуя попасть под суд за разного рода «злоупотребления».

В России ресурсная экономика доминирует, сдавая позиции в периоды крушения сложившихся схем раздела ресурсов или их оскудения. Но как только рыночная инициатива начинает давать плоды в виде прироста ресурсной базы, служивый люд возвращает свои позиции. В России принципы рыночной и ресурсной экономик сосуществуют диахронно, т.е. периодическое и краткое торжество рынка сменяется долговременным и сосредоточенным «распилом» ресурсов за фасадом служебного рвения. «Возникает феномен цикличности отечественной истории, этакий “век сурка”» (с. 125).

Социальная карта современной России чрезвычайно пестрая: реликтовые сословия уходящих эпох, кричащие о том, что «им положено»; сословия нового времени, мобилизованные на борьбу с «угрозами XXI века»; реальные или мнимые; и классы, отчаянно пытающиеся вырваться из паутины сословных поборов<sup>4</sup>. У этих последних положение трудное: со всех трибун потоками льются уверения, что мы

---

<sup>4</sup> То, что социальная стратификация современной России представляет собой переплетение сословной иерархии и элементов классовой структуры, подтверждают исследования О.И. Шкаратана и его коллег. См.: *Шкаратан О.И.*,

«строим рынок», но непосредственные практики, данные в ощущениях и калькуляциях, свидетельствуют о какой-то другой реальности. Кордонский дает этой реальности название, ориентируясь на простой принцип — называть вещи своими именами<sup>5</sup>. Сословия, занимающиеся «распилом», — вот суть нашей общественной жизни. А то, что мы по привычке называем политикой, есть процесс компромиссного увязывания интересов классов с ресурсными аппетитами сословий через механизм политического и экономического лоббирования.

«С моей точки зрения, Россия — страна, в которой в стабильные времена, вне революций и перестроек, доминирует сословное мироустройство, основанное на неравенстве граждан перед законом и различиях в объемах прав и обязанностей перед государством. Россия была и остается ресурсным государством, в котором ресурсы не преумножаются, а распределяются — делятся между сословиями. Приращение ресурсов осуществляется за счет “расширения ресурсной базы”, а не за счет производящей товары деятельности и оборота капитала» (с. 37–38).

### Теневая экономика СССР

Через призму общей концепции весьма интересно объяснение феномена, которое в официальном лексиконе получило название теневой экономики СССР. Централизованное планирование предполагало тотальное торжество ресурсной экономики: люди должны были жить в пространстве «положенных» им благ. А положено им было отнюдь не только жалованье, но и масса других привилегий, детерминированных их сословным статусом, — профилактории, ве-

---

Ястребов Г.А. Социально-профессиональная структура населения России // Мир России. 2007. № 3.

<sup>5</sup> Простой принцип — говорить по существу, проверяя адекватность сказанного эмпирическими наблюдениями, — на деле реализовать крайне сложно. Во-первых, большинству обществоведов просто нечего сказать, а хочется, что реализуется в компромиссной стратегии сборки текстов из ранее написанного. Во-вторых, трудно идти против «мейнстрима», сохраняя верность собственному пониманию ценности науки. Особенно сейчас, когда «обязательными стали знание английского языка, цитирование “классиков мировой науки”, ссылки на свежие иностранные публикации и — вершина творческих достижений — публикации за рубежом и участие в международных научных мероприятиях» (с. 149). Совсем недавно столь же рьяно цитировали классиков марксизма-ленинизма. При всех различиях суть одна — наука выполняет сервильную роль, подписываясь то под проектом «Наша цель — коммунизм», то под еще более смутным лозунгом «Россия — часть глобального мира».

домственные пионерские лагеря и проч. Революционный лозунг «Земля — крестьянам, фабрики — рабочим» был заменен нормативными лимитами на легальную часть сословной ренты: военным — пайки, ученым — «кормушки», оборонщикам — черноморские пансионаты, милиционерам — коммунальные льготы и т.д. Распределение дефицитных благ, помимо централизованных каналов, шло через профсоюзы, выполняющие де-факто роль консолидаторов сословности.

Мои воспоминания о жизни в новосибирском Академгородке перестят такими деталями. Кандидаты и доктора наук отоваривались продуктами в разных закрытых распределителях и только по слухам знали, что кушает их коллега другого сословного калибра. Студенты с детьми, кстати, по способу «отоваривания» приравнялись к кандидатам наук, что было более действенной мерой демографической политики, чем нынешний материнский капитал. «Непрофильные» же служивые (врачи, учителя, водители) ходили в простые магазины, и это более наглядно демонстрировало их «обслуживающее» положение, чем разница заработных плат. Официально разнились и жилищные условия. Защита кандидатской диссертации означала для иногородних ученых высокую вероятность переезда из общежития в собственную «хрущевку», докторская диссертация была равноценна ключам от полногабаритной квартиры, а звание академика перемещало его обладателя на единственную улицу Академгородка, застроенную коттеджами. Эта дифференциация была абсолютно легитимной, поскольку жалование в совокупности с законными сословными привилегиями составляли так называемые *трудовые доходы* граждан.

Но, к несчастью для архитекторов этой стройной башни сословной дифференциации, люди не хотели ограничиваться трудовыми доходами. Они хотели штурмовать потребительские высоты, потреблять сверх «положенного». И Моральный кодекс строителя коммунизма, равно как и репрессивное законодательство, задавали лишь меру конспирации этих устремлений, но не блокировали их. Однако если в рыночной экономике состоятельность потребления подразумевает соревновательность трудовых усилий при свободном доступе к разнообразным ресурсам, то в ресурсной экономике единственным способом выйти за границы сословно детерминированного потребления было использование распределенных центром ресурсов нецелевым образом, т.е. творчески перерабатывая формально предписанные способы их обращения. Нецелевое использование ресурсов, включая их хищение, — это и было «предпринимательство по-советски», или, более привычно, теневая экономика СССР. Другими словами, доступ к

ресурсам был организован согласно сословной логике, а их использование роднило советских людей с банальными представителями классового общества, распоряжающимися ресурсами исходя из собственных социально-экономических устремлений.

Эти устремления могли гаситься только репрессиями. Страшными и масштабными. Когда страх парализует. Ведь желание жить сильнее, чем желание жить хорошо. Поэтому при Сталине теневой экономики как массового явления с широким вовлечением народных масс не было. Играло роль и идеологическое начало, на укрепление которого положила свои таланты творческая интеллигенция того времени. Директивы 1932 и 1947 гг., позволяющие власти карать любого, кто посягнул на имущество предприятий и урожай с колхозных полей, невзирая на возраст и степень оголодания расхитителя, прозвали в народе «указами о трех колосках». Как надо было бояться, чтобы так шутить! Верхи же общества наслаждались музыкой С. Прокофьева к балету «Три апельсина». Истинное равенство: всем поровну — одним «три апельсина», другим «три колоска».

После смерти Сталина машина пошла вразнос. Каждый пытался извлечь пользу из доступных ему ресурсов. Не надо думать, что речь идет только о заведующих продовольственными магазинами. Как минимум, у всех в пользовании был ресурс рабочего времени, оплачиваемый государством. А поскольку люди не работали, а служили или обслуживали служение (что было главной причиной регулярных провалов внедрения хозрасчета и разных вариантов самоокупаемости), заработок больше зависел от места работы, чем от меры труда. Наладчик оборудования на оборонном предприятии получал существенно больше, чем его коллега на швейной фабрике, и не по причине простоты швейного оборудования, а исключительно в силу большей важности обороны в деле социалистического строительства. Заняв хорошее место, можно было не напрягаться, а не заняв его, напрягаться было тем более глупо. Ведь легальную часть сословной ренты получали не за качество труда, а по факту принадлежности к сословной группе. Поэтому меру труда по возможности пытались сократить. Исключение составляли «передовики производства», демонстрирующие реальные возможности доступной всем ресурсной базы, за что их, мягко говоря, не любили товарищи. Фактически передовики производства ничем не отличались от остальных трудящихся — все пытались найти предельную полезность ресурсов, спускаемых сверху. Только одни результат творческих усилий сдавали государству, а другие — оставляли себе. Вот и вся разница. Скажем, можно сверх нормы вспахать еще одно колхозное поле, а можно —

участок себе или соседу. Заметим: используя спускаемую сверху технику и горюче-смазочные материалы (ГСМ). Государство отблагодарит премией или грамотой, а сосед поделится будущим урожаем или, не дожидаясь его, даст бутылку. Эта многофакторная модель в своем решении имела вектор теневой экономики.

«Использование рабочего времени в личных целях» — самый доступный вариант хищений по-советски, поскольку рабочее время являлось единственным ресурсом, который государство предоставляло всем. Остальные ресурсы были дифференцированы по сословиям, что определяло различие алгоритмов и размеров их конвертации в так называемые *нетрудовые доходы*. И потенциал такой конвертации был ничуть не менее важным критерием оценивания работы, чем связанные с ней трудовые доходы. Знаменитое отчуждение от труда, приписываемое Марксом капитализму, было своеобразно преодолено при социализме: люди испытывали «отчужденное» равнодушие к процессу и результатам труда, но к ресурсам, выделяемым на эти цели, относились как к родным.

Не удержусь от воспоминаний. В 1980-е годы в целях трудового воспитания старшеклассники один день в неделю отправлялись получать профессию в учебно-производственные комбинаты. Там им по-быстрому что-то рассказывали и выставляли их на рабочие места затыкать дыры в кадровой политике. Юмор власти состоял в том, что, например, обучение профессии «химик-технолог» на деле означало стояние у конвейера на химико-фармацевтическом заводе в роли упаковщицы бинтов. Платили за все работы равно символически. И главным критерием «выбора профессии» у школьников была возможность унести что-то домой. Впервые я столкнулась с демотивацией к учебе: меня как отличницу определили в «химики-технологи», а двоечницы стали продавцами в продовольственных магазинах. Но справедливость восторжествовала: унесенная ими сметана давно съедена, а моих бинтов хватает еще надолго. Старшие товарищи показали виртуозные схемы выноса через проходную. В этом и состояло приобщение к труду в советском смысле.

Показательно, что во времена хрущевской «оттепели» произошли отнюдь не либеральные изменения в законодательстве. Власть вынуждена была пойти на ужесточение, поскольку по мере ослабления репрессий начала расти теневая экономика. Но народ стал жить под лозунгом «Всех не переловишь!», оттачивая мастерство жизни в двух параллельных экономических мирах — в официальной и теневой экономиках. Впрочем, миры эти были не параллельные, поскольку пере-



секались. И главным пунктом пересечения являлась единая ресурсная база, доступ к которой лимитировался сословным статусом. В росте теневой экономики сыграло роль и ослабление идеологической составляющей режима. Главным интеллектуальным проектом интеллигенции стала десталинизация (столь же эстетически талантливая, как прежнее воспевание сталинских побед), что породило у простых людей разочарование в идее как таковой и, как следствие, моральное оправдание экономических диверсий против государства.

И тут выяснилось, что сословия различаются не только размером жалованья и суммой благ, составляющих законную сословную ренту. Главным и решающим основанием их стратификации является возможность распределять ресурсы. В сословном обществе распределение ресурсов и есть сущность власти. Кордонский вводит понятие *административной валюты* (с. 61) как дозированного права (легитимного или нелегитимного, легального или нелегального) влиять на отчуждение и распределение ресурсов, что дает его обладателю доступ к самым разным благам. Административная валюта была побочным следствием сословного устройства. Реальный объем власти измерялся не перечнем должностных функций, а возможностями влиять на траекторию ресурсных потоков. Так, письмо на партийных бланках имело больший вес, чем на бланках советских органов, что задавало реальную, а не декларируемую иерархию партии и Советов. «Не имей сто рублей, а имей право их распределять», — ключевое неформальное правило ресурсной экономики. А поскольку распределялось все — специалисты, трактора, путевки, лекарства, — то поле административных торгов гудело, как улей.

Не следует думать, что лишь корысть двигала людьми. Участие в административном торге зачастую являлось единственным способом выполнить спускаемый сверху план. Равно как и способом привлечь ресурсы в определенный регион — ведь строительство нового объекта на территории области означало развитие транспортной и социальной инфраструктуры, привлечение людей и, как следствие, рост веса региональных руководителей в переговорах с центром. Так что мотивы участия в административных торгах могли быть самыми разными, далеко выходящими за пределы простого обогащения через хищение выделяемых средств.

В теневой экономике советского периода четко выделялось два сегмента: стихийная теневая деятельность отдельных граждан (несуны, спекулянты, фарцовщики и т.д.) и организованная масштабная деятельность цеховиков (подпольных артелей по производству дефицит-

ных товаров). Первые были дистанцированы от власти в том смысле, что власть не была «в доле», целенаправленно не выделяла ресурсы для их теневого использования. Поэтому несунув и спекулянтов ловили, обличали, исключали, прорабатывали, т.е. разнообразно порицали.

Цеховики же были доменной печью по переплавке «административной валюты» в уровень потребления властной элиты. Поэтому их ловили только в рамках кампаний, когда зачищали пласт руководящей номенклатуры под новых претендентов. Правда, иногда разбирательства приводили к выяснению подробностей, не предполагаемых первоначальным сценарием, т.е. следы тянулись в кабинеты, покой которых нарушать было нельзя. Страховались от таких неожиданностей закрытым слушанием дел, и тогда Фемида карала ровно по указанный уровень. Сбои случались только на закате социализма, когда распоясавшиеся журналисты, отрабатывая заказ внутривластных группировок, начали «опубликовать» дела самого высокого уровня.

Тесную связь цеховиков с властью иллюстрирует дело «трикотажников» времен хрущевской «оттепели»<sup>6</sup>. Это было громкое дело и по суровости приговора, и по скандальности разоблачений. Начиналось все вполне безобидно: веря в облагораживающую силу труда, в психоневрологических диспансерах ввели трудотерапию для больных в формате «лечебно-трудовых отделов». Например, они могли производить крайне дефицитный в те годы трикотаж, для чего выделялось сырье и оборудование. Но врачи категорически не умели и не хотели заниматься трикотажным производством, станки ржавели, шерсть кормила моль. Пока не появился некий Ройфе, оборотистый выходец из Бессарабии, взявшийся наладить процесс, за что ему были благодарны врачи, больные и вышестоящие органы. Быстро выяснилось, что это золотая жила, если подойти к делу с умом. Творческий подход к сырью и оборудованию давал неучтенный выпуск продукции. Для этого использовали лекала меньшего размера, добавляли синтетическую нить, налаживали станки на разреженный трикотаж и т.д. Под видом списанных получали работающие станки, под видом низкосортного — сырье высокого класса; больных заменили свободные трудяги, чьи трудовые книжки зачастую лежали в отделе кадров другого предприятия. Производство расширялось и скоро перешагнуло больничные ограды. Заметим: станки и сырье не воровали с государственных складов под покровом ночи. Их получали вполне легально. И реализовывали

---

<sup>6</sup> Эвельсон Е. Судебные процессы по экономическим делам в СССР (шестидесятые годы). Л.: Overseas Publications Interchange Ltd, 1986.

трикотаж не из-под полы, а через государственные магазины, беря в долю торговых работников. Во избежание нежелательных проверок на дорогах было организовано милицееское сопровождение. Следствие выяснило, что в деле «трикотажников» были замешаны представители разных ведомств, и довольно высокого уровня. По делу проходили замминистры, ответственные работники Госплана, администраторы магазинов, офицеры правоохранительных органов. «Расстрельные» приговоры, вынесенные по делу «трикотажников», были обусловлены не только реакцией на масштаб теневого бизнеса, но и желанием судей похоронить свидетелей предельного разложения системы. Это было громкое дело, но не уникальное: схожая система возникла в Грузии по выпуску модной в 60-е годы XX столетия одежды из ткани «болонья».

Только наивные романтики могли видеть в цеховиках рыночных буревестников, экономических бунтарей, воюющих с системой. На деле они были связаны с системой принципами ресурсной организации, не говоря уже о том, что гарантированный сбыт их продукции обеспечивался товарным дефицитом, порождаемым централизованным планированием.

Будучи порождением советского порядка, цеховики тем не менее приблизили его конец. Отстраивая бизнес на основе «административной валюты» патронов от власти, теневые предприниматели ломали основу этого общества — сословное мироустройство, поскольку стимулировали образование классов, различающихся в пространстве потребительской иерархии вне зависимости от сословного статуса. «А классовая структура по отношению к сословной организации общества-государства выступает в роли раковой опухоли» (с. 68). Офицер стал жить хуже «торгаша» в силу того, что первоначальное распределение ресурсов между ними (трудовые доходы, включая легальную часть сословной ренты) корректировалось теневыми процессами. Это окончательно разрушило веру людей в социальную справедливость, понимаемую в сословном обществе как распределение благ сообразно важности служения державе.

Началась перестройка — время становления новой сословной топографии, что всегда происходило во времена смут и революций.

**Современная Россия:  
возрождение сословности**

Реформы 1990-х годов, вполне обоснованно называемые рыночными, привели к необратимым изменениям советской

сословности, ведь суть службы в СССР сводилась к строительству социализма-коммунизма. Это касалось как титульных, так и нетитульных сословий. Многочисленные партийные работники, преподаватели научного атеизма, работники Госплана и другие прямые служители отринутой идеи вынуждены были искать новое место под социальным солнцем. Но и нейтральные к коммунистической идее виды деятельности утратили прежний статус: товарное изобилие «опустило» торговых работников и профсоюзников, военнослужащие потеряли ореол спасителей социалистического отечества (которое со времен В. Ленина пребывало в постоянной опасности) и потащили за собой вниз по социальной лестнице работников оборонных предприятий. Новое законодательство и нарушенные традиции изменили прежнее сословное мироустройство, что лишило граждан социальных ориентиров.

В этих условиях рыночная логика хозяйствования начинает доминировать. Население стремительно дифференцируется по доходам, появляются предприниматели. Более, чем собственную бедность, население начинает ненавидеть только чужое богатство. Предпринимательские доходы, даже легальные с точки зрения законов того времени, абсолютно нелегитимны в глазах населения, смотрящего на происходящее через прорезь сословного мировоззрения. Ведь рынок «несправедлив» по отношению к сословным ценностям априори: ресурсы рынка минуют казну, правила раздела которой между сословиями определяют конфликтный, но привычный образ жизни. Многочисленные призывы «навести порядок в стране» — суть призывы вернуть понятный и привычный порядок вещей, желательно без коммунистической мишуры. Ностальгия ретушировала негативные проявления сословности, оставляя приятные воспоминания от жизни трудной, но социально справедливой.

В пространстве и времени сошлись три процесса: масса людей в поиске нового поприща служения, чей прежний жизненный опыт относился к освоению спускаемых сверху ресурсов; социальный заказ на «твердую руку», способную начертать контур новых служений; наконец, набирающее обороты предпринимательство, создающее новые ресурсы. Достаточно быстро, к началу 2000-х годов, эти процессы привели к возрождению сословности: армия готовых к «распилу» служивых получила политическую поддержку и новые, созданные предпринимателями, ресурсные возможности. Было что и под какими знаменами «распиливать».

С двумя оговорками. Во-первых, рыночные процессы все же дали результат, и полный откат к безусловной сословности был невозмо-

жен, социальная структура свелась к миксту сословных и классовых позиций, да и сам перечень сословий изменился. Во-вторых, новые сословия слишком молоды, а главное, стыдливо задвигаемы за декорации рыночного строительства, чтобы выработать свою сословную идентичность, стать для своих представителей основой социального самоопределения. «Себя и членов своего сословия люди описывают в сословных терминах, а членов других сословий — в классовых» (с. 133). Сложилась ситуация, которую Кордонский определяет как «недоформировавшиеся классы и недоделанные сословия».

Показательны метаморфозы, произошедшие с предпринимателями. Предполагается, что они не являются служивыми людьми, поскольку работают в рыночной, а не в ресурсной логике, т.е. непосредственно создают ресурсы, а не обеспечивают их сбор, охрану и распределение. Наконец, их цель — собственное благо, а не «была бы страна родная...». Словом, предпринимательское сословие — это как круглый квадрат. Но по мере восстановления сословного порядка рыночная бравада независимых предпринимателей шла на убыль. Без тесной связи с представителями государства в их невообразимом разнообразии становилось все труднее продолжать бизнес. Пожарные, санитары, налоговики, таможенники, прокуроры, разномастные инспекторы и другие блюстители государственных интересов наступали единым фронтом. Воевать было глупо ввиду превосходящих сил противника, а дружить означало признавать право служивых на *сословную ренту*, или свою обязанность на *сословный налог* (не путать с налогом как инструментом фискальной политики). Сословный налог собирался не в бюджет государства, а в корпоративную кассу сословия, лимитирующего на правах распорядителя государственных ресурсов возможности бизнеса. Особым ресурсом стало право на насилие, чуть было не отобранное у государства рэкетом в начале 1990-х годов. Победа над альтернативным агентом насилия резко повысила ставки сословного налога со стороны государственных силовых структур.

Признание сословных правил игры могло проходить как в форме подарков, взяток, «откатов», т.е. индивидуализированных форм сословного налога предпринимателей, так и в виде деперсонифицированных проявлений «социальной ответственности» бизнеса. Последнее означало взносы бизнеса в бюджеты властных органов, а также участие в консолидации средств для решения задач, определяемых властью как актуальные в их региональной конкретизации. Это могли быть «спонсорская помощь» отделению милиции, участие в строительстве спортивных объектов, реставрация храмов, передача художе-

ственных ценностей в музей, разведение цветов перед зданием мэрии и другие финансовые вложения в сотрудничество с властью. В ответ милиция давала «крышу», прокуроры давили конкурентов, мэрия доверяла выполнение госзаказа. Оправдывая себя тем, что нет альтернатив таким откупным, многие предприниматели расслабились и начали получать удовольствие, сообразив, что сотрудничество с властью — это особый бизнес. Стали конкурировать не за потребителей на рынке товаров и услуг, а за право войти в сети «распила» ресурсов, курируемых госорганами.

Внутри единой с правовой точки зрения группы предпринимателей выделилась колонна бизнесменов, активно обслуживающих бюджеты титульных сословий (т.е. вставших под их «крышу») и получающих ответное право на «распил» бюджетных ресурсов. Предприниматели как порождение рынка мутировали в коммерсантов, перемолотых сословным мироустройством. «Коммерсанты, в отличие от ортогональных сословной структуре предпринимателей, занимаются специфическим административным бизнесом с его взятками, “откатами” и “распилами” бюджетных ресурсов, выделенных на обеспечение служения» (с. 99). Если предприниматели являются персонификаторами рынка, то коммерсанты, обслуживающие деятельность титульных сословий, сами становятся персонажами сословной иерархии, т.е. постсоветским нетитульным сословием.

Но забавная мутация произошла и со служивыми. В них вдруг проснулись предпринимательский азарт и таланты собственника, творчески изыскивающего способы обогащения. Но исключительно по отношению к бюджетным ресурсам, спускаемым сверху. По отношению же к ресурсам, находящимся в ведении других служб или, что еще печальнее, предпринимателей, отчетливо проснулась озабоченность государственно мыслящего чиновника, пекущегося о наилучшем способе распоряжения этими средствами. Разумеется, лучший способ — взять эти ресурсы под свою опеку. Собственник по отношению к казенному и активный рейдер по отношению к чужому — вот портрет современного служивого.

Вопросов, как забрать бизнес у предпринимателей, больше нет. Есть наработанные алгоритмы. Особенно преуспели монопольные распорядители государственного насилия, так называемые *силовики*. Рост их сословного ранга легитимизируется важностью служения державе в ситуации растущего сепаратизма, наркомании, терроризма, педофилии, бандитизма, хакерства и браконьерства. Стало быть, и «положено» им очень много. Но они не жлобы, чтобы бюджет на та-

кие траты разводить, пусть останется для пенсионеров и многодетных. Они как настоящие мужчины решат свои проблемы сами, найдут, где добрать «положенное» им не по закону, но по справедливости. А в сословном обществе справедливость всегда стоит выше закона. Когда госслужащий забирает бизнес — это классовая структура рушится под натиском сословного миропорядка.

Труднее забрать ресурсы у другого ведомства. И тут, как ни странно, помогают словесные игры, в которые с головой окунулась страна. Импортируя аналитические конструкции из другой социально-политической реальности, все стали говорить о должностных злоупотреблениях, о коррупции, о нарушениях принципа равенства перед законом и прочих вещах, лишенных смысла в сословном обществе, суть которого состоит в дифференциации прав сословий, в том числе на сословную ренту, на неподчинение закону<sup>7</sup>.

Рынок «статусных» номеров для автомашин, разных удостоверений и ведомственных пропусков, прикрепляемых прямо на лобовое стекло, существует именно потому, что гаишник дифференцирует применимость правил дорожного движения к автовладельцам разных сословных статусов. Взятка как вид сословной ренты взимается лишь с тех, кто стоит ниже на сословной лестнице. Поэтому находчивые люди пытаются мимикрировать под высокоранговые сословия, покупая липовые «корочки», регулярно изымаемые в ходе рейдов. Один бывший депутат Государственной Думы рассказывал мне, как он разорился на штрафах, став «простым человеком»: за годы депутатства он напрочь забыл правила дорожного движения.

Словесные игры — это серьезно. Они форматируют практику. Нынешняя административная конкуренция за ресурсы проходит под знаменами борьбы с коррупцией и должностными злоупотреблениями. Журналисты не успевают вещать про «оборотней» в погонах и без. Разоблачить коррумпированное ведомство или отдельного его представителя (что также подтачивает позиции ведомства) — это убиение одним выстрелом двух зайцев. Во-первых, демонстрируется приверженность новым ценностям, доминирующим в политике и риторике, и, во-вторых, делается заявка на перераспределение казенных ресурсов, что составляет сущность общественной жизни в сословном обществе. А больше ресурсов — больше и неформальных прав сословия,

---

<sup>7</sup> Кордонский весьма скептически относится к интеллектуальным заимствованиям в общественных науках. Этой теме посвящена отдельная глава «Боковая ветвь. Искусство подражания: наука и образование в сословном обществе» (с. 141–157).

в том числе на сословную ренту. Так что игра стоит свеч. И вот уже страна не успевает следить, кто на чем попался. Таможенники спустили вниз по сословной лестнице Генпрокуратуру, пользуясь делом «Трех китов». Чекисты отодвинули от кормушки милиционеров, покрывающих игорный бизнес. Под разговоры о борьбе с коррупцией в вузах ввели ЕГЭ, отдав право на сословную ренту школьным учителям и их административным кураторам. Борьба, суть которой состоит в переделе средств между сословиями или внутрисословными группами, обрамляется в «новояз» и благородное негодование. Кто-то верит в это всерьез. Разумеется, лучшие из нас. Остальные с этим работают.

Второй способ передела — придумывание «новых угроз», на борьбу с которыми выделяются средства. Как в пионерском лагере: кто сочинит самую лютую страшилку, тот и главный. Фактически речь идет о шантаже: не дадите ресурсы, задохнетесь от смога, провалитесь в разломы, погибнете от вируса, потонете в полыньях, отравитесь американской курятиной. А журналисты оформляют эти ресурсные заявки в эффектные репортажи.

Усиление борьбы за ресурсы, проявляющееся в публичных скандалах разоблачительного характера, связано с ужесточением ресурсных ограничений. Уже и газ весь за рубеж идет, не доходя даже до деревень ближайшего Подмосковья, и предпринимателей почти полностью в коммерсантов обратили, загнав под всевозможные «крыши», и милицию в полицию переименовали, создав повод для уменьшения числа служивых в ходе аттестации. А ресурсная база «распила» становится все более конфликтной, бюджет как ресурсная копилка внушает тревогу. Бизнес, единственный субъект — созидатель ресурсов, уходит в тень, выводит капиталы за рубеж, продается иностранным инвесторам, сливается с транснациональными компаниями, т.е. всячески сопротивляется отъему средств, в чем проявляется его полная «социальная безответственность». Рост обвинений в коррупции и злоупотреблениях — признак растущего ресурсного дефицита, кризисного состояния сословного порядка, обычно удерживающегося от использования этого оружия из опасения «войны всех против всех».

Книга С. Кордонского не тешит надеждами на реализацию развешанных по стране лозунгов. Политическая риторика и практика государственного управления тянут страну в разные стороны. И понятно, у кого окажется больше сил. Но это не повод читать другие книжки и жить со счастливой улыбкой человека, у которого завязаны глаза.



# Блатной Советский Союз, или Экономика взаимных услуг

---

*Ledeneva A. Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.*

---

Советское общество представляло собой лабиринт ограничений и запретов, дополненных неформальными возможностями их преодоления. Одним из способов расширить круг дозированных благ был блат.

Отношения блата позволяли получить доступ к дефицитному благу (от туалетной бумаги до альбомов импрессионистов) или решить жизненную проблему (найти хорошего врача, помочь ребенку поступить в институт, получить разрешение на поездку за границу и проч.). Первое обозначалось словом «достать», второе — «устроить». Иначе говоря, прибегая к блату, люди *доставали* блага и *устроивали* свою жизнь.

*Блат — это использование социальных сетей и неформальных контактов для получения дефицитных товаров и услуг, а также решения разнообразных жизненных проблем.*

Центральная идея книги сводится к тому, что блат имел амбивалентный характер, одновременно и подрывая «командную» экономику, и укрепляя ее. Противоречивый характер блата состоял в том, что, с одной стороны, блат давал возможность через неформальные персональные связи получать доступ к дефицитным благам простым людям, тем самым примиряя их с действительностью; с другой стороны, блат разрушал систему, девальвируя идеологические лозунги и трансформируя нормативную систему распределения. Люди не протестовали против закрытых распределителей, номенклатурных пайков, очереди за самым необходимым, но всю энергию направляли на создание сетевых контуров, выводящих их на искомые блага. Мобилизованные на решение общественных задач и достижение общезначимых целей люди с помощью блата решали свои частные задачи и удовлетворяли

простые человеческие потребности. Это была ситуация, когда лояльность системе держалась на множестве обходных маневров.

Блат, проявляясь в индивидуальных действиях, был отражением структурных ограничений советского общества. Структура порождала действия, но действия трансформировали структуру.

### Исследования блата, успех книги на Западе и прогноз успеха в России

Блат был центральным звеном повседневной жизни советских людей, практическим применением их социального капитала. На Западе, где универсальным ограничителем возможностей были деньги, блат был непонятным и «слишком русским» (т.е. слишком узким) феноменом, чтобы включать его в перечень популярных тем исследований. Отдельные западные публикации на тему блата начали появляться еще в 1950-е годы, но оставались фрагментарными и не привлекали широкого внимания. Да и само слово «блат» не имело точного перевода на английский и другие европейские языки. А того, чего нет в языке, нет и в голове. Язык — это не просто способ выразить мысль, но возможность эту мысль сформировать, это сам аппарат мышления. Трудно изучать реальность, которая не имеет адекватного языкового выражения.

Но почему блат не изучали в СССР? Блат был настолько привычным и рутинным явлением, что не провоцировал азарт исследователей, считающих, что «и так все понятно». Писать научные статьи про блат для советских ученых было равносильно тому, как создавать инструкцию по пользованию столовой ложкой, т.е. окончательно убеждать народ в своей бесполезности и заумности.

Похвал от научного сообщества тоже было не снискать, поскольку они согласовывались в «высоких» кабинетах, а там сидели отнюдь не дураки, которые понимали, что серьезное исследование блата неизбежно выводит на порождающие его факторы, т.е. на институты и структуру советского строя. Науку к благу не допускали, а передавали его в руки сатириков и журналистов для клеймения и обличения. Считалось целесообразным блат не изучать, а обличать и высмеивать.

Ситуация изменилась в 1990-е годы, когда резко возрос интерес к России в мире. Причин тому множество — от инерции страха перед военной мощью бывшей империи до тяги к чему-то новенькому. Сыграло роль и то обстоятельство, что различные фонды стали финансировать российскую тематику, спонсировать обучение молодых россий-

ских исследователей на Западе. В их числе оказалась и Алена Леденева. Контраст новой и старой жизни позволил рефлексивно относиться к блату, который казался естественным, пока живешь «внутри» страны.

Отметим и то, что до перестройки западные исследователи вряд ли могли изучить отношения блата: только представьте ужас советского человека, у которого иностранец (!) пытается взять интервью про блат. После перестройки, в кураже «мы наш, мы новый мир построим», респонденты говорили про блат охотно, раскованно, с элементами ностальгической грусти.

В книге помещены значительные фрагменты таких интервью. Они еще раз доказывают, что люди охотнее говорят о прошлом, чем о настоящем, о других, чем о себе, предпочитают делиться опытом в ходе беседы, а не отвечать на вопросы.

Книга стала бестселлером. Ее уникальность восходит к тому обстоятельству, что никто из западных исследователей, не имея опыта жизни в СССР, не мог так детально и полно описать практику блата, а никто из советских ученых не мог объяснить про блат западным читателям, потому что не понимал, что в нем непонятного и удивительного.

Эта книга, впервые изданная в 1998 г., долгое время казалась интересной исключительно западному читателю. Российским обществоведам она вряд ли открывала новые горизонты. Но время работает на эту книгу. Выросло новое поколение россиян, которое про СССР имеет весьма смутное и поверхностное представление. Студенты одного из лучших российских вузов, где я работаю, удивляют готовностью транслировать штампы, почерпнутые из либеральной риторики про мрак и беспросветность, бесправие и полную зарегулированность жизни советских людей. По уровню понимания социальной организации советского общества молодые люди сравнивались с западным обывателем времен холодной войны. Поэтому книга про блат стала интересной и полезной, она вернулась к российскому читателю, рассказывая о той жизни, которую он не застал. И даже карикатуры из сатирического журнала «Крокодил», когда-то казавшиеся слишком примитивным способом иллюстрации проблемы, теперь смотрятся вполне уместно — как исторические свидетельства. Мне кажется, что А. Леденева — очень хороший автор, пишущий «про другое», она подробно и увлекательно представляет различные советские и российские феномены для любознательной западной публики. Но время пополнило ряды ее читателей: блат ушел в прошлое, стал незнакомым и непонятным для молодых россиян. Книга Леденовой — памятник блату времен СССР, явлению, о котором могут просто забыть, что и делает

издание заметным вкладом в исследование советской неформальной экономики. Это социологический анализ ушедшего феномена на основе интервью с его живыми свидетелями.

### Специфика блата в разные годы

Блат существовал на протяжении всей советской истории. В Большой советской энциклопедии этот термин отсутствовал, но имелись другие свидетельства — сатирическая литература, анекдоты, мемуары, кинофильмы. Леденева активно работает с этим материалом. Довольно любопытно разглядывать карикатуры на эппманов и читать юмористическое стихотворение В. Лебедева-Кумача, напечатанное в 1933 г. в «Крокодиле» и озаглавленное каламбуром «Блат-нот». Речь в стихотворении идет о специальном блокноте, хранящем информацию о полезных контактах.

Несмотря на обличительные усилия знаменитого впоследствии советского поэта, записные книжки такого рода продолжали бытовать, оставаясь документальным свидетельством сетевого общения. В них заносили номера телефонов и адреса «блатных» знакомых, нередко указывая вид блага, которое такой человек мог предоставить: Мария Ивановна (мебель); Иван Иванович (лекарства)...

В 1920–1930-е годы вместо слова «блат» чаще употребляли фразы «по знакомству», «по протекции». Социальные связи в 1920-е годы давали возможность:

- найти работу;
- уйти от раскулачивания, получив по знакомству статус «середняка»;
- остаться в столице, несмотря на кампанию «Специалисты — в провинцию»;
- избежать «уплотнения» (подселения дополнительных жильцов) или получить разрешение на минимальную ставку квартплаты;
- получить талоны на продовольствие и товары первой необходимости.

В 1930-годы происходит переориентация социальных связей на решение задач текущего потребления. Именно в эти годы в речи наблюдается прочная замена «купить» на «достать». В то время, когда большая часть населения пытается разжиться самым необходимым (например, мылом и керосиновыми лампами), растет спрос на престижные товары — книги, грампластинки с американской музыкой,

путевки в лучшие санатории, обладание которыми свидетельствует о высоком статусе человека.

В послевоенный период социальные контакты выходят на новый уровень применения. С их помощью решают проблемы уже не только индивиды, но и целые предприятия. Возникает фигура *толкача* как профессионала по налаживанию и использованию неформальных связей для успешного функционирования предприятия. Толкачи обеспечивали решение двудеиной задачи: сокращение плана и увеличение выделенных ресурсов. Чем меньше плановое задание и больше ресурсов на его выполнение, тем легче перевыполнить план, стать передовым предприятием. А это, в свою очередь, вело к премиям, орденам, депутатским мандатам и проч. Парадокс состоял в том, что неформальные действия толкачей выводили на формальное признание заслуг перед системой.

В брежневский период, когда нормы индивидуализма стали брать верх над идеологией коллективизма, при ужесточении дефицита на фоне влекущих запахов «загнивающего» капитализма блат достиг наивысшей степени распространения, став рутиной и общим местом жизни советских людей. В это же время с самых высоких трибун стали говорить о «растущих потребностях советского человека», аскетизм решительно вышел из моды, что, несомненно, внесло вклад в процесс легитимации блата. Дефицит не только порождает блат, но и служил основой его морального оправдания.

### Генезис блата

Участие в отношениях блата обычно объясняют дефицитом, подчеркивая вынужденность этой практики, что неверно. Дефицит, представляя собой необходимое условие наличия блата как явления, не порождает его автоматически, вне связи с другими характеристиками общества. Блат стоит на «трех китах»: а) дефицит товаров и услуг; б) государственная система дифференцированного доступа через привилегии и закрытые распределители («кормушки»); в) социокультурная традиция «очеловечивать» любую формальную норму посредством установления личных отношений с представителями порядка.

Несколько слов об этих составляющих. Про дефицит, казалось бы, говорить излишне. Этому феномену поставлено два памятника — научные труды Я. Корнаи и советские анекдоты. (Не будем спорить о том, что окажется долговечнее.) Но суровость дефицита вовсе не означала, что блат обслуживал исключительно задачу выживания. У него была социальная нагрузка. «Достать по благу» означало не про-

сто получить вещь, но и зафиксировать свой социальный статус человека, способного решить эту задачу. Благо, приобретенное по блату, являлось вещественным доказательством и мерилом социального капитала обладателя. Тот факт, что вы способны достать дефицитное благо, был важнее, чем его потребительская стоимость, говоря языком классической политэкономии. Без цветного телевизора вполне можно было жить (любимый советскими людьми фильм про Штирлица был, кстати, черно-белым), но мучительно было осознавать свою принадлежность к тем, кто не способен «достать» цветной телевизор. И пока сохранялся дефицит на советские «Рубины» и «Радуги», обладание ими было радостью, несмотря на вечные поломки этих спорных достижений советской электроники. Про полные собрания сочинений Ф.М. Достоевского на полках советских людей и говорить неловко: это был способ украсить интерьеры и продемонстрировать «выход» на директора книжного магазина, что делает весьма спорным распространенное утверждение об СССР как о самой читающей стране в мире. Дефицит приводил к тому, что самые обычные по нынешним меркам товары и услуги были маркерами социального статуса, доступ к которым обеспечивался сетевыми контактами. Дефицит создавал пространство блата, его потенциал.

Но для реализации этого потенциала нужны были и другие составляющие. Важную роль играла установленная государством система распределения, воплощающая представления власти об иерархии полезности разных видов деятельности. Самой полезной была признана деятельность партийно-хозяйственной номенклатуры. По нормам распределения продуктов в 1931 г. номенклатура имела двухкратное превышение норм потребления мяса и рыбы по сравнению с шахтерами и металлургами, которые, в свою очередь, получали существенно больше рабочих других отраслей, не говоря уже о квалифицированных специалистах. Еще Л. Троцкий критиковал сталинскую систему за контраст с аскетическими идеалами времен революции. Критика не остановила формирования системы привилегий, но ледоруб, размозживший голову Троцкого, остановил критику.

Сталинская система распределения возникла как вынужденная реакция на острую нехватку продовольствия и товаров первой необходимости. В дальнейшем происходили разветвление и детализация системы дифференцированного доступа разных социальных групп к потребительским благам. В этих условиях блат через социальные связи корректировал установленную государством политику распределения. А поскольку все товарные потоки шли через торговые организации, ключевыми фигурами в отношениях блата выступали работники тор-

говли. Дружбой с ними дорожили представители интеллектуальной и творческой элиты, поэтому в первых рядах на самых шумных премьерах и концертах сидели товароведы, завбазами, завскладами. В 1970–1980-е годы конкурсы в торговые институты стали выше, чем в технические вузы, хотя среди советских людей была распространена неприязнь к «торгашам» как своеобразная ипостась классовой ненависти.

Проект СССР предполагал, что к высокому уровню потребления ведут два пути — деньги и привилегии. На этом строились мотивационная и кадровая политики государства: хочешь жить хорошо — старайся много зарабатывать или пробиться в партийно-хозяйственную элиту. Блат ломал эту схему, предлагая «третий путь» — через социальные контакты покупать дефицитные товары и услуги, а также получать то, что не продается в принципе (отсрочка от армии, место в вузе и проч.). Ориентация на высокий заработок или место в партийно-хозяйственном активе теснилась готовностью скромно зарабатывать на незначительных должностях, но быть в узловых точках блатных сетей.

Реальная покупательная способность индивида была связана не столько с его уровнем дохода, сколько с теми возможностями получения дефицитных благ, которые «доставались по блату» благодаря социальным контактам. Тем самым блат менял логику распределения, сконструированную государством, с системой закрытых распределителей и очередями по месту работы (списки из желающих купить машину, мебель, получить дачный участок, новую квартиру и проч.). Такие очереди прочно «привязывали» человека к предприятию, потому что на новом месте он оказывался в конце списка. Блат позволял обойти такого рода ограничения формальной распределительной системы. Обычный человек мог отведать дефицитные шпроты, предназначенные академику, на том основании, что его теща имела доступ к соответствующей «кормушке». А кто-то продвигался в очереди на квартиру с рекордной скоростью лишь потому, что его жена помогла устроить к хорошему хирургу сына председателя профкома, курирующего ту самую очередь. В этой ситуации блат не отменял очереди, но менял правила ее формирования; тем самым корректировались, видоизменялись принципы потребления, устанавливаемые государством.

Блат был непреднамеренным следствием продуманных действий государства, являясь не «девиантным» сбоем системы, а наложением социальных связей на формальный порядок советского строя, неотъемлемым свойством функционирования системы. Это не была практика «в противовес» общественным идеалам и формальному порядку, но способность творчески их обрабатывать и манипулировать ими.

Отметим, что блат — это не только экономическая практика, но и социокультурный феномен: сужение до круга «своих» мечты о братстве и равенстве. Иначе говоря, блат вбирал в себя идеал системы и подтачивал ее одновременно, распространяя этот идеал лишь на зону сетевого членства. Комфортность отношений блата была связана с тем, что человек сам определял круг «своих», переопределяя его в разных обстоятельствах. (Что выгодно отличалось от кланов и мафий, где круг «своих» был данностью, не зависящей от личных симпатий.) «Щупальца блата» могли простираться за пределы сетевого мира индивида, при этом использовались возможности «друзей друга». Способность блата сохранять и использовать «тепло человеческих отношений» встраивало его в русскую традицию персонифицировать взаимодействие с системой. Врач «по знакомству» казался надежнее, чем обезличенный специалист, качество которого сертифицировало государство (врач высшей категории, доктор наук и проч.). От системы ждали подвоха.

Кроме того, блат эксплуатировал социальную норму взаимопомощи «своим», являясь результатом социального давления на тех, кто имел доступ к дефицитным благам, со стороны социального окружения, лишенного такого доступа.

Риторика о взаимопомощи скрывала использование общественных ресурсов в личных целях. Получить «блатную» работу означало для бездаря пристроиться туда, где хорошие условия труда и высокая зарплата. «Помощь другу» оказывалась за счет других. Если по блату выбиралось хорошее мясо, то остальным доставались кости. Именно с этим связана негативная легитимация блата, в силу чего применительно к личной ситуации избегали говорить о блате, но активно эксплуатировали риторику о дружбе и взаимовыручке.

Итак, блат порождался не дефицитом как таковым, но определенной комбинацией дефицитной экономики и системы государственных привилегий в сочетании с социальными нормами взаимопомощи и традицией недоверия к государству. Так историческая память, социальные нормы, экономический дефицит и государственная распределительная система в своем единстве породили уникальный феномен советского блата.

### Отношение людей к блату

Блат не был противозаконной практикой, но идеологически осуждался. Поэтому люди говорили о блате, придерживаясь



следующей схемы: по блату решают проблемы *другие*, что же касается меня, то я просто помогаю друзьям и родственникам, а они помогают мне. Таким образом, собственную причастность к блату отрицали, но охотно разделяли мнение о том, что «блат повсюду, без него никуда». Правда, если дружба со временем распадалась, то ретроспективно признавали, что в отношениях присутствовал элемент корысти и выгоды.

Любопытно, что в силу негативной коннотации слова «блат» люди начинали интервью с утверждения, что они не пользуются блатом, а заканчивали увлекательными рассказами о том, как решили ту или иную жизненную проблему с помощью знакомых, протекции, связей. Спрашивая «в лоб» о блате, исследователь получал в ответ «правильные» идеологически выверенные ответы, однако собирая истории о способах решения тех или иных жизненных коллизий, получал уникальный материал о практике блата. Не нужно ожидать от респондентов системной рефлексии о блате, но полезно узнать о том, как удалось поставить телефон, откуда взялся такой вкусный чай, почему сын не пошел в армию, каким образом приобрели полное собрание сочинений Достоевского. Всего было собрано 50 интервью. Ни один из респондентов, включая самых ярых обличителей блата, не был бесполезен как информант об экономике «взаимных услуг». Все без исключения были компетентны в отношениях блата, знали, как адекватно реагировать на его проявления.

В системе блата не было откровенного нарушения закона, что лишало ее рисков, сопровождающих торговлю на «барахолках». Эта была не рыночная антитеза плановой экономики, а сетевой социальный амортизатор дефицитности, морально оправданный и легитимный в глазах населения. Обличительная риторика как общее место публичного дискурса вполне мирно сосуществовала с поведенческой лояльностью блату всех слоев общества, что было не проявлением лицемерия, а частным случаем двоемыслия советского человека, который говорил (и даже чувствовал) в одной ситуации одно, а в другой — противоположное. Осуждение блата при его повсеместном использовании было ярким примером сосуществования вербальных штампов, соответствующих нормам публичного пространства, и поведенческих практик, обусловленных конкретными структурно-институциональными условиями. Две морали не конкурировали, а сосуществовали, находя адекватное применение в разных ситуациях.

## Блат: между товаром и даром

Принятая в социологии дихотомия — товар и дар — ставит вопрос о сущности блата. К чему сводится блат — к товарному обмену или реципрокному обмену дарами?

С одной стороны, приобретаемые по благу товары и услуги не теряли своей товарной формы, т.е. их покупали, а не принимали в дар. Например, за дефицитные вещи платили согласно ценнику (не исключена была и переплата), услуги частных мастеров оплачивались по установленной таксе, поставленный по благу телефон не освобождал от платы за его установку согласно тарифу. Иначе говоря, приобретаемые по благу дефицитные товары и услуги не превращались в дары, оставаясь товарами.

С другой стороны, блат существенно трансформировал товарную природу благ. Товарность предполагает универсальность доступа, ограниченного лишь ценой и доходами. Блат давал возможность купить товар дешевле, лучшего качества, не стоя в очередях. Например, на общих основаниях можно было купить мясо с костями и жиром, отстояв очередь в государственном магазине. Достать мясо по благу («через черный ход», «из-под прилавка», «через заднее крыльцо», «из-под полы») означало, что без очереди и по государственной цене покупается мясо отличного качества. Конечно, «правильное» мясо без очереди можно было приобрести на колхозном рынке, но цена там была в несколько раз выше государственной. Мясо, приобретаемое по благу, оставалось товаром в том смысле, что за него платили согласно чеку. И в то же время оно не являлось товаром, поскольку было доступным только узкому кругу «своих», у которых были преимущества в цене, качестве, скорости покупки.

Важно и то, что по благу получали доступ к тому, что в принципе не продавалось. Например, ордер на квартиру, место в престижной школе, освобождение от армии, госпитализация в хорошую клинику и проч. Это было внетоварное пространство. В ответ, конечно, заносили бутылку коньяка или французский парфюм, но считать эти подарки формой оплаты просто нелепо. Квартиры на коньяк не менялись. Это были символические знаки благодарности. Кстати, так и говорили: «Примите в знак благодарности». Реальная благодарность предполагала ответную услугу аналогичного масштаба. Характер проблемы должен был соответствовать статусу человека, которого просят о помощи.

Отношения блата строились в пространстве взаимных услуг по формуле «Ты — мне, я — тебе». И только те, у кого не было возмож-

ности по блату решить тот или иной вопрос, вынуждены были давать взятки, т.е. буквально покупать решение вопроса. Блат был ограничителем коррупции. Это были альтернативные алгоритмы решения проблем, основанные на разных капиталах — социальном и финансовом соответственно. По знакомству можно было получить то, что другие получали, прибегнув к взятке. При этом решить вопрос «по блату» было гораздо престижнее, чем посредством взятки. Однако блат не только ограничивал, но и обслуживал коррупционные отношения: по блату получали информацию о том, кому и сколько нужно дать для решения конкретного вопроса.

Блат — это обмен дарами, в качестве которых выступает сам *доступ* к дефицитному благу или каналу решения жизненной проблемы. *Даровалась возможность* что-то купить, решить жилищный вопрос, попасть к хорошему врачу и проч. Отношения блата предполагали, что любая услуга требует адекватного ответа, т.е. работает *правило двух «никогда»*: никогда не забывать об оказанной услуге и никогда не забывать об отказе помочь, несмотря на имеющиеся возможности. Соотношение взаимных услуг не подчинялось логике стоимостной эквивалентности, перемещая обмен из экономического в социальное пространство, где статус акторов, их отношения и ситуация обмена превалировали над соизмерением стоимости и полезности благ. Блат, основываясь на долговременных отношениях, предполагал пролонгированный доступ к возможностям членов сети, а не сиюминутный взаимозачет услуг.

Таким образом, блат не сводится ни к товарному обмену, ни к реципрокности, являя собой специфический *обмен доступа к дефицитным благам*, сохраняющим товарную форму.

### Подробности о блате: дети, женщины, «нужные» люди

Использование блата обслуживало три разновидности потребностей:

- регулярные (от еды до туалетной бумаги);
- периодические (путевки и авиабилеты во время отпуска, лечения и проч.);
- потребности, связанные с фазами жизненного цикла (устройство детей в вуз, банкет по случаю свадьбы, место в жилищном кооперативе для молодых и проч.).

В круговороте потребления «по блату» вращались дефицитные товары, качественные медицинские услуги, места в детских садах,

земельные участки под дачное строительство, путевки в санатории, престижные рабочие места и другие составляющие советского быта. Таким образом, основными ресурсами, приобретаемыми по блату, были товары, услуги и средства получения дохода (образование, рабочие места, привилегии).

Значительная часть товаров и услуг, получаемых по блату, была связана с детьми. Советские люди понимали лозунг «Все лучшее — детям!» буквально и очень конкретно. Этот лозунг имел «подрывной» смысл. Ради детей социальные связи напрягали до предела, рискуя разорвать отношения в результате превышения неписаного лимита просьб. «Сказка о рыбаке и рыбке» была поэтическим воплощением того, как важно вовремя остановиться в своих просьбах.

Конфигурация сетей блата зависела не только от положения индивида в общественной структуре, но и от его личных характеристик. Коммуникабельность, манера говорить значили очень многое. В книге Леденевой приводится рассказ женщины-врача, которая в турпоездке познакомилась с представителями партийной элиты, в результате чего, не будучи членом партии, она смотрела парад из правительственной ложи.

Блат был практическим применением социального капитала, а социальный капитал семьи создавался и поддерживался, как правило, стараниями женщин. Поэтому в семейных стратегиях использования блата ключевую роль играли женщины.

Блат имел горизонтальное и вертикальное воплощения. Купить по блату («достать») что-то дефицитное — это горизонтальные отношения, но по блату получить что-то в результате властных решений — вертикальные отношения. Горизонтальные отношения блата строились среди «людей одного круга», которые обменивались возможностями, связанными с их местом в общественном производстве. Например, «несуны» делились добычей со своими друзьями и родственниками.

Если же цепь блата включала людей с сильно различающимися статусами, то отношения становились более сложными. Доступ высоко-статусных персон к дефициту обеспечивали так называемые «нужные люди». Это могли быть продавцы, работники саун, массажисты и прочие категории работников, стоящие на потоках дефицитных товаров и услуг. В ответ они могли использовать возможности своих VIP-клиентов, что не приводило к сглаживанию социальной дистанции между ними. «Нужных людей» использовали, но за ровню не считали. Показательно, что сокращенно их называли «нужниками»; это слово имело и другое значение — отхожее место.

Отношения блата вовсе необязательно предполагали возможность обойти формальные процедуры, например, получить квартиру на незаконных основаниях или поступить в институт с непроходным баллом. Гораздо чаще отношения блата позволяли не нарушать закон, а, наоборот, давали возможность воспользоваться формальным правом, получить преференции в его использовании. Например, ветеран войны на вполне законных основаниях мог получить квартиру, но с той существенной оговоркой, что ветеранов много и квартир на всех не хватает, к тому же кроме ветеранов в категорию «льготников» попадали многодетные семьи, матери-одиночки и др., что сильно усложняло решение квартирного вопроса. И только благодаря неформальным связям конкретный ветеран из обезличенной строки в длинном списке претендентов превращался в персону, о благе которой (на вполне законных основаниях) начинал заботиться заинтересованный чиновник.

### Постсоветская трансформация блата

Очевидно, что при переходе к рыночной экономике вместе с ликвидацией товарного дефицита исчез и блат как использование неформальных каналов доступа к дефицитным товарам и услугам. Само слово «блат» практически ушло из бытовой речи россиян.

Но это не означает, что потеряли значимость неформальные связи, лимитирующие ресурсные возможности индивидов. Ведь победа над товарным дефицитом не означает уничтожения дефицита как такового. По мере развития рынка самым дефицитным ресурсом и всеобщей потребностью становятся деньги, на получение которых направлены все социальные связи индивида или группы. Неформальные связи стали ключевым фактором доступа к дешевым кредитам, к высокооплачиваемым вакансиям, к быстрому оформлению лицензий, к госконтрактам, к информации о готовящихся законодательных нововведениях и проч. Возник дефицит другого рода — дефицит качества институтов с соответствующим дефицитом доверия к ним. В этих условиях особую роль начали играть социальные контакты россиян. Для бизнеса ключевую роль стали играть сетевые контакты с представителями власти.

Кратко суммируем различия между советским блатом и постсоветскими неформальными связями как механизмом доступа к дефицитным ресурсам:

- советский блат обслуживал повседневные практики потребления, а постсоветские связи фокусируются на нуждах бизнеса;

- советский блат был антитезой коррупции, тогда как постсоветские «связи» создавали пространство коррупции. Отношения советского блата предполагали ответную потенциальную помощь, это был обмен услугами между людьми, имеющими доступ к разнообразным ресурсам в силу своей деятельности. Постсоветские неформальные связи дают возможность решать многие деловые вопросы, но по вполне рыночным расценкам. Эти расценки, конечно, неформальны, но вполне устойчивы. Вместо ответных обязательств работает правило рыночных расчетов за услугу. Коммерциализация услуг, доступ к которым по-прежнему ограничен социальными сетями, контрастирует с «человеческими» отношениями блата;
- блат придавал советской системе гибкость и маневренность, компенсируя дефицит как имманентное свойство планового хозяйства. В этом смысле блат разъедал идеологию равенства, но амортизировал экономические сбои системы. В постсоветской России в первые годы перехода к рынку наблюдалась схожая ситуация: неформальные связи компрометировали идеологию «равных рыночных возможностей», но были функционально оправданы и вносили положительный вклад в развитие рынка. Это объяснялось тем, что законы были неадекватны реалиям, а государство фактически не гарантировало права собственности и выполнения контрактов. Неформальные связи в этот период берут на себя роль регуляторов рыночной деятельности. Но по мере улучшения нормативной базы и усиления государства сохранение опоры на неформальные связи превращается в серьезную помеху становления рынка как системы универсальных правил игры.

Отношения блата имеют эффект «возврата» в постсоветской России. Знания о блате, навыки его использования не могут исчезнуть вместе с ним. Старая практика в новых институциональных условиях породила новый репертуар действий с опорой на сетевые контакты. Это уже не блат советского образца, но блатной рынок. Но это другая тема и другие книги.

# *«Новый анекдот слышали?», или Как шутили в СССР по поводу неформальной экономики*

---

*Мельниченко М. Советский анекдот (указатель сюжетов).  
М.: Новое литературное обозрение, 2014.*

---

У всякого глупца хватает  
причин для уныния,  
и только мудрец разрывает  
смехом завесу бытия.

*И. Бабель*

Однажды за мной увязалась собака. Выглядела она устрашающе. Я испугалась. Чтобы разрядить обстановку, улыбнулась максимально широко, демонстрируя, как мне казалось, дружелюбие. Собака перешла к решительным действиям. Мне было не столько больно, сколько обидно, — привыкла считать, что улыбка обезоруживает. Ошибка стоила мне порванных джинсов. Оказывается, что для существ, не испорченных культурой, улыбка воспринимается как оскал, как знак агрессии, как жест угрозы. Надо признать, что внешние улыбка и гримаса гнева имеют явное сходство.

Мне вспомнилась эта история в связи с чтением советских анекдотов — коротких рассказов с неожиданным, парадоксальным концом. Посредством анекдотов люди «гневались» на порядок, в котором проходила их жизнь, «скакились» на начальство. Разговор об отношении населения к неформальной экономике СССР не может игнорировать пласт анекдотического творчества.

## Смех — дело серьезное

Если кто не знает, спешу сообщить: в науке к юмору и анекдотам отношение весьма серьезное<sup>1</sup>. Трактовку смеха как реакции на нечто неправильное, негативное заложил еще Аристотель в «Поэтике». «Смешное — это некоторая ошибка и безобразие; никому не причиняющее страдания и ни для кого не пагубное»<sup>2</sup>. Кстати, Аристотель считал способность смеяться чертой, отличающей человека от животного. Согласитесь, что умели греки выражать суть. Иногда кажется, что последующим поколениям лучше было бы помолчать. Но не молчали, поэтому за Аристотелем развитием этой мысли занялись Гоббс, Кант, Гегель, Шопенгауэр, Спенсер и другие мыслители. Все они в той или иной форме присоединились к версии, что *смех опирается на негативные эмоции*, переплавляя их в иронию и юмор, и это способствует сглаживанию конфликта. Способность юмора и смеха сублимировать конфликт точно выразил Бернард Шоу: «Иногда надо рассмешить людей, чтобы отвлечь их от желания Вас повесить».

Впрочем, юмор способен не только сгладить конфликт, но и, наоборот, обострить отношения смеющегося и осмеянного. Пример тому — анекдоты на этническую тему. Не думаю, что анекдоты о чукчах заставляют плавиться арктические льды от прилива любви «к большому брату». Этнические шутки построены на акцентировании воображаемой глупости (чукчи), или скупости (евреи), или сверхсексуальности (кавказцы) персонажей. Аналогично в США рассказывают анекдоты о неграх, поляках и латиноамериканцах<sup>3</sup>. Если верить специалистам, исключением является еврейский юмор, не использующий тему осмеяния кого бы то ни было<sup>4</sup>.

Таким образом, влияние юмора на конфликт амбивалентно. На микроуровне юмор защищает человека, позволяет снизить дискомфорт социальных рамок, выступает социальным амортизатором. Однако на макроуровне юмор может послужить катализатором кон-

---

<sup>1</sup> Самый полный социологический анализ юмора см.: *Дмитриев А.В.* Социология юмора. Очерки. М.: РАН, 1996.

<sup>2</sup> *Аристотель.* Об искусстве поэзии / пер. В.Г. Апфельрота // Памятники мировой эстетической и критической мысли. М.: Гослитиздат, 1957. С. 53.

<sup>3</sup> *Zijderveld A.C.* The Sociology of Humor and Laughter // *Current Sociology*. 1983. Vol. 31. No. 3. P. 51.

<sup>4</sup> Еврейское счастье. Книга еврейского юмора / сост. Л. Лямпертене. Вильнюс: ИАД, 1991. С. 3.



фликта, вызвать социальный взрыв. Как говорится, *досмеялись*. Государство пытается бороться с юмором, который высмеивает идеологию и роняет авторитет лидеров. В разные времена это приобретает разные формы — от борьбы со скоморохами и с балаганными Петрушками до преследований за «политические анекдоты». Тем, кто любит страдать по поводу путинского авторитаризма, хочется посоветовать взвесить шансы В. Шендеровича на изготовление своего «плавленого сырка» в недалеком прошлом нашей страны.

Глубинная связь конфликта и юмора лежит в основе мимического подобия улыбки и оскала, поскольку смех — это вариант ослабленной, видоизмененной агрессии. «Реликтовая, функционально бесполезная мимика — обнажение зубов в гримасах страдания и ярости — закономерно сохраняется и в смехе, но смягчается, маскируется и обретает иной смысл. Мимика улыбки и смеха оказывается эвфемизированной формой оскала недовольствия — меньшей доле увиденного зла соответствует “ослабленный” вариант агрессии; по сути, перед нами ее “тень”, имитация, не оставляющая, однако, сомнений относительно источника своего происхождения»<sup>5</sup>.

Кстати, исследования психологов и физиологов опровергли мнение о безусловном положительном влиянии улыбки на настроение человека. Установлено, что лишь одна из примерно 16 улыбок способна стимулировать положительные эмоции. «Дежурная» улыбка, не сходящая с лица представителей некоторых культур, прилива энергии не вызывает. Тотальная улыбчивость западных граждан не освобождает их от поедания антидепрессантов. Утрюмость русских, бросающаяся в глаза иностранцам, — свидетельство вовсе не мрачности их характера, а исключительно иного места улыбок в нашей культуре. Отсюда и фурор, произведенный М. Горбачевым на Западе, где его прозвали «улыбающимся русским медведем»<sup>6</sup>. Улыбка у нас более интимна, сокровенна, это особый знак расположения, а не общее место коммуникативного процесса. Поэтому и спрашивают, *чему* человек улыбается, а не кому. В нашей культуре улыбка без смысла, исключительно как знак коммуникативного приветствия, — симптоматика глупости, поскольку «смех без причины — признак дурачины». Анекдот воспринимается как достойная «причина» для смеха, поскольку апеллирует к смыслу, давая возможность посмеяться над *чем-то*.

---

<sup>5</sup> Карасев Л.В. Парадокс о смехе // Вопросы философии. 1989. № 5. С. 63.

<sup>6</sup> Тер-Минасова С. Язык и межкультурная коммуникация. М.: Слово, 2000.

Версию юмора как сублимации конфликта и канализации страхов развил З. Фрейд в работе «Остроумие и его отношение к бессознательному» (1905). Основная идея великого австрийца состоит в том, что смех — это защита психики, средство снятия напряжения, созданного конфигурацией социальных норм. Юмор не решает проблемы, но снижает их остроту и помогает адаптироваться к ним. Если верить специалистам, то во сне нет смеха, который может появиться только в момент пробуждения. Это потом, за чашкой утреннего кофе можно рассказывать сон как комедийный фильм. Во сне же было не до смеха. Сон лишает нас защиты юмором, и, вырвавшись из оков шуток и острот, наши страхи и желания заставляют нас тревожиться и страдать.

Социологи препарировали юмор в традициях интеракционизма, интерпретируя юмор и смех как символическое взаимодействие, описанное Дж. Мидом в его книге «Мысль, я и общество» (1934). В этом ряду стоит блестящая работа лауреата Нобелевской премии А. Бергсона «Смех», в которой смеющиеся люди уподоблены «заговорщикам» ввиду того, что для понимания юмора необходимо погружение в некий социальный контекст, знакомство с практиками и нравами, по поводу которых рассказывают анекдоты. Поэтому трудно шутить с иностранцами. Они вежливо улыбаются, но не знают, в каком месте смеяться. Так же трудно понимают советские анекдоты нынешние студенты. Старшему поколению смешно то, что оставляет равнодушной молодежь, не имеющую опыта проживания в СССР. Я поняла, что страна изменилась, когда студенты перестали улыбаться на вкрапляемые в лекции шутки, отсылающие к известным советским анекдотам. А объяснить ничего невозможно, ведь пояснения убивают анекдот. Интеллект способен препарировать шутку, но при этом она перестает быть смешной. «Не ум приходит за шуткой, а шутка приходит на ум»<sup>7</sup>.

В основе анекдота лежит «насмешливый смех» (понятие, введенное В. Проппом), который служит инструментом социальной критики, акцентирующей разрыв нормативного и реального положения дел. Нормативный порядок фиксируется идеологией; реальное положение дел познается из собственного опыта. А вот разрыв между ними, порождающий негативную реакцию, формирует основу анекдотов. Грустное становится поводом для смеха. «Смех рождается так же, как... пена. Он подает знак, появляясь на поверхности общественной жизни, что существуют поверхностные возмущения. Он моментально обрисовы-

---

<sup>7</sup> Карасев Л.В. Смех и будущее // Человек. 1994. № 1. С. 55.

вает изменчивую форму этих потрясений. Он — та же пена, главная составная часть которой — соль. Он искрится, как пена. Он — веселье. Философ, который собирает его, чтобы испробовать, найдет в нем... некоторую дозу горечи»<sup>8</sup>.

Что противостоит смеху? Есть версия, что антиподом смеховой культуре является серьезность, в том числе государственная серьезность в форме идеологии (А. Ахиезер). Но есть и другое мнение: эмоциональным и смысловым антиподом смеху является не серьезность, а *стыд* (Л. Карасев)<sup>9</sup>. Антитеза смеха и стыда построена на общей функциональной сути: и то и другое — мощные регуляторы поведения человека в обществе. Однако «механизмы» их действия противоположены: смех адресован другим, он направлен вовне, тогда как стыд переживается внутри. Смеются над чем-то или над кем-то, призывая окружающих разделить это чувство, а стыдятся себя, таясь от других. Физические реакции тела на эти ситуации практически невозможно сдержать: человек «прыскает» смехом или краснеет.

В нашей стране любят анекдоты. Вероятно потому, что можно посмеяться над тем, чем стоит устыдиться? Гоголевский вопрос: «Над чем смеетесь?» ценен его же ответом: «Над собой смеетесь». Какие мы в зеркале анекдотов?

### Неформальные шутки по поводу неформальной экономики

Мы оставляем в стороне анекдоты, связанные с политическими персоналиями: про Гитлера и Сталина, Ленина и Троцкого, Горбачева и Андропова и проч. Нет ни одного советского генсека, которому благодарный народ не посвятил бы анекдоты<sup>10</sup>. Кстати, с большим отрывом лидирует Сталин, что прямо наводит на мысль о сублимации страха. Как детские страшилки, которыми раскрашены наши воспоминания о пионерских лагерях<sup>11</sup>. За Сталиным по числу анекдотов идет Хрущев в обнимку с кукурузой — и тут страхом не объяснишь, больно уж персонаж был колоритный.

---

<sup>8</sup> Бергсон А. Смех. М.: Искусство, 1992. С. 123.

<sup>9</sup> Карасев Л.В. Парадокс о смехе // Вопросы философии. 1989. № 5.

<sup>10</sup> Дмитриев А. Социология политического юмора. М.: РОССПЭН, 1998.

<sup>11</sup> Про черный юмор детских «страшилок» см.: Бутенко И.А. Из истории «черного юмора» // Социс. 1994. № 5.

Не трогаем и шутки по поводу исторических событий. Революция, военный коммунизм, нэп, Отечественная война, открытие Второго фронта, покорение космоса, ввод войск в Чехословакию, Чернобыль, олимпиада, афганская война, перестройка и проч. — остряки писали свою историю, не оставляя в ней «белых пятен». И даже дорогие сердцу анекдоты про мифологизированных чукчей и евреев, про Штирлица и Чапаева выносим за скобки нашего анализа.

Что остается? Остаются анекдоты про «бытовую жизнь» в СССР — про систему распределения и дефицит, про коррупцию и растраты, про социалистическую законность и милицию, про воровство на производстве. Соответствующие анекдоты являются, пожалуй, самым достоверным свидетельством отношения к неформальной экономике в СССР, юмористической самопрезентацией включенности в нее<sup>12</sup>.

Отправной точкой неформальной экономики по-советски был дефицит. Западные исследователи прямо указывали, что если теневая экономика Запада сводится к понятию «ухода от налогов», то «вторая» экономика СССР тяготеет к воровству, хищениям. Но за этим неверно видеть алчное стяжательство. Понять «вороватость» советских граждан невозможно вне контекста тотального дефицита. Это же касалось и жизни предприятий, их борьбы за выполнение плана, успех чего прямо зависел от оборотистости директоров заводов и председателей колхозов.

Дефицит отравлял жизнь советских людей. *«Единственный магазин, где и товаров много, и вход свободный, — “Политкнига”*. Отстояния в очередях можно было озвереть, что подтверждается периодически вспыхивающими там драками. Но на помощь приходил юмор. Анекдоты смягчали агрессию, трансформируя дефицит в повод для шуток:

— *Что такое склероз по-советски?*

— *Это когда человек смотрит в сумку и начинает мучительно вспоминать, идет он в магазин или из магазина.*

Важно отметить принципиальное неверие населения в способность государства решить эту проблему, что вылилось в лозунг:

---

<sup>12</sup> Более широкие исследовательские задачи, вплоть до попыток представить русский национальный характер через призму анекдотов см.: *Зубанова Л.Б.* Русский национальный характер в юмористической самопрезентации (социологический анализ анекдота) // Социс. 2012. № 10. С. 78–87.

*«Умрем с голоду, но Продовольственную программу выполним!»*. Более того, люди заранее готовились к худшему, поскольку по опыту знали, что инициативы власти добром не кончаются:

— *Что будет в СССР после выполнения Продовольственной программы?*

— *Всеобщая перепись оставшегося населения.*

Однако дефицит касался не всех. Были счастливые исключения. И народ это знал:

— *Что дала Октябрьская революция простому народу?*

— *Раньше господа заходили в магазин с парадного входа, а просто-напросто — с черного, теперь — наоборот.*

Привилегированное начальство, «слуги народа» стали объектом шуток. И это не просто «выпускание пара» или, говоря научно, сублимация конфликта. Когда тот, кто внизу социальной лестницы, смеется над тем, кто наверху, социальная иерархия «сплющивается», дистанция между смеющимися и осмеянными сокращается. Происходит сглаживание социального неравенства посредством принижения (и унижения) верхних этажей советского мироустройства<sup>13</sup>.

Блат как способ решения проблемы дефицита был абсолютно легитимирован в советских анекдотах: *«При капитализме все берут златом, при социализме — блатом»*. Конечно, не все, не всё и не всегда доставали по блату, но в данном случае мы имеем дело с повседневно-бытовой мифологизацией жизни. О блате шутят по-доброму, не веря в его исчезновение: *«Блат не удалось похоронить, потому что гвозди для гроба можно найти только по блату»*.

Да и «хоронить» некому. В способность милиции и судов противодействовать беззаконию народ прочно не верит. Девиз следователей: *«Факты, конечно, упрямая вещь, но и мы не лыком шиты»*. Классический милиционер в советских анекдотах — персонаж тупой и жадный. Особенно достается инспекторам ГАИ, работающим под лозунгом: *«Мои дети не могут ждать, пока ты нарушишь»*. Если о блате говорят снисходительно, то о нравах в милиции шутят зло и остро, иногда срываясь на открытые оскорбления:

— *Почему женщины тоже милиционеры?*

— *Чтобы доказать, что они не только берут.*

---

<sup>13</sup> «...вместо ненависти к дуракам юмор позволяет ощутить превосходство над ними» (Бутенко И.А. Юмор как предмет социологии? // Социс. 1997. С. 136).

На смену мягкому юмору приходит ярая критичность — смысловой оппозицией закону мыслятся его непосредственные «защитники». В анекдотах про дефицит, про очереди, выматывающие и истязające, все же сквозит социальный оптимизм, даже гордость за умение приспособиться к этим трудностям, проявляя смекалку и изобретательность. В анекдотах про милицию и суды — полная безнадега, мрачное бесправие без надежды на перемены:

— *Ваши права!*

— *Если бы у меня были права, ты бы вкалывал на Севере с кувалдой.*

И народ принимает «симметричные» меры. На дефицит и коррупцию начальства отвечают массовым стяжательством или, говоря проще, воровством. Легитимация идет по логике:

— *Почему люди в СССР протягивают руки на государственное добро?*

— *Если бы не протянули руки, то протянули бы ноги.*

Осуждая высокопоставленных коррупционеров, люди не просто снисходительны к повсеместному бытовому воровству у государства (не у граждан), но даже смакуют находчивость «несунов»: *«Человек, выезжающий с проходной с пустыми тачками, ворует тачки»*. В анекдотах на тему «тащиловки» есть элемент национальной гордости, признак отличия от других народов, поскольку «только нам это удается!», «только мы так можем!»<sup>14</sup>:

— *Какая страна самая богатая?*

— *СССР. Семьдесят лет ее разворовывают и никак разворовать не могут.*

В анекдотах про «распил» государственных средств, про «откаты» с контрактов подчеркивается не аморальность участников, а их изобретательность: *«Заказчик спорит с подрядчиком на сто червонцев о том, кому достанется подряд»*. Кстати, это анекдот 1920-х годов. Схемы отношений заказчиков и подрядчиков с тех пор претерпели изменения лишь в деталях.

Персонажи анекдотов про «несунов» и «растратчиков» — продавцы, бригадиры, рабочие, колхозники, бухгалтеры — никогда не маркируются как воры. Это слово отсутствует как таковое. Однако

---

<sup>14</sup> Эту же деталь подметила Зубанова применительно к анекдотам о пьянстве, см.: *Зубанова Л.Б.* Русский национальный характер в юмористической самопрезентации (социологический анализ анекдота)...

есть отдельная острота: «ВОР — *Весьма Ответственный Работник*». Воровство — это «там», у «них», а у нас — выживание, стихийное движение в сторону социальной справедливости. «Они» — воруют, а «мы» — «химичим», поскольку иначе не прожить. В анекдотах в принципе нет положительных персонажей, главный обобщенный герой — это плут, остроумный и находчивый, обращающий самую тупиковую ситуацию себе во благо, способный иронизировать над трагическим. «Плутовской опыт», зафиксированный в анекдотах, являлся своеобразной энциклопедией стереотипов мышления и поведения советского человека.

Этот человек точно знает, что всюду, куда проникает рука государства, воцаряются ложь и упадок, а победные реляции держатся исключительно на приписках. Народ фиксирует разрыв пропаганды и бытовой изнанки, официальной статистики и реального потребления:

— *По мясу мы перегнали Америку. И по молоку. А вот по хлебу пока отстаем.*

— *Слава Богу, хоть с хлебом будем.*

В этой ситуации «ложь» несуннов, фарцовщиков, спекулянтов, расхитителей и прочих несознательных граждан носит характер ответных действий, легитимация которых прямо апеллирует к нечестности и глупости советских порядков. Недостатки системы гиперболизируются, что делает возможным оправдание теневых практик простых граждан как компенсаторных и адаптационных стратегий. «Уму, чести и совести нашей эпохи», т.е. Коммунистической партии Советского Союза, народ отказывает по всем трем пунктам. «*Вступлю в партию. КПСС не предлагать*».

На фоне вала анекдотов про советскую действительность, казалось бы, можно сделать вывод, что народ резко негативно оценивал жизнь в СССР, мечтал о переменах, и только страх перед КГБ удерживал народные массы от протеста. Этот вывод делают многие западные публицисты, анализирующие советские анекдоты. И попадают пальцем в небо. Все тоньше и сложнее. Народ смеялся над «своим» миром, понятным только ему, в котором он легко ориентируется, где нет неразрешимых проблем, а границы добра и зла проходят вовсе не по линии уголовного или административного права. Народ смеялся над советской жизнью, это правда. Анекдоты являлись формой протеста против официальной идеологии, и в этом смысле были антисоветскими. Но правда и то, что в новой России, где каждое заседание правительства начинается с клятвы верности

делу Гайдара, вот уже более 20 лет народ не может поверить в то, что СССР был обречен<sup>15</sup>.

Таким образом, анекдоты как энциклопедия социального опыта фиксируют обыденность неформальной экономики, ее легитимность, если речь идет о практиках «простых людей». Анекдоты не просто фиксируют разнообразные проявления неформальной экономики, но и способствуют их распространению, обучая в максимально доходчивой форме нормам стереотипного группового поведения. Более того, находчивость и изобретательность по конструированию неформальных практик выживания служат предметом национальной гордости. Но представителям власти народ отказывает в снисхождении. Их высмеивают довольно жестко. Тем самым, с одной стороны, выражается протест в форме, максимально комфортной для психики и не опасной по последствиям, и, с другой стороны, происходит как бы сглаживание социальной дистанции, поскольку смех низвергает с высот. Советские анекдоты при всей гротесковости и легкости жанра явились самым точным и достоверным свидетельством умонастроения эпохи. Как писал М. Пришвин, «...существует ли общественное мнение? Оно — в молчании и анекдотах» (с. 26).

---

<sup>15</sup> По данным ВЦИОМ, в конце 2012 г. жалели о распаде СССР 56% россиян, неизбежным этот распад считали только 35% (Двадцать лет без СССР. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 2200 от 29.12.2012. <<http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113508>>).



Часть 3

---

*Неформальные правила диалога  
бизнеса и власти  
в России*



# Российский крупный бизнес: неформально по-крупному

---

Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес:  
первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.  
М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

---

## Читать нельзя конспектировать

Раньше я думала, что хорошие научные работы отличаются от прочих тем, что подлежат конспектированию. В ходе аналитического препарирования вычленяется конструкция тезисов и оценивается прочность аргументов. Многостраничные книги при таком подходе уменьшаются до весьма скромных размеров. Но на то и конспект, лишаящий книгу пышного оперения цитат, эмпирики, статистики, стилистических красот, в конце концов. Книга Я. Паппэ и Я. Галухиной — особый случай. Конспектировать ее бессмысленно, поскольку сама книга — классический конспект. Плотность текста можно считать эталонной. Выбросить слово — значит потерять смысл. Тезис оставляется в покое при полной доказанности. Эмпирика — строго по делу, а не как знак владения материалом.

Книга немного суховатая и абсолютно не кокетливая. Ожидания пикантных подробностей жизни олигархов умирают на входе под тяжестью первых параграфов. Не всякий, читая объяснение базовых понятий и количественных критериев выделения субъектов крупного бизнеса, устремится вперед. Но чем дальше, тем интереснее. То ли текст разгоняется, то ли привыкаешь к сдержанной манере авторов, но в «экономических хрониках» появляются накал и экспрессия. Поэзия досюда, если хотите.

Эмоциональный фон от чтения — знобит от зависти. К авторам, а не к владельцам крупного бизнеса. У последних жизнь слишком напряженная, да и тень отца ЮКОСа покоя не дает. Про линии напряжения и суть перемен, случившихся в крупном бизнесе в 2000-е годы по сравнению с 1990-ми, написана лучшая книга.

Этим грех не воспользоваться. С упорством, едва ли достойным лучшего применения, вижу мир хозяйствования через прорезь формального-неформального. Крупный бизнес казался заповедником формальных правил — слишком велики ставки в этой игре. Да и литература про неформальные правила в экономике традиционно апеллирует к малым субъектам, возводя в статус канонических форматов неформального мира домохозяйства, малый бизнес, крестьянское подворье. В стерильности от неформальных практик крупный бизнес, разумеется, не подозревали, но отказывали ему в претензии на базовые логики хозяйствования. Всевозможные формы воровства, закодированные под различные офшоры и «дочки», всеми признавались и отчаянно живописались, но этот неформальный путь притязания на доходы как будто исчерпывал тему неформального. А поскольку даже в зоопарке «тигру мяса не добавляют», то воровство можно было вынести за скобки как общий множитель всей нашей экономики. В скобках же ничего не оставалось. Определяющие события в жизни крупного бизнеса проходили под свет софитов, зачастую в присутствии первых лиц страны, что создавало мнение об исключительном приоритете формальных алгоритмов построения бизнес-империй. Книга доказывает, что это заблуждение. Формальное обрамление и публичное представление важных решений неотрывны от неформальных правил развития крупного бизнеса. Что это за правила? И какие изменения происходят в континууме формального-неформального?

### Рождение крупного бизнеса: неформальная история

Годом рождения крупного бизнеса авторы считают 1993-й. Тогда правительством РФ были выданы «путевки в жизнь» «Газпрому», ЮКОСу, «Роснефти», ЛУКОЙЛу, «Сургутнефтегазу» и РАО «ЕЭС России». Особенно впечатлительные слушатели кратких рыночных ликбезов считали, что этих динозавров ждет эволюционная катастрофа под названием «рынок», когда мелкие и юркие переживут больших и неповоротливых. Мелкие оказались сильными, но легкими. Их выдувало рыночными сквозняками.

Однако рождение, пусть и гигантов, — лишь неотвратимое следствие потери невинности. Таковым в новейшей российской истории стала приватизация. Ее суть — отнюдь не поиск хозяев для «ничейной» собственности, а передача юридически оформленных прав соб-

ственности тем, кто ими реально обладал. Это были «красные директора», высшее чиновничество и теневые предприниматели. Под слова о принципиальной новизне переживаемого момента был разыгран довольно рутинный сюжет: новая форма укоренялась благодаря соответствию старому содержанию. Приватизация стала формализацией обыденного права и потому вызвала не протест, а всплеск речевого брожения — от ворчания до возмущения, заполнив освободившееся место критики советских порядков. Тандем формального и неформального исполнил классическое «па»: формально был узаконен негласный порядок, порицаемый и привычный, что в конечном счете и примирило с новшеством.

Но оказалось, что с хозяйственной свободой новые владельцы огребли массу проблем. Быстро выяснилось, что нерв экономических процессов находится не внутри предприятий, а во взаимодействии между ними, в инфраструктурном сопровождении бизнеса. Трудностью стало не произвести товар, а продать его, обменять, найти сырье, получить необходимые разрешения, укротить аппетиты бандитов и проч. В условиях экономического провала 1990-х годов успех стал определяться не технологией производства, а технологией бизнеса — умением застраховать, выправить разрешения на экспорт, найти деньги на модернизацию, организовать бартерно-вексельные схемы и т.д. Жизнь предприятий стала зависеть от инфраструктурного сопровождения ничуть не меньше, чем прежде от центров планового координирования.

Предприятия стали «сбиваться в стаи» вокруг тех, кто организовывал их жизнь, — центров управленческого мастерства. Или самостоятельно плодить структуры, необходимые для жизни в новых условиях: торговые дома, банки, пенсионные фонды, страховые компании и проч., т.е. создавать рынок вокруг себя и для себя. Как вариант, это делали не отдельные предприятия, а новые хозяева, накупившие разномасштабные активы и пытающиеся сделать их взаимопользовными, достраивая недостающие элементы самодостаточного бизнеса. Так формировались интегрированные бизнес-группы.

Центральные элементы бизнес-групп могли скупать акции «подшефных» предприятий, а могли игнорировать эту возможность. Одни приобретали тех, кого опекали (или опекали тех, кого покупали), а другие управляли ситуацией, презрев институт собственности, потому что без них эта собственность чахла. Так формировались, в терминах авто-ров, интегрированные бизнес-группы двух видов — имущественные

и управленческие. В качестве центра имущественных бизнес-групп, как правило, выступали банки. Они скупали предприятия, снабжали их кредитами и помогали удержаться на плаву, что, надо признать, им неплохо удавалось. Самые профессиональные команды экономистов играли в ту пору за банки. Затем происходило смещение акцентов: предприятия «перетягивали одеяло» на себя, начиная определять смысл деятельности банков.

И это был звездный час «неформальной темы». Игнорируя неформальный аспект, логику образования бизнес-групп понять невозможно. Ведь формально предприятия вполне могли обойтись без «интеграции» вокруг рыночного поводья. А уж создание собственной рыночной инфраструктуры и вовсе кажется абсурдным. Можно было заключить договоры с различными конторами, гордо именовавшими себя банками, страховыми компаниями, инвестиционными фондами, консалтинговыми фирмами и проч. Но специфика 1990-х годов состояла в том, что реальная помощь предоставлялась только «своим». Это было время узких *радиусов доверия*. Услуги, которые сейчас рутинны и обыденны, оказывались как эксклюзив. Формальные договоры были как бракованные подушки безопасности: радовали вплоть до момента их использования. И только неформальные контуры «своих» могли рассчитывать на скорость и качество участия в их проблемах (повторюсь, не обязательно на правах собственников). Интегрированные бизнес-группы не имели формально зарегистрированного членства. Их очертания не всегда совпадали с формальными правами собственности. Основные субъекты крупного бизнеса 1990-х годов были *неформальными образованиями* (кроме ФПГ как частного случая формальной интеграции)! Это была совокупность юридических лиц, которые могли не иметь между собой никаких формальных связей, но их соединяли контролирующие собственники и ключевые менеджеры, что позволяло им выступать в ряде вопросов как единое целое. Основатели бизнес-групп исповедовали идею универсального менеджмента, а попросту говоря, были всеядными, поэтому никакого технологического или иного единства интегрированные бизнес-группы не имели. Конечно, в эшелон крупного бизнеса прорывались также отдельные предприятия и компании, но эти «индивидуалисты» были в меньшинстве.

Снимем шапку перед авторами книги. Колоссальная по трудоемкости задача — выявить бизнес-группы, очертить их границы и описать состав — была для них лишь стартовой точкой предпринятого анализа. И отдельное спасибо за смелость: почти все данные идут без

ссылок, поскольку авторская оценка сформирована множеством источников. Все претензии авторы тем самым готовы принять на себя.

Для тех, кто любит косить оппонентов цифрами, неформальность интеграции бизнес-групп — довольно неприятный факт. Официальная статистика, которая ведется в разрезе юридических лиц, оказывается «не по делу», если речь заходит о крупном бизнесе. Двойной счет в этом случае не устраним, ведь внутренний оборот формально не связанных между собой предприятий выделить невозможно. А потому экономические показатели деятельности бизнес-групп — поле экспертных оценок, но не статистических фактов.

Другой сюжет, необъяснимый без привлечения неформальной темы, связан с желанием банков овладеть собственностью в реальном секторе. Казалось бы, кредитуй себе да радуйся. Зачем из банковской тиши перетекать в гул цехов? Но кредитовать предприятия, которые не контролируешь, было довольно рискованно. Опять же в силу переживаемого момента. Никакая формальная отчетность не вызывала доверия, о положении дел на предприятии можно было судить только изнутри. Понимание того, что формальное — неинформативно и расходится с реальностью, подталкивало банки покупать предприятия. Работа со «своими» означала снижение рисков, что было крайне важно, хотя и не исчерпывало мотивацию банков.

Самым значительным эпизодом конвертации банковских капиталов в собственность крупнейших предприятий явились залоговые аукционы. Их формальный антураж скрывал неформальные договоренности: никто кредиты возвращать не собирался, а заранее выбранные банки через год или два становились собственниками залоговых активов. Банки рассчитывались политической лояльностью, попросту говоря, финансированием избирательной компании Б. Ельцина. Формальные процедуры использовались как инструмент достижения неформальных договоренностей.

Суть усилий создателей бизнес-групп сводилась к формированию местечковых институтов рынка, которые в масштабах экономики еще не работали. Их творения были специфичными — это были «институты для своих», «институты малого радиуса действия». Поэтому, когда в 2000-е годы институты станут универсальными, интегрированные бизнес-группы сместятся в экономический кордебалет крупного бизнеса, уступив место на авансцене отдельным компаниям. В отличие от бизнес-групп компании имеют четкие юридические очертания и логичный вектор роста, будь то технологическая цепочка или захват

определенного рынка. А управленческих бизнес-групп просто не останется, сохранятся только имущественные. По мере универсализации рыночных институтов субъекты крупного бизнеса сместятся в континууме формального-неформального в сторону формализации границ и принципов деятельности. Неформальные основы зарождения и развития интегрированных бизнес-групп в 1990-е годы были адекватны партикуляристским институтам неразвитого рынка.

### Неформальные закулисы крупного бизнеса

Формальное право собственности — не повод быть богатым. Примерно так, если чуть упростить, звучала первая заповедь крупного бизнеса в 1990-е годы. Формально собственнику положены дивиденды как часть прибыли после налогообложения. А налоги платить не хотелось. Поэтому базу налогообложения делали миниатюрной, что, естественно, отражалось на размере дивидендов. Реальные деньги получали в недивидендной форме как результат манипулирования финансовыми потоками. И распределялись эти деньги сообразно не формальным правам собственников, а их включенности в проблемы предприятия. Спасенные от налогообложения средства делились между теми, кто прокладывал русла теневых финансовых рек, — кто придумывал и реализовывал «схему», обеспечивал невнимание налоговых органов и запоздалость политической реакции. Остальным доставался финансовый отчет, обосновывающий отсутствие дивидендов. Формальным собственникам — формальный отчет. Таким путем пассивные держатели акций отжимались от собственности. Неформальное правило предписывало собственникам включенность в проблемы предприятия всеми доступными им ресурсами. И только следование неформальному правилу неразделенности отношений собственности и управления гарантировало финансовую радость от обладания формальными правами.

Включенные в управление собственники не были карьеристами. Зачастую они довольствовались очень скромными должностями, а то и вовсе обходились без них. Следов в виде подписей почти не оставляли, что делает забавными попытки реконструировать управление, изучая документооборот фирм. Например, можно позавидовать Р. Абрамовичу. Не его капиталам, а его скромности. В «Сибнефти» он не поднялся выше главы московского представительства и рядового члена совета



директоров. Неформальное влияние собственников слабо пересекалось с формальной процедурой принятия решений.

Журналисты, играя в образность, сравнивали представителей крупного бизнеса то с львами, то с волками. В зависимости от желания польстить или обругать. Но куда больше объективное сходство с зайцами. Ведь главное не размер, а повадки. Речь идет не о любви к капусте — крупный бизнес одержимо запутывал следы. Из чувства самосохранения. Боялись, что пересмотрят итоги приватизации, что поинтересуются легальностью источников выкупа собственности, что поменяются политическая власть и экономическая политика, а импульсивный правитель 1990-х пройдет тот самый шаг, который отделяет любовь от ненависти. И пока на более высоких этажах пищевой цепи были упадок и раздраз, как гимн звучало «А нам все равно!...». Правда, очень скоро запевалы искали политическое убежище в соседнем лесу.

Непрозрачность формального строения бизнеса не оставляла шансов внешнему наблюдателю понять, кто всем этим владеет. Предприятия принадлежали «фирмам-пустышкам», которые создавались только для того, чтобы повесить на них активы реального объекта. Владельцами «пустышек» были подобные им фирмы. Как правило — офшоры. Формальная организация бизнеса походила на матрешку, лишь в середине которой обнаруживались реальные собственники. Как правило — физические лица. Заметим, формально все было организовано безукоризненно и быстро рекомбинировалось при изменении внешних условий, но отнюдь не отражало внутреннюю логику бизнеса. Запутанные и динамичные формальные отношения собственности защищали от противоречивого законодательства, от конфликта интересов федеральных и региональных властей. Точнее, помогали использовать эти течения себе во благо. Да и итоги приватизации пересмотреть было нереально, поскольку объект многократно менял формальных хозяев. Общее знание того, кто за чем стоит, не имело ясной формальной основы. Запутывание следов было нормой для 1990-х годов. Формальная организация бизнеса прятала реальные отношения собственности.

Но кризис 1998 г. изменил ситуацию кардинально. Финансовый сектор, как известно, пострадал сильнее реального. Банки, питающие бизнес-группы финансами, погибли. Внутри страны стало почти невозможно найти источник финансирования, адекватный запросам крупного бизнеса. Но отчаянные предприниматели не отчаялись.

В очередной раз прозвучало: «Заграница нам поможет!». Однако мировой финансовый рынок не хотел рисковать, полагаясь на неформальные правила российских бизнесменов; национальная специфика никого не интересовала. Выходить на мировой рынок можно было с понятным бизнесом, важными характеристиками которого являлись капитализация и дивиденды, а не рассказы о выгодности различных «схем». И у российского крупного бизнеса не осталось другого выхода, кроме как таковым стать. По крайней мере на уровне головного предприятия, чьи «дочки» и «внучки» могли вести прежнюю вольную жизнь. Помимо косметических мер вроде независимых членов в совете директоров, были и сущностные перемены: сворачивание неформальных, нефиксируемых правил управления бизнесом, подвижка в сторону общепризнанных формальных норм разделения прибыли между акционерами. Собственно, это было единственной возможностью привлечения ресурсов внешнего мира. Так в 2000-е годы в результате вынужденной переориентации с внутреннего на внешний финансовый рынок крупный бизнес стал отказываться от неформальной неразделенности отношений собственности и управления, а также от непрозрачной, «матрешечной» архитектуры бизнеса. Вектор перемен был направлен в сторону формализации процедурной стороны бизнеса.

С выходом на мировой финансовый рынок оказалось, что тщательно возделываемая сеть взаимоувязанных интересов крупных бизнесменов с отдельными чиновниками и политиками снижает привлекательность бизнеса в глазах потенциальных инвесторов. Эти связи не продавались вместе с активами, и чем значимее они были, тем больший риск представляли для кредиторов и покупателей. Внемля предпочтениям мирового рынка, российский крупный бизнес попытался дистанцироваться от неприкрытых форм неформального единения с властью, сократить амплитуду торга по поводу взаимных обязательств, хотя бы в какой-то мере приблизиться к формально зафиксированным правилам взаимодействия. Но власть, с одной стороны, напуганная политическими амбициями и экономическим могуществом крупного бизнеса, с другой стороны — под воздействием собственных внутренних процессов пошла значительно дальше — на качественное изменение характера диалога с крупным бизнесом.

В 1990-е годы крупный бизнес торговался с властью, а в 2000-е с удивлением (а порой и с опозданием) узнал, что «торг неуместен». Вспомним залоговые аукционы: производственные активы в обмен на политическую поддержку. Теперь это невозможно в принципе. Инто-

нация просьб со стороны власти еще сохранилась, но, по сути, у бизнеса уже нет возможности им не внять, причем без обсуждения условий. Постепенно власть обрела широкую электоральную поддержку, бюджет стал заметно профицитным, региональные амбиции были задавлены федеральным центром, политический процесс лишился элементов неожиданности, монополия легитимного насилия была восстановлена. Торг с властью сменился подчинением ей. Заметим, что речь идет не об изменениях формальных рамок их сотрудничества, а исключительно о неформальных правилах диалога. Например, формальные нормы позволили ЛУКОЙЛу отстоять в арбитражном суде свою правоту по поводу налоговых недоимок, но неформальные нормы предписали эти недоимки (юридически не доказанные) перечислить государству в качестве дара. Судя по опыту ЮКОСа, это был высокорентабельный дар. Если раньше в обмен за свои услуги крупный бизнес требовал от власти специальных привилегий, то теперь надеется на селективное бездействие.

Или, например, много говорят о грядущей и уже идущей национализации. Интересный факт: акции, которых государству не хватало до контрольного пакета «Атомстройэкспорта», были выкуплены Газпромбанком у К. Бендукидзе и тут же переданы государству. Подчеркнем, сделано это было до того, как государство получило контрольный пакет акций «Газпрома». В неформальном режиме компания выполняла пожелания властей и без установления формального права диктовать. Кстати, получив контрольный пакет «Газпрома», государство пошло на явную либерализацию рынка его остальных акций, что удерживает от идеологизированных упрощенных выводов.

Отношения власти и крупного бизнеса вряд ли можно диагностировать как однозначное сокращение или расширение зоны неформальных правил. Речь идет об их качественном изменении. Это хорошо видно на примере коррупции. Прежде чиновник пользовался бесконтрольной властью как представитель слабого государства, в котором ни один институт не работал. Своими стараниями чиновник компенсировал эти сбои, по заявкам конструируя отдельные правила. Теперь же как представитель сильного государства чиновник может направить грозную и вполне работающую машину в указанном им направлении — прибыльно сотрудничать или покарать.

Изменение неформальных норм диалога с государством при полном сохранении формальных рамок продемонстрировало «дело ЮКОСа». Мы опускаем причины, по которым это случилось. Налог-

говые претензии государства держались на решении суда о признании ряда фирм, где, собственно, и концентрировалась прибыль, аффилированными с ЮКОСом. Но формальных признаков аффилированности не было и быть не могло, за это отвечали не самые последние корпоративные юристы. Суд поставил экономическое содержание выше юридической формы, что вызвало одобрение одних и порицание других. Была продемонстрирована эластичность юридических норм при отчетливом неформальном давлении власти. Это повысило лояльность остальных, поскольку схемы работы были едиными как у самого государственного «Газпрома», так и у самого частного ЛУКОЙЛа. Важно, что государству не потребовалось изменять форму закона, достаточно было не допустить отпочкования судебной власти от единой властной вертикали.

Усилившиеся политические риски играли не последнюю роль в экспансии российского крупного бизнеса в зарубежье. Лидировали в этом отношении металлурги. Конечно, выход на новые рынки обосновывался экономической целесообразностью, но ею не исчерпывался. Зависимость от власти подталкивала искать новые формы защиты, в частности, вписываться в образ «правильного» бизнесмена, конструируемого в контексте национал-патриотического дискурса. Российский флаг над доменной печью в США — это уменьшенный и мирный вариант советского знамени над Рейхстагом.

Заметим, что в это же время ряд отраслей «сдали без боя». Тот же агропромышленный комплекс — лидер по числу сделок и влиянию иностранного капитала. К формальным экономическим расчетам все не сводится. В этом движении капиталов была и неформальная составляющая — негласная, исторически укорененная иерархия отраслей. Неформальное всегда объясняется через опыт поколений. Наш опыт предписывает пиекет к стали. И наплевать к здоровью, что объясняет полное равнодушие к продаже «Лебедянского», «Мултона» и «Нидан Соки» иностранным компаниям. Единая формальная рамка закона, наложенная на неформальную иерархию отраслей, привела к двухполюсной модели крупного бизнеса в отраслевом разрезе — одни покупали зарубежные активы, другие продавались иностранным инвесторам.

\*\*\*

Неформальные правила в экономике выполняют три функции. Первая: заполняют вакуум формальных норм. Вторая: вытесняют формальные нормы, предлагая более выгодное экономи-

ческому субъекту соотношение цены и качества решения проблем. Третья: превалируют над формальными нормами, используя последние как инструменты достижения неформальных договоренностей. В книге Я. Паппэ и Я. Галухиной можно найти иллюстрации всех трех сюжетов. Будем ждать продолжения этой истории, ведь авторы считают, что мировой кризис придаст новый образ российскому крупному бизнесу. В одном можно не сомневаться, история о зачатых друзьях — формальных нормах и неформальных правилах — не завершится никогда.

# О правилах в боях без правил

---

Ланеях Э. Правила игры для русского предпринимателя / предисл. Е. Ясина. М.: Колибри, 2008.

---

О чем эта книга? Если предельно кратко — о войне, которая вот уже два десятилетия ведется между российскими властями и предпринимателями. На войне как на войне. Есть тактика, есть стратегия, есть открытые бои, а есть партизанские вылазки. Это — те самые «правила игры», которые вынесены в заглавие книги. Книга о том, что в нагромождении наездов, разбирательств, коррупционных поборов, неформальных сговоров и прочих примет российского рынка, напоминающих стороннему наблюдателю бои без правил, можно и нужно видеть упорядоченную систему правил, которые нигде не прописаны, но почитаемы участниками российского рынка более, чем законы и письменные контракты. Иными словами, это книга про неформальные правила бизнеса по-русски.

Важное уточнение: автор отделяет «просто предпринимателей» от «предпринимателей во всех отношениях». Одни страдают от власти, другие от нее кормятся, совокупляясь с властью во всех возможных формах. Фактически речь идет о разделении бизнеса на малый (средний) и крупный. Книга исключительно о страдающем малом и среднем бизнесе и тех правилах, которыми регулируется его диалог с властью.

## Новый жанр

Прежде чем обсуждать содержание книги, не удержусь от утверждения: перед нами весьма необычный жанр. Это вполне научный анализ, но выполненный в манере ярчайшей публицистики. Язык газет и форумов на наших глазах затопляет книжное пространство. В качестве последних бастионов остаются научные монографии. Как каменные утесы, величественные и безжизненные. Книга Э.Л. Ланеях предлагает компромисс: это точно не научная монография в об-

щепринятом смысле этого слова, но неизмеримо более тонкий и сложный анализ предпринимательства, чем публицистические разборы с властью.

Книга отнюдь не однолинейная. В ней удачно сочетаются три темы:

- *содержательная*: становление российского бизнеса, его трудное детство и туманная юность без намека на спокойную старость;
- *методическая*: о преимуществах интервью над формализованными методами сбора данных, будь то анкеты или статистика;
- *просветительная*: о пользе высокой теории, если ее изложить нормальным человеческим языком.

Эти темы не разнесены по главам, как это принято в научных монографиях: сначала теория, потом методика и, наконец, эмпирика. Перед нами сложная полифония. Читатель, увлеченный натурной сценой боения держателя ларька и оголодавшего милиционера, не заметит, как прошел ликбез по качественным методам в социологии. То есть узнает, почему интервью содержат не менее ценную и заслуживающую доверия информацию, чем анкетные опросы тысяч ни в чем не повинных респондентов. А потом незаметно и очень кстати познакомится с азами теории государства. При этом держатель ларька выскажется лично (фрагменты из интервью составляют добрую часть книги), а Гоббсу и Локку слова не дадут, поскольку оно у них путанное. Они в пересказе идут. За что читатель готов сказать отдельное спасибо.

Так между делом можно познакомиться с рекомбинированной собственностью Д. Старка, транзакционными издержками Р. Коуза, дихотомией рынка и иерархии О. Уильямсона, скрытым и публичным транскриптом Дж. Скотта и многими другими, казалось бы, узкопрофессиональными знаниями. Панеях излагает теории так, что они не вызывают у простых читателей отторжения как игрушки, в которые играют интеллектуалы, — дорогие и бесполезные. Обычные перипетии предпринимательских будней, отражаясь в этих теориях, получают новые смыслы. Классики, зажатые по пояс в пьедестал, оживают и на равных участвуют в дискуссии. Если кому-то ликбез не нужен по причине образованности, то гарантировано удовольствие от краткости и ясности изложения.

Перед нами тот редкий случай, когда книга написана для читателей, — ее можно именно читать, а не конспектировать, изучать,

преодолевать. Потрясающая легкость стиля и удачно найденная пропорция жесткой позиции и изящной доказательности. Профессиональное сообщество может обвинить Панеях в «журнализме», в утере «академичности», но, кажется, ей это не страшно. Она слишком хорошо образованна, чтобы доказывать это с помощью жонглирования терминами, и ей действительно есть что сказать и нет нужды прятать скудоумие за аксессуарами наукообразия. Кто ясно мыслит, тот ясно пишет.

### Овцы Левиафана

Это честная книга. У автора есть позиция. С ней можно спорить, но она есть. Есть свои герои и антигерои — предприниматели и чиновники. Последних автор категорически «терпеть не может» (с. 21). Предприниматели же вызывают восхищение как люди, которые «взяли на себя ответственность — за себя и за других» (с. 19). Симпатии и антипатии заявляются автором на старте, будучи не результатом исследования, а его базовой предпосылкой. Многие увидят в этом тяжкий грех автора. Мне лично глубоко симпатично, что меня не считают настолько наивной, чтобы убеждать в возможности беспристрастного анализа данных. Да еще в нашей стране и в наше время. Давно и прочно присоединилась к Й. Шумпетеру, что «вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется нам просто особо зловредным свойством их системы иллюзий»<sup>1</sup>. Панеях написала яркую, талантливую книгу про взаимоотношения предпринимателей и государства. Точнее про то, как они выглядят через призму либерального мировоззрения. Честность автора в том и состоит, что она достаточно отчетливо идентифицирует свою идеологическую оптику.

Это либеральный манифест, погруженный в детали частной темы. Если быть занудливо точной, то это даже не либерализм, а либертарианство как радикальная версия либерализма, ограниченного экономической проблематикой. Важное уточнение, поскольку либерализм как идеология свободы гораздо шире своей хозяйственной версии, и свобода личности не сводится к свободе хозяйствования. Но кто сейчас об этом вспомнит? У россиян либерализм прочно ассоциируется не со

---

<sup>1</sup> Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 277.



свободой, а с рынком. Поэтому позволим себе в дальнейшем оперировать термином «либерализм» в его узкохозяйственном смысле.

Но за все надо платить. И попытка написать либеральный манифест на тему российского предпринимательства с неизбежностью оборачивается чрезмерным упрощением темы. Например, если уж судить об отношениях предпринимателей и чиновников, то почему бы не выслушать и другую сторону? Понятно, что картинка размоется и антигерои потеряют часть злодейской харизмы. Но приобретут более сложные основания поступков, нежели ненасытная жадность и садистская склонность мучить предпринимателей. Принятая у социологов триангуляция — не бранное слово, а способ укрепить достоверность выводов за счет возможности посмотреть на ситуацию с разных позиций. Нюансы принесены в жертву идейной чистоте. Зато все понятно, — смелые и находчивые предприниматели против жадных и паразитирующих чиновников. На ум приходит И. Губерман: «...идея, брошенная в массы, как девка, брошенная в полк».

Показательна трактовка альтернативных теорий государства Локка и Гоббса. Сколько моих трудов было бы сэкономлено, появившись эта книга раньше. Но ее не было, и приходилось читать разное. И это разное иногда противно поднимало голову, удивляясь противопоставлению «благонамеренного правительства» Локка, нацеленного на общее благо, и государства-чудовища Гоббса, озабоченного «максимизацией исключительно своего собственного блага» (с. 72). Сливая воду из этих теорий, незаметно выплеснули дитя. А на его место подложили другое. Так и видятся возбужденные знаниями толпы с лозунгом: «Даешь государство по Локку!». А не дадут, потому что у Локка такое государство — итог сложной системы сдержек и противовесов как продукта самоорганизации групп-интересов. Общество не передает власть тому, кто готов обратиться ее на общее благо («заботливый опекун»), а, собственно, этой властью и является. Изначально предполагается, что люди разумны и могут договориться между собой, а итогом их общественного договора является государство. Что-то вроде гражданского общества.

У Гоббса другая схема. Власть добровольно передается наверх, поскольку люди в принципе не способны договориться о мирном сосуществовании, не могут обуздать свой эгоизм и алчность. Они призывают чудовище Левиафана, спасаясь от самоуничтожения, от всеобщего страха смерти. Но почему тогда ему отказано в заботе об общем благе? И почему гоббсовский Левиафан — хищное чудовище, символизирую-

щее государство, — вдруг «стрижет стадо», т.е. пасет овец? У Гоббса Левиафан, конечно, чудовище. Но если уж уподоблять его пастуху, то пасет он не стадо овец, а стаю волков. А это меняет дело. Без этого чудовища волки перегрызут друг другу горло. Лучше уж Левиафан, чем «война всех против всех». Но такая трактовка может завести далеко. Вплоть до оправдания чудовища, т.е. государства как машины принуждения и насилия, в том числе в экономике. А там и до сомнений во всесии «невидимой руки» рынка один шаг. Легкая манипуляция — овцы тоже звери — и Левиафан просто бесполезная бяка. Ату его!

### Привет Рикардо!

При обилии сюжетов общая идея книги довольно компактна. Позволим себе ее краткий пересказ в меру собственного понимания. В 1990-е годы чиновники мучили предпринимателей, используя несовершенные законы. В 2000-е законы стали вменяемые, но чиновники втянулись, да и бизнес привык играть по неписаным правилам — утаивать налоги, давать взятки, где-то приbedняться, а где-то щедро спонсировать власть. В этой ситуации бессмысленно улучшать законы, — чиновники только выиграют от укрепления власти, поскольку никакие они не представители государства, а мелкие и крупные воры, использующие власть в личных целях. «Не чиновники работают на государство, а государство на чиновников» (с. 167). Поскольку в России любые законы становятся орудием произвола в руках чиновников, то лучше их вообще сократить — и законы, и чиновников. Пусть правит бал экономическая целесообразность индивидов. Отсюда центральный тезис книги — «чем больше законов, тем лучше» (с. 208).

И тут в памяти всплывает что-то очень похожее: «лучший налог — наименьший налог». Копаться в памяти долго не приходится — там не так много всего. Да это же Давид Рикардо!<sup>2</sup> Знаменитый продолжатель идей А. Смита. Ученик, превзошедший учителя. Смит-то еще пугается, сползая то в историю, то в философию. Рикардо идет поступью коман-

---

<sup>2</sup> В данном случае Рикардо цитирует «золотое правило г-на Сэя», что «лучший налог — наименьший налог» (Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина. М.: Эксмо, 2007. С. 231). Рикардо критикует Ж.Б. Сэя за последующие отклонения от этого «очевидного принципа» (Там же, с. 227), возводя этот тезис до абсолюта: «... — враг всякого податного обложения» (Там же, с. 387).

дора: все блажь, кроме экономической целесообразности рыночного агента. Государство в экономике, как слон в посудной лавке, только портит все. Пусть клумбами в парке занимается и бандитов ловит. Перераспределение доходов через налоги — вредно, поскольку снижает мотивацию к обогащению. Чем меньше государства, тем больше рынка. Знакомо? Подозреваю, что да. И не только из истории экономической мысли, но из речи наших недавних правителей.

Кстати, жил Риккардо в конце XVIII — начале XIX в. С тех пор экономическая мысль сильно продвинулась. И даже пришла к выводу, что рынок — не антитеза государству, а продукт властных усилий, поскольку рыночный обмен существует только в системе стабильных правил. Это может быть власть государства, мафии, вождя племени, способных установить и поддерживать единообразные правила рыночной игры. При этом рыночные правила (институты), поддерживаемые властью, могут быть доминирующими, а могут лишь скромно дополнять правила нерыночного поведения. Отсюда и споры. Одни вторят К. Марксу, что рынок есть этап развития экономики, другие присоединяются к К. Поланьи, что рынок — ровесник экономики как таковой, один из принципов организации экономической жизни, встречающийся еще в древности. Не будем детализировать эту дискуссию. Скажем только, что мысль о противопоставлении государства и рынка — скорее архивная, чем актуальная.

Убрать законы — не значит приблизиться к «подлинному рынку». В 1990-е годы попробовали и теперь на воду дуют. Кстати, если нет законов формальных, поддерживаемых государством, неизбежно возникнут законы неформальные, поддерживаемые бандитами. И это проходили. Или неформальные правила, на которые подписываются только узкие социальные сети, растящие свой местечковый рынок. Например, этническое предпринимательство, куда посторонним вход воспрещен. Противопоставление государства и рынка — удачная дебютная идея XVIII в., не более. И флагманы современной рыночной экономики ее успешно преодолели, построив социально ориентированную экономику (государство всеобщего благоденствия), безнадежно похоронив совет Рикардо выгнать государство из экономики. Точнее, препроводив этот совет в страны с транзитной экономикой. Пока те на своем опыте не убедились, что саморегулирующиеся рынки — обычный миф, отдающий авантюризмом. В реальности без институциональной поддержки государства рынки несут в себе потенциал саморазрушения.

### По следам де Сото

Все, о чем я написала выше, Панеях знает не хуже меня. Повторюсь: она — одна из наиболее профессиональных и образованных социологов. Поэтому и мысль у нее тоньше. Важно не то, сколько законов, а как они работают. И если они работают выборочно, т.е. только в нужное время и в нужном месте, то польза от них лишь паразитам-чиновникам, а не людям. Гаишник, выбирающий жертву из потока машин, дружно превышающих допустимую скорость, тому пример.

Единственный способ «перекроить паразитов», т.е. заставить чиновников приносить пользу, — «это добиться того, чтобы их полномочия оказывались, если можно так выразиться, “ниже рынка”» (с. 211). Как это? Поясняю. Это когда закон вторит порядку, выработанному самими экономическими агентами. Иначе говоря, сами люди создают правила в виде устойчивых неформальных договоренностей, а закон их лишь кодифицирует, записывает на бумаге и скрепляет печатью. При такой схеме законы автоматически соблюдаются, поскольку они вторят представлениям людей о наилучших способах разрешения хозяйственных коллизий. Вернемся к водителям, превышающим скорость или массово идущим на обгон на узкой дороге. Панеях знает, как сделать их законопослушными буквально за один час. Примерно столько понадобится времени, чтобы снять старые дорожные знаки и повесить новые. На полном серьезе.

И опять повеяло знакомым. Похожую идею отстаивал Эрнандо де Сото — знаменитый перуанский экономист, автор бестселлера «Иной путь: невидимая революция в третьем мире», соединивший западный либерализм с эмпирикой латиноамериканской страны. На примере Лимы, столицы Перу, де Сото реконструировал историю неформального строительства, частного извоза и торговли. Эта книга в свое время наделала много шума. Впервые действия тех, кто не регистрирует бизнес, не платит налоги, не оформляет отношения найма и творит прочие «не» по отношению к закону, были не просто рационально объяснены, но полностью оправданы. На том основании, что подчиняться закону менее выгодно, чем нарушать его. При этом предприниматели-неформалы отнюдь не уходят в пространство без правил. Вместо законов работают неформальные договоренности, которые в честной конкурентной борьбе выигрывают у громоздкого законодательства, предлагая более скромную цену решения вопроса.

Например, если бандит решает вопрос эффективнее арбитража, то разумнее обратиться именно к нему. Или если взятка чиновнику — наиболее простой путь к цели, то почему бы им не воспользоваться. Другими словами, уход «в тень» не просто неизбежен, но полностью оправдан, если «издержки легальности» оказываются выше «издержек нелегальности», а неформальные правила работают лучше (быстрее, дешевле), чем формальные.

При таком подходе нарушитель достоин не порицания, а восхищения, как экономический повстанец, ставящий калькулируемую целесообразность выше пустых слов о законопослушании. Либеральная идеология интерпретирует теневую деятельность как естественную и разумную реакцию на формальные нормы, проигрывающие неформальным договоренностям с точки зрения соотношения цены и качества решения проблем. Отсюда вывод: неработающие законы надо переписать, взяв за образчик сложившуюся практику. В этом случае законодатель уподобляется опытному садовнику, который дает людям самим протоптать тропы и уже по ним мостит дорожки.

Буквально то же предлагает Панеях: «Средняя российская фирма платит в качестве налогов, предположим, примерно 10% своего оборота... Значит, правильный объем налогового бремени — 6%, как сейчас у мелких предпринимателей» (с. 212). Разрыв номинального налогового бремени с реальным увеличивает власть чиновника, поскольку «наказание за отклонение от написанных правил обойдется предпринимателю куда дороже» (с. 172).

Эта идея не лишена смысла. Но есть три существенных возражения. Во-первых, выросшие из практики правила поведения всегда смотрят «в прошлое», они плохо работают на будущее, особенно если оно видится через «прицел» реформ. Все крупные реформы, по сути, являются внедрением норм, чуждых практике. И либеральные реформы не исключение. Поэтому реформаторов любят историки, но не современники. Возвращаясь к примеру с мудрым садовником, нетрудно догадаться, что дорожки протопчут исходя из нынешних маршрутов. Стоит ли их мостить, если парк подлежит реконструкции?

Во-вторых, сумма индивидуальных рациональностей не гарантирует рациональность на уровне общества. Закон, не пригодный для оптимизации личного интереса, может быть выгоден индивиду как члену общества, обеспечивая надындивидуальную рациональность. Да и интересы у разных групп общества различаются. Водителям выгодно одно, а пешеходам — другое. Любят у нас перебегать улицу, где

пригланется, наслаждаясь визгом тормозов. Так, может, это и узаконить? Одновременно со снятием знаков об ограничении скорости. Чтобы уравнивать в правах водителей и пешеходов.

В-третьих, сопоставление «цены подчинения закону» и «цены избегания» как основы выбора — безусловно, красивая логическая схема. Но реальное поведение людей имеет более сложные основания. Быть пойманным — это не только обречь себя на определенные издержки, но и испытать чувство стыда. Или не испытать. И от этого многое зависит. Наказание — это не этикетка с ценой, прикрепленной к нарушению. Многие пытаются уйти от налогов и на Западе, но говорить об этом в приличном обществе не принято. А здесь автор с коллегами пару сотен интервью легко собрали, одно другого откровеннее. Для меня этот факт более информативен, чем содержание интервью. Значит, чувствуют моральное право. Отношение к закону не исчерпывается его качеством и даже практикой его применения. Не меньшую роль играют традиции, доверие к правителям, бытовой патриотизм, простите за пафос. А это в схему де Сото не заложено. И только упрощением закона, даже возведя его до уровня «ниже рынка», вряд ли что-то изменишь.

### Связь времен: от лихих 1990-х к «стабильным» 2000-м

Наиболее интересный, на мой взгляд, сюжет книги — это сравнение «правил игры» бизнеса и власти в 1990-е и 2000-е годы. Тут можно спорить, предлагать свои версии, но нельзя не признать, что у Панеях есть собственная точка зрения, и она достаточно интересна.

Идея высказывается следующая. В 1990-е годы, когда законы были плохими, чиновники без труда ловили нарушителей. Это были годы, когда соответствие одному закону автоматически порождало нарушение другого, заплатить все налоги было нереально, получить все необходимые согласования было невозможно и т.д. На заведомых нарушениях со стороны предпринимателей держались неформальные правила игры бизнеса и власти. В 2000-е законы стали вменяемые, и предприниматели с надеждой развернулись в сторону легализации. В этой ситуации чиновникам, чтобы продолжить сложившуюся традицию «кормления» от бизнеса, ничего не оставалось, кроме как идти на подлог, выдумывать нарушения или склонять к нарушениям, а по-

том их избобличать. То есть при плохих законах чиновники ловили нарушителей, а при хороших сами стали нарушителями: «...сейчас всему виной не собственно закон, а непосредственно грубая сила, сосредоточенная в руках чиновников» (с. 181). Норма 1990-х — манипулирование законами, игра на их несовершенстве, тогда как норма 2000-х — произвол, игнорирование закона, каким бы совершенным он ни был.

Чтобы снизить для себя риски произвола, бюрократия «взялась приспособливать законы к новой ситуации» (с. 182). В чем это выразилось? Чиновники обнесли изначально хорошее законодательство чашечкой мелких и мельчайших поправок, которые развязали им руки и вернули систему в положение полной зависимости бизнеса от власти. Хотя иногда и этого не требовалось — суды, не найдя нарушения буквы закона, научились судить за противозаконные намерения. Кстати, создавая тем самым новую норму на будущее по типу прецедентного права, которого в России теоретически нет. Довольно подробно этот сюжет обсуждается на примере эволюции нового Налогового кодекса и его правоприменения.

Нельзя не согласиться с тем, что в России нет более заинтересованного в теневизации бизнеса субъекта, чем власть. Только кажется, что она теряет на этом. Выигрывает неизмеримо большее: бизнес управляет страхом репрессий, чиновники мирятся со скромными заработными платами, а недоплаченные налоги с перебором собираются через другие каналы (спонсорство, взятки, участие в избирательных кампаниях всевозможных «партий власти» и проч.). Теневизация бизнеса — самый простой способ влияния на него со стороны власти. Представьте, что М. Ходорковский был бы чист с точки зрения уплаты налогов. Что было бы? Скорее всего, для него и для ЮКОСа ничего не изменилось бы, но было бы довольно хлопотно ставить на место потерявшего представление о субординации олигарха. А так все прошло быстро и гладко, спасибо теневым схемам. А поскольку примерно одинаковые схемы используют все нефтяные компании, то им урок, пусть живут, размышляя «кто следующий?», и ищут способ быть полезными власти.

Но мне представляется, что сводить изменение «правил игры» бизнеса и власти в лихие 1990-е и «стабильные» 2000-е к совершенству законодательства, вынуждающего чиновников решаться на явный или скрытый произвол, — чрезмерно упрощать схему анализа, сужая его рамки. Произошло нечто большее — от сценария олигархического капитализма (проект 1990-х годов) власть развернула строительство

рынка в сторону его государственно-корпоративного варианта (проект 2000-х годов). За бортом реальности остался капитализм конкурентный, курс на который неизменно провозглашался все эти годы.

Во всех этих форматах государство выполняет традиционные обязательства (поддержание правопорядка, защита границ, налоговая монополия), но отношения с бизнесом строит на принципиально разных основаниях. Олигархический капитализм означает доминирование крупных компаний, которым государство дает карт-бланш на развитие в обмен на политическую поддержку. Согласования в рамках «промышленной политики» обеспечивают видимость руководящей роли правительства, тогда как реально происходит «приватизация государства» крупными экономическими игроками. Мелкий же бизнес в этой системе барахтается как может, будучи предоставлен самому себе в пространстве законов, не для него написанных и не им лоббированных. Противоречивость законодательства — частное следствие отсутствия проекта развития и единого субъекта законотворчества, поскольку олигархов много и каждый велик настолько, что готов протезировать свою модель экономического будущего и законодательного настоящего. В щелях этого процесса крутится мелкий предприниматель, вытаскиваемый на свет по мере оголодания такого же мелкого чиновника. Стержень момента — «захват бизнесом государства» — ни в коей мере не относится к мелкому предпринимателю. Он никого не захватывает, а скорее отступает, неся тяжелые потери.

Специфика государственно-корпоративного капитализма, пришедшего на смену олигархическому, состоит в разнообразии форм участия государства в решениях, принимаемых рыночными агентами. Делается ставка на рост экономики на базе ограниченного круга отраслей («стратегические отрасли»), где патронаж государства («возвращение командных высот») достигается за счет ограничения свободы предпринимательских решений. Крупные корпорации становятся зависимыми от решений власти, ее проекта развития экономики. Государство занято не конструированием институтов конкуренции (проект конкурентного капитализма), а созданием правил (формальных и неформальных) подчинения бизнеса государству, что воплотилось в образе «захвата бизнеса властью».

Разрастание полномочий государства как куратора крупного бизнеса, увеличение влияния государственных монополий, возникновение госкорпораций неизбежно вызывает общий подъем энтузиазма чиновников в контроле также за средним и малым бизнесом. В от-



личие от 1990-х, когда мелкий бизнес оборонялся при явных наступательных маневрах крупного бизнеса, в 2000-е их логики слились в едином оборонительном порыве. Бизнес пытается откупиться, ослабить поводок. Это выражается в эскалации деловой коррупции, рост которой в 2000-е годы фиксируется всеми возможными замерами. Но более показательно изменение ее качества. Перемены в экономике и политике не проходят бесследно, коррупция трансформируется, приспособливается к новым условиям. Иными словами, другая Россия — другая коррупция.

### Коррупционеры были, есть и будут есть

Коррупция находится в центре всего: забот президента, сюжетов СМИ, разговоров обывателей. Кто-то переживает новые известия с чувством глубокого удовлетворения, кто-то вытирает слезы от хохота, внимая рефлексии премьера о коррупционном процессе. Радость Журдена, обнаружившего, что он говорит прозой, ничто по сравнению с открытиями должностных лиц, комментирующих коррупционную тему.

Причины антикоррупционной активизации власти понятны. Нужны чрезвычайные меры для поддержания доверия населения, чему служат яркие шоу антикоррупционной направленности. Сериалы никогда так не заводили публику, как репортажи об очередных победах над коррупционерами. На все вкусы: для любителей масштаба — про «Оборонсервис», для профессорско-преподавательского состава — про очередного ректора-взяточника, для страдальцев бизнесменов — про арест таможенников и т.д. Стопроцентный охват аудитории, однако.

Но есть и более серьезная причина. Наверху растет понимание декоративности выстроенной вертикали власти. Государственные служащие пустились во все тяжкие, забыв о приличии и негласных рамках разумной корысти. Уже берут не по чину, а по возможности. Когда власти хочется кричать «SOS», статус обрекает ее на команду «Фас!».

Оставив власти грызню по выявлению самого коррумпированного ведомства и самого оборотистого «оборотня», обсудим качественное изменение коррупции.

Первое. *Коррупция становится более централизованной.* Требования 1990-х годов были интенсивными, но децентрализованными. Предпринимателю приходилось платить поборы массе «мелких на-

чальников» (например, санитарным, пожарным и налоговым инспекторам). *Децентрализованная коррупция* — это типичная для слабых государств форма коррупционных отношений, когда предприниматель вынужден искать множественные каналы подкупа относительно самостоятельных государственных агентов.

Вместе с реанимацией государственности коррупция приобрела централизованный характер, когда выход на «ключевые» уровни коррупционных пирамид избавляет от поборов нижестоящих чиновников.

Если коррупция гнездится на низовом уровне, то у предпринимателя есть пространство для маневра — не удалось «решить вопрос» с одним чиновником, можно попытаться договориться с другим и т.д. Такой «рынок» коррупционных услуг снижает размер взятки. При централизованной коррупции решения, от которых зависит бизнес, принимаются на более высоком уровне и очень ограниченным кругом лиц. Централизация коррупции привела к росту конкуренции за покровительство высоких начальников. Доступ к ним ограничен, что ведет к сокращению числа взяток и увеличению их размеров.

В условиях централизованной коррупции борьба с нею либо ведется чисто формально и захватывает только нижние этажи коррупционной пирамиды, либо вырождается в противоборство разных сетей («молодые коррупционеры» против «старых коррупционеров», таможенники против прокуратуры и т.д.).

Второе. *Коррупция институционализируется, т.е. превращается в неформальный институт защиты прав собственности.* Коррупционные отношения с властью стали неотъемлемым элементом развития бизнеса. На смену одноразовым взяткам пришли устойчивые теневые схемы коррупционного сотрудничества бизнеса и власти. Чиновники не требуют взятки, они работают «в доле» с бизнесом, обеспечивая возможности развития. Институциональная коррупция удобнее с точки зрения бизнеса, чем неупорядоченная, но массовая практика поборов. Поэтому бизнес, платя все больше, демонстрирует все меньшую склонность к протесту: стабильность системы примиряет с ее неэффективностью. Это типичная институциональная ловушка, когда система неэффективна, но устойчива.

Третье. *Коррупция от «рыночной» смещается к «клановой».* Если с помощью «рыночной» коррупции решают вопросы те, кто может заплатить, то «клановая» оставляет такую возможность только для «своих». С остальными ведется показательная антикоррупционная борьба.

В России самый надежный способ быстрого обогащения, кроме нефти и газа, — это получение госзаказов. Круг бизнесменов, получающих самые крупные государственные заказы, оказывается родственниками, партнерами по спорту или просто друзьями высокопоставленных чиновников. Власть выдает карт-бланш на быстрое и гарантированное обогащение только «своим» на условиях теневого участия в прибыли.

Четвертое. *Меняется роль чиновника.* В 1990-е годы законы были «плохими» — неадекватными, противоречивыми, с огромными «дырами». И это не удивительно: одни законы сохранились с советского периода, другие были списаны с западного законодательства, третьи воплощали наивные мечты младореформаторов. Коррупция обслуживала развитие бизнеса в условиях нормативного плюрализма и множественных правовых «дыр». Любого предпринимателя можно было осудить за нарушение какого-то закона, и чиновник за взятку проводил бизнес по этому «минному полю», помогал «поймать рыбку в мутной воде». В этих условиях коррупция увязывала неадекватные законы с реальными возможностями и потребностями бизнеса.

В 2000-е годы ситуация изменилась. Законы стали «хорошими», они взаимоувязаны, в них меньше «дыр». Бизнес вполне может обойтись без помощи чиновника, работая в соответствии с законом. В этой ситуации чиновники начали торговать не «буквой», но «духом» закона, взяв на себя роль интерпретаторов законов с позиций национальных интересов. Чиновник сменил роль лоцмана в пространстве «плохих» законов на роль гуру в условиях «хорошего» законодательства. И теперь, чтобы получить государственный заказ или просто спасти бизнес от государственного поглощения, недостаточно быть законопослушным бизнесменом, нужно быть «на хорошем счету» у власти. Бизнес, понимая ненадежность формальной защиты прав собственности, пытается заручиться поддержкой власти, используя коррупционные схемы.

Всем велено «ждать и бояться». В этих условиях коррупция из наступательной превратилась в оборонительную стратегию бизнеса. Другими словами, от коррупции, направленной на «захват государства», перешли к коррупции, спасающей от «захвата бизнеса».

Пятое. *Изменился субъектный состав коррупционеров.* На рынке коррупционных услуг клерков-бюрократов потеснили люди в погонах. Коррупционный рынок, созданный вокруг правоохранительных структур, опирается на вольную интерпретацию законов и селективность применения репрессий. Суды, лишь формально имея статус независимых, реально стоят на стороне правоохранительных органов,

потакая слабой доказательной базе обвинения. Практически полное отсутствие оправдательных приговоров в наших судах — тому свидетельство. Согласно опросам предпринимателей, по степени коррумпированности «пальма первенства» принадлежит правоохранительным органам.

Коррупционный «патронаж» бизнеса со стороны власти держится не на «плохих» законах, а на качестве правоприменения, селективном правосудии и вольности в интерпретации формальных норм.

Изменение характера деловой коррупции  
в постсоветской России

Характер коррупции	1990-е годы	2000-е годы
Степень централизации	Децентрализованная коррупция	Централизованная коррупция
Размер взяток	Множество мелких взяток	Взяток стало меньше, но их размер вырос
Степень институционализации	Коррупция не институционализирована, правила фрагментарны	Коррупция институционализуется, формируется система коррупционных правил
Роль чиновников	Лоцман в пространстве «плохих» законов	Гуру (интерпретатор) в пространстве «хороших» законов
Доступность коррупционных каналов	«Рыночная» коррупция, доступная для тех, кто может заплатить	«Клановая» коррупция, доступная только для «своих»
Повод для взяток	При «плохих» законах предприниматель априори является нарушителем какого-то закона и может быть наказан за нарушение «буквы» закона	При «хороших» законах практикуется вольная интерпретация законов, и предприниматель может быть наказан за нарушение «духа» закона
Основа коррупции	Качество законов	Качество правоприменения
Наиболее коррумпированный элемент власти	Исполнительная власть	Правоохранительные органы
Структурная рамка коррупции	«Захват государства бизнесом»	«Захват бизнеса государством»

Без покровительства со стороны власти бизнес может иметь серьезные проблемы как нарушитель не «буквы», но «духа» закона.

И бизнес, чтобы избежать таких проблем, готов «прибыльно сотрудничать» с властью. «Прибыльное сотрудничество» — это патронирование чиновниками и силовиками частного бизнеса и получение за это вознаграждения, которое они воспринимают как свою «законную» долю прибыли, а население и закон трактуют такие платежи как коррупцию.

\* \* \*

В боях без правил бизнес сдает позиции, надеясь, что ему зачтется добровольная сдача. В условиях, когда целесообразность (национальная, региональная или муниципальная) ставится выше закона, все зависит от того, какой клан чиновников захватывает право трактовать эту самую целесообразность. Что делает положение иллюзорно стабильным. Если раньше чиновники торговали подписями на разрешительных документах, то теперь они торгуют правом интерпретировать народные интересы. И это право в пост-юкосовский период не оспаривается крупным бизнесом, не говоря уже о малом.

У каждого свое прочтение. Для меня книга Э. Панеях — летопись того, как постепенно набирал силу этот процесс. Это рассказ про то, как предприниматели, увлеченно создавая неформальные правила игры с властью, не заметили, что началась новая игра. Как верно подметил шварцевский Дракон, «настоящая война начинается вдруг...». В новых боях без правил есть, конечно, свои правила. И, отлеживаясь в нокаутах, бизнесу предстоит их осознать. Тот факт, что соперники представляют разные весовые категории, придает зрелищности, но лишает интриги.

# *Стакан похмельного кефира, или Мемуары о неформальных каналах сращивания бизнеса и власти*

---

Кох А., Свиначенко И. Ящик водки: в 4 т. М.: Эксмо, 2005.

---

Прочитала «Ящик водки». Понравилось. Тут все достойно внимания. Мужчины. Двое. Умные. Что уже немало для тех, кто понимает. Якобы под водочку обсуждают 20 российских лет (1982–2002). Размышлять под их диалог — своего рода интеллектуальное удовольствие. Скажу больше: временами накатывал восторг. Но общего впечатления не испортил. Словом, в щенячьи радости типа «читаем запоем» я, слава богу, не впала. Читала нормально. Обычно заваривала себе чаек — и вперед. Напиток, сами понимаете, сильно проигрывающий водке. Потому и мысли рождались не феерические. Не то, что у авторов, у которых временами все свиристело и произрастало так, что дух захватывало. Не скрою, зависть разбирала: всякую ерунду мелют, а свой кайф ловят. Мне как-то бартер Крыма, тогда еще не российского, на Калининград и переселение китайцев в Чечню читались кисло. Впрочем, это вечное чувство трезвого завистника.

Слава богу, хоть стиль зависти не вызывал. Я про мат. Ну раз им так доходчивее кажется. Может, кто и вправду иначе не поймет. Дело хозяйское. Хотя иногда казалось, что мат переходит в стилистическое излишество: ну хватит, все уже поверили, что вы ребята отвязные, можно уже и пореже сплевывать. Расслабьтесь. Нет, до конца продержались...

Те, кто высоко ценит свое время (не то что я), могут пропустить первые полтора тома. И начинать с 1990 г. («девятой бутылки»). Это когда Кох уже во власти был. Или уже вне ее. Слово «уже» здесь ключевое, потому что человек, там побывавший, знает много, а говорит мало. Что резко отличает его от всех остальных. Бутылки, потрачен-

ные на годы, предшествующие хождению Коха во власть, по мне так и сэкономить можно было. Впереди еще довольно любопытные годы. Хотелось бы до 2008-го дотянуть. Чего зря деньги тратить.

На нашей кухне и не такие тонкие рефлексии о Перестройке звучали. А уж предположения «за бабки или по любви СССР развалили» — под водочку это непременно. Кому повезло меньше (или больше?) и его круг общения беспощадно обделен влюбленными в политику профанами, читайте на здоровье первые тома. Может, что-то новое для себя откроете. Мне не удалось. Нормальный разговор умных, и даже очень умных мужиков. Якобы (по легенде) нетрезвых. К моему опыту это ничего не добавило. И совсем другое дело Кох, побывавший во власти. Это уже человек с уникальным опытом. Здесь даже реплики интересны, а комментарии заменяют вагоны книжек про то, как устроена российская власть. Я не говорю про художественные достоинства этих комментариев. Тут шутки неуместны — это действительно здорово.

Кох за 20 лет прошел путь от ночного дворника до рядового российского миллионера (фирма по недружественному поглощению), побывав и мэром, и вице-премьером, и подследственным. Просто и со вкусом выполненная биография. Как говорили старшие товарищи на пионерских сборах, «время такое нам выпало». Об этом времени и книга.

Я немногим младше. Вроде бы старт один — аспирантура, защита, НИИ. Нас с ребенком трое в общежитской семиметровке. Швабра уборщицы как аналог коховской метлы. Короче, блестящий старт. Блестит, аж глаз режет. 20 лет упорных попыток притушить этот блеск. И вот он уже ностальгически мерцает, и как-то даже пикантно под водочку объяснить отличие простого дворника от ночного. От метлы до восьми унитазов на даче — чем не символ социальной мобильности? Недосчитавшись унитазов в своей квартире (дались они мне, даже неудобно как-то), жадно припала к книге. Чего ж я вице-премьером не стала? Или, на худой конец, мэром? И поглощать я очень даже согласна. В смысле недружественно.

Кох просто красавец! Так доходчиво мне еще никто не объяснял. То про недостаточное упорство, то про гендерные стереотипы начинают... А ларчик просто открывался. Мишка Дмитриев позвонил и в мэры позвал. Потом Чубайс. И уже не в мэры. Оно и понятно, кто ж Дмитриева с Чубайсом сравнивает. Короче, не зря вместе по молодости время коротали. Тусили, как говорит мой сын. Так всей тусовкой во власть и пошли. Чтоб не скучно было. Ни им, ни нам. Понятно,

что в основе лежал не бытовой алкоголизм, а тяга к переустройству мира (хоть и близко, но не путать). Поэтому и собирались не просто так, а по поводу. Отбирались самые-самые. Между прочим, и это без шуток, при коммунистах не каждый отважится, задрав штаны, на либеральные сходы бегать. Так и сформировалась команда «младореформаторов». У меня нет сомнений в том, что только так и правильно. Можно подумать, что Петр Первый Меншикова на конкурсной основе рекрутировал. Или Грозный Скуратова по резюме отбирал. Великое дело — социальные сети. Как батут подкидывают. А конкурсные отборы — это на уровне менеджеров по торговле памперсами. Есть великое слово «свои», и оно переживет всех, кто вещает про профессионализм, плюрализм и прочие «измы». Непонятно только, отчего Кох, так доходчиво мне это объяснивший, не любит, как бы это помягче выразиться, принципы кадровой политики Путина. Те же они. Родимые.

В стране, где на эстраду выходит Стас Пьеха, в политику должна прийти Маша Гайдар. По законам жанра. Потому что жанр у них один. А политик у нас в стране в единственном числе. И имя его все знают.

В общем, с непопаданием во власть я разобралась и успокоилась. Не с теми пила и власть кляла. А так бы топтала сейчас Галапагоссы... Не привелось. Нормально. Забрехала надежда, что также доходчиво мне про врата бизнеса объяснят. И опять Кох красавец! Ни гу-гу. При этом все ходы записаны: ушел в бизнес, задолжал, отдал. Это в анонсах глав. Содержание же не подхватывает эту тему. Совсем. Подробности, видимо, из скромности опущены. И то верно. Ну, кому интересно, как отдается долг в 20 миллионов долларов. Широким народным массам это знание категорически ни к чему. Зачем голову забивать? Такой кредит грозит лишь тем, кого связывает с кредитором крепкая мужская дружба. Как Коха, например. Кредит без всяких гарантий, под честное слово. Кох долг вернул. Жить-то хочется. «Работали как лошади — и вернули». Хорошее объяснение, а главное, информативное. Нет, все-таки гуманисты авторы. Книга носит заботливый прикладной характер. Как отрабатываются такие долги, я не узнала, зато краткий курс по самогонварению прошла.

Кох все-таки молодец! Я искренне восхищена. Молчит достойно. Как-то поднадоели рвущие душу байки про первый заработанный миллион. Исключительно на ниве ударничества. Где бы ниву такую найти. И ударить по ней. А еще модно про любовь к прогрессу. Все накручивали гайку на винтик, а я придумал винтик в гайку вворачивать. Так и заработал первый рубль. С шестью нулями. Короче, про винтики



коховских миллионов мы не узнали. И слава богу. Есть в этой недосказанности что-то порядочное.

Мелькнула, правда, крамольная мысль, что у предпринимательского успеха Коха ноги из прежних должностей растут. Что походка во власть не прошла бесследно. Что быстрые щенки у нас разве что мяукать не умеют. Но я ее гоню. Сказано же, везде практически задаром трудился. А я такая. Как научилась в пионерии старшим верить, особенно когда они про приход коммунизма говорили, так с тех пор и верю. Как Коху.

Особенно понравилось про Гуся и Березу. Согласитесь, есть в этом что-то возбуждающее — погонялами олигархов величать. Какая прелесть! Столько подробностей я даже про своих соседей не знаю. Мы-то по недомыслию думали, что были при Ельцине Дума, кабинет министров, партии. Общество, в конце концов. Ничего, что я о нем вспомнила? Никого не оскорбила? Оно ведь у нас, пардон, негражданское. Группы интересов мерещились. Борьба между ними. Миражи, одним словом. Выяснилось, что были лишь два еврея. Все остальное эластично преобразовывалось под их желания. И дергали они за ниточки истории то от души, то от живота. Смешные обществоведы искали закономерности в конвульсивных подергиваниях куклы. Как вам такое видение? Можно, конечно, спорить. Но с кем? С человеком, который кукловодов видел за работой? Это как спорить о вкусе устриц с теми, кто их ел.

Сюжет про НТВ дорогого стоит. Интересно, как сейчас себя чувствуют люди, которые под песни Окуджавы («Возьмемся за руки, друзья!...») держали свечи в стаканах, борясь за свободу слова. При условии, что они читали Коха. Думаю, что конфузливо. Он, как всегда, все опошил. И горящие глаза, и надрыв в голосе, и лидеров демократии на трибуне. Тем, казалось бы, уже ничем не навредить. Нет, есть еще резервы. В изложении Коха история с НТВ никак не тянет на героический эпос. Скорее, дешевый водевиль: свара олигархов, баня с участием министра, юрист с дипломом врача... И поверх всего этого раскрасневшийся в праведном гнев какой-нибудь правозащитник, припавшие к экранам соотечественники, возмущенное мировое сообщество. Этот жанровый диссонанс оскорбляет мое эстетическое чувство.

Вообще книга оставляет впечатление, что единственный способ не остаться в дураках — держаться подальше от массовых шабашей. Подальше от митингов, чтобы потом не было мучительно больно. От выборов. От партий. От всего героического и эпохального, что при

ближайшем рассмотрении оказывается национальным лохотроном, где роли расписаны заранее, где все просчитано в режиме «стимул — реакция». Аполитичность как безразличность к жульничеству. Аполитичность как аристократизм кулаков. Ничего подобного авторы не говорят. Может быть, и не думают. А я думаю. Теперь.

Дни нынешние судятся авторами строго. Не нравится им приход к власти чекистов. Решительно не нравится. Только власти не страшно. Поэтому и выходит книга таким тиражом (суммарно — 40 тыс. экземпляров). Еще скажите, что это исключительно благодаря коммерческому успеху издания. Что ж это за чекисты такие, если коммерсанта политической грамотности не обучили. Не в коммерции дело. Книга при всем обличительном пафосе укрепляет систему. Самые тупые легко примут издание «такого» за признак свободы слова. А это уже часть электората. Простите, общества. Другая часть, вникнув в технологию переизбрания Ельцина, возложит цветы к ногам Вешнякова. Третьи, рассмотрев вблизи персоналии, ставшие эмблемой 90-х, сильно усомнятся в неказистости чеканных профилей питерской гвардии. А четвертые и пятые за компанию присмирят. Фарш-то назад все равно не проворачивается... К тому же, к пьяным у нас всегда добродушно-снисходительное отношение. Им многое можно. Можно, например, произносить слова про необходимость слома системы силами гражданского общества. Отчего ж не произнести? Тем более, что вся книга про отсутствие даже намека на него. Можно со всей большевистской прямоотой сказать, что думаешь о некоторых. А о некоторых не сказать. Можно даже нарядиться в анархиста. У каждой страны свои карнавалы.

Нравится мне эта книга. Это честно. Отвратительного в ней много. Босаяцкая удаль, погоня за эпатажем, подчеркнутый цинизм, воинствующий дилетантизм. Но есть в ней то, что все перевешивает и не отпускает. Книга отрезвляет. Как ни пили авторы, а послевкусие от прочтения — сплошной кефир. Похмельный. Не самый радостный напиток. Зато полезный.

## Часть 4

---

*Механизм принуждения  
к исполнению правил:  
бандиты vs суды*



# Государство и бандиты: драма с прологом и эпилогом

---

Волков В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

---

## Пролог

До июля 2011 г. никто в России не знал о существовании уральской деревушки Сагры. Кроме там живущих. Потом Сагра прославилась. Жители устали от внимания журналистов. Правоохранительные органы нервно курят, услышав это название. Что же там произошло? Ничего особенного, бои местного значения. «Пьяная драка», как было доложено прокурору области.

Дело было так: цыгане в деревне всех достали — воровали, при торговывали наркотой, — на что им было указано местными жителями. Неполиткорректные, однако, мужики на Урале. Обидевшаяся цыганка позвонила брату на зону, и тот прямо с нар (!) вызвал из Екатеринбурга отряд отмороzkов для устрашения Сагры. Колонну из 15 машин не остановил ни один гаишник. Полсотни отмороzkов как спортивно-славянской, так и неспортивно-азербайджанской внешности ночью прибыли в Сагру. Завязалась перестрелка, один бандит был убит, остальные разбежались, не зная, что у мужиков из Сагры было всего три ствола и чуток патронов. Хотя нет, еще — вилы, топор. Слышится голос Левитана: «Несмотря на превосходящие силы противника...». Мороз по коже и гордость за уральских мужиков.

Не будем утяжелять рассказ подробностями. Они сплошь о доблестной милиции. Типа того, что арестовали сначала как раз жителей Сагры и довольно навязчиво предлагали взять на себя убийство бандита, обещая за это «хорошую камеру» и тем самым благородно спасая от мести подельников. Через месяц журналистской шумихи Сагра повезло. Дело взяли на заметку на высоком уровне. Сагринских мужиков отпустили. Начались аресты членов банды, что было необременительно, так как

многие к тому времени уже уехали на историческую родину. Справедливость в обрамлении постановлений и протоколов обязательно восторжествует. По крайней мере, общественности доложат об этом.

Мне эта история не дает покоя. Перестрелка в ночи, бандиты, вялая милиция... Визитная карточка 1990-х. Это все уже было! Где качественная разница с нашими днями? В поисках ответа перечитала лучшую книгу об этом «было». Фактически все нижеизложенное — моя интерпретация и структурирование идей В. Волкова.

### Государство и бандиты: теоретический аспект

Прежде всего, давайте рисуем теоретические рамки анализа. Вслед за Волковым мы говорим не о насилии вообще, а исключительно *о роли силовых структур в экономических процессах*. То есть нас интересует не любой носитель физического насилия, а только тот, действия которого играют роль в функционировании экономики. Таковыми могут быть как государственные, так и частные структуры, которые, в свою очередь, делятся на легальные и нелегальные.

Что объединяет государство и бандита? То, что это разные формы одного феномена — *силового предпринимательства, суть которого в превращении организованной силы в источник постоянного дохода путем установления контроля над экономическими агентами*. Грабитель таковым не является по причине отсутствия долговременных экономических отношений с жертвой.

Само сравнение государства и бандита многим кажется кощунственным. Между тем бандит — это частный нелегальный силовой предприниматель. И его роль в становлении российского капитализма трудно переоценить.

Для понимания роли силовых предпринимателей принципиальны несколько утверждений.

**Первое:** общественные отношения строятся на базе трех ресурсов — *сила, деньги и слово*. Именно физическое насилие, экономические ресурсы и способность наделять действия неким смыслом образуют ткань общества. Различаются общества лишь формами реализации этих ресурсов, механизмами их конвертации и принципами распределения между социальными группами. В этой триаде физическому насилию принадлежит ключевая роль. Но если по отношению к воображаемому обществу дикого варварства приоритет силы не вызы-

вает сомнений, то в современных обществах грубая физическая сила представляется реликтовым явлением. Рынок воспевается как анти-теза насилию и принуждению. Добровольность рыночных взаимодействий эгоистично ориентированных людей — вот фасад современных обществ. И это самое большое заблуждение, мешающее понять механизм рыночного обмена.

Дело в том, что простая задачка про то, как «Джон продал Биллу несколько бушелей пшеницы», не имеет решения, если упразднить фоновое знание этих джентльменов о безопасности сделки, т.е. о защите их сделки законами. Любыми — писаными или неписаными. За соблюдением которых следит полиция или мафия. Добровольность сделки строится на знании, что если весы шулерские, а деньги фальшивые, то обманщика накажут, что есть сила, принуждающая соблюдать условия сделки. Именно сила принуждения конституирует правило. Принуждение как потенциальное насилие, применимое к нарушителям правил, держит на себе всю декорацию свободных рыночных отношений. И даже библейское «Не укради» опирается на неотвратимость наказания после смерти.

Если верить Дж. Лондону, то в годы золотой лихорадки старатели не хотели тратить время и силы на строительство тюрем, но контингент был еще тот, и всякое случалось. Нарушителей правил, здесь и сейчас установленных, сажали в лодку и отправляли вниз по Юкону<sup>1</sup>. Тяжесть преступления измерялась числом дней, обеспеченных провизией. Мелкому воришке полагалось продуктов на две недели пути. Убийце не давали продовольствия совсем. Это была самоорганизация людей, не имеющих возможности опереться на правоохранительную систему своей страны, но и неспособных жить вне законов. И не потому, что уважение к законам было у них в крови, скорее, народ там был иного замеса. Но они приехали на Север, чтобы разбогатеть, и потому жестко и лаконично сбили каркас правил, гарантирующих права собственности. Ведь институт собственности существует только в виде свода правил, которые ничего не стоят, если нет неотвратимости наказаний за их нарушение.

---

<sup>1</sup> См. рассказ Дж. Лондона «Исчезновение Маркуса О'Брайена». Кстати, писатель верил, что уважение к закону — в крови некоторых народов. В рассказе «Неожиданное» носителем истового, почти религиозного чувства уважения к закону выступает англичанка, в годы золотой лихорадки казнившая преступника в глухом местечке с соблюдением всех законных формальностей.

**Второе:** под вывеской борьбы с преступными сообществами государство вытесняет конкурентов. Ведь с функциональной точки зрения государство и преступные сообщества — коллеги, так как производят блага одного рода, а именно посредством силового ресурса обеспечивают поддержание правил взаимодействия. Соотношение цены и качества этой услуги влияет на выбор потребителя: если сицилийская мафия эффективнее, чем полиция, возвращала украденный скот, то крестьяне более охотно платили дань мафиози, чем налоги государству. К тому же мафия позиционировала себя как защитника местных обычаев, что способствовало ее легитимности. Отсюда двумя принципиальными стратегиями борьбы с бандитами являются или их физическое уничтожение, или экономическое разорение, когда потребители силовых услуг ногами «проголосуют» за государство как единственного надежного гаранта хозяйственной жизни.

Но должна огорчить читателя: государство никогда не одержит полную победу над бандитами. И не потому, что цена этой победы может быть больше потенциального выигрыша. Дело в том, что *государство не может устанавливать и обеспечивать правила в той зоне экономики, которую не признает законной*. Тем самым отдает эту экономическую реальность под опеку альтернативных силовых организаций. Если наркобизнес или проституция не легализованы, то на этих рынках функциональным аналогом государства неизбежно будут преступные сообщества. Криминальная специфика не отменяет потребность этих рынков в физическом принуждении к поддержанию правил. При наличии функционального запроса желающие и способные его удовлетворить всегда найдутся. «Сухой закон» в США стал «золотым веком» американской мафии, поскольку подпольное бутлегерство нуждалось в силовом ресурсе для регулирования экономических процессов и погашения неизбежно возникающих конфликтов. Криминальный бизнес при всем желании не может платить налоги государству, но платит дань бандитам, что с точки зрения покупаемых услуг — одно и то же. Для криминального бизнеса сообщества бандитов являются безальтернативным силовым партнером, своего рода теневым правительством, устанавливающим нормы поведения на этом рынке.

**Третье:** государство — это не проект гениального ума, не планомерное организационное строительство во имя порядка. С исторической точки зрения *государство является финальной точкой конкурентной борьбы среди тех, кто пытается силой обеспечить себе регулярный до-*



ход. Банд на землях вокруг озера Ильмень было множество, но банда викингов оказалась сильнейшей, поэтому история и сохранила имя ее предводителя — Рюрика. Вряд ли он думал о государстве как проекте, когда вырезал конкурентов.

Государство — это состояние, когда в игре силовиков на выбывание остается только один участник. И тогда диктуемые им правила будут рано или поздно признаны людьми справедливыми и оправданными, т.е. легитимными, поскольку сравнивать не с чем и выбирать не из кого. Время и регулярность насилия формируют привычку, блокирующую саму мысль о том, что государство и бандит — вовсе не разные сущности. Скорее, это разные точки единого континуума, количественные различия между которыми приводят к качественному отрыву государства от бандита. Как это ни шокирующе звучит, но любой бандит становится государством, если на определенной территории устранил конкурентов и станет монопольным распорядителем насилия, а также гарантирует защиту границ от нападения извне. *Государство — не цель движения практикующих силовиков, но логический предел их конкуренции и концентрации силового ресурса.* В классическом определении М. Вебера государство — это территориальная монополия легитимного насилия. Согласитесь, гениальность и лаконизм как-то взаимосвязаны.

Речь идет о монополии не в том смысле, что государство все силовые функции замыкает на себя. Оно вполне может поделиться этими функциями с частными организациями, допуская создание, например, частной полиции или частных охранных агентств. Но их подконтрольность государству, деятельность в отведенных государством рамках свидетельствуют о сохранении государством монополии на насилие. Выход же из-под контроля, нерегулируемое развитие силовых структур свидетельствуют о разложении государства.

Но если любой закон есть производная функции насилия, то возникает вопрос: почему люди мирятся с насилием и даже воспевают его наиболее мягкие формы? Может быть, лучше жить вне законов?

«Жить вне законов» — пребывать в естественном состоянии, если пользоваться терминологией Т. Гоббса. Это означает, что ваша ответственность является таковой до тех пор, пока у вас хватает сил защищать ее от нападения окружающих. В этом случае каждый — защитник своего и захватчик чужого, включая жизнь. Нет ограничений методов борьбы, все средства хороши. Но индивидуальная защита — это дорого, неэффективно. Экономия на масштабах достигается, если передать

право на защиту субъекту, специализирующемуся на физическом насилии. Наиболее эффективное решение проблемы — универсальный защитник, один на всех, что максимально расширяет зону предсказуемости. Это и есть государство. По Гоббсу, люди добровольно призывают чудовище, Левиафана, чтобы он остановил «войну всех против всех». Из страха смерти призывают. Потому что жизнь под чудовищем лучше, чем смерть от соседа. Так осуществляется переход от естественного состояния к гражданскому. Левиафан — это мифический образ государства. Единственное, в чем ошибался Т. Гоббс, — люди не призвали готового Левиафана, а сами слепили его, веками оттачивая формы взаимоотношения с теми, кто обладал преимуществом в использовании физической силы.

Бандит превращается в идеально-типическое государство, если поддерживает справедливость и гарантирует порядок, во-первых, для всех, а не для отдельных платежеспособных клиентов, во-вторых, на основе формальных процедур, а не личных и переменчивых симпатий. Тогда неизбежно рождается коллективная иллюзия о государстве как о полезном покровителе, насилие которого оправдано его благими намерениями. Хотя намерения у него те же, что у любого бандита: за счет силового ресурса организовать хозяйственный процесс так, чтобы обеспечить регулярный доход политической элите.

И наоборот, если представитель государства распоряжается силовым ресурсом как частным благом, допуская торг вокруг выносимых решений и практик правоприменения, то при сохранении символики и организационной формы государство вырождается в бандита.

### Государство и бандиты: советская и постсоветская практика

#### *Советский период (1960–1980-е годы)*

Бандиты были всегда. По крайней мере, в СССР они точно были. Но давайте не путать их с бандитами, которые появились в конце 1980-х и стали визитной карточкой 1990-х годов.

Бандиты, осуществлявшие наезды на экономических агентов в советское время, были родом из криминального мира. И этот мир имел свою историю. Уголовное сообщество как реальная социальная группа со своими законами и иерархиями сформировалось в 1930-е годы. Масштабность и жестокость репрессий привели к тому, что для многих тюрьма стала родным домом. Возникли социальные связи, чув-

ство долга и ответственности перед этим сообществом, без помощи которого выживание невозможно. Уголовный мир как социальная организация сложился в условиях сильного репрессивного государства, что принципиально отличает его от бандитов 1990-х как порождения слабого государства.

Силовое предпринимательство советского времени было крайне простым по форме — это было вымогательство под лозунгом «делиться надо». Понятное дело, делиться никто не хотел. Но выхода не было по той простой причине, что милицию жертвы наездов боялись больше, чем бандитов. От бандитов можно было откупиться, а обращение в милицию было чревато судебными разбирательствами по поводу источников доходов пострадавших. Дело в том, что бандиты преимущественно собирали дань с теневых советских предпринимателей, так называемых цеховиков. Их бизнес имел прямое отношение к тому, что называлось «хищение социалистической собственности», поскольку свободного рынка сырья и оборудования в стране не было. Величайшая конспиративность цеховиков была связана с тем, что они боялись и милиции, и бандитов. И неизвестно, кого больше. Единственное, что спасало и от людей в погонах, и от людей в наколках, — неформальные связи с советскими хозяйственниками, в тандеме с которыми цеховики строили свой теневой бизнес. Если уровень патроната был высокий, то бандитов отлавливали: уголовники всегда помнили, что картотеки угрозыска хранят их имена. Но это касалось лишь верхушечной части подпольной советской экономики. Остальные ее этажи были поделены между бандитами-уголовниками как зоны влияния, приносящие регулярный доход. Естественно, периодически карта перекраивалась, что означало смену силовых потенциалов разных банд, кровью рисующих новые границы своих владений.

Регулярность поборов служила ограничителем их размера. Грабитель, не планирующий повторной встречи с жертвой, пытается взять все, что можно. Но бандит, получающий от теневика стабильный доход, вынужден усмирять свои аппетиты и не допускать разорения объекта. Это логики «кочевого» и «стационарного» бандитов, если пользоваться сравнительной метафорой М. Олсона.

В этом смысле Остап Бендер был простым грабителем, «кочевым» бандитом, разорившим бедного Корейко. Изящество ума товарища Бендера проявилось в обнаружении подпольного советского миллионера и расшифровке природы его миллионов. Говоря современным языком, он собрал на «золотого теленка» компромат, кото-

рый тянул на судебный вердикт. Запуганный миллионер предпочел разорение.

#### *Конец 1980-х — начало 1990-х годов*

В конце 1980-х годов характер и масштаб силового предпринимательства в корне изменились. Либерализация экономики набирает обороты, поначалу прячась за наиболее компромиссные с точки зрения сохранения социализма Закон об индивидуальной трудовой деятельности (1986 г.) и Закон о кооперации (1988 г.). Но систему было уже не спасти, и в 1990 г. принимают Закон о предприятии и предпринимательской деятельности. Это был правовой каркас для легального частного предпринимательства. Грубо сколоченный, с зияющими дырами, но с явным посылом: можно то, что раньше было запрещено. И многие советские граждане — кто добровольно, кто вынужденно — встали на этот путь. Но быстро выяснили, что ничего, кроме разрешительного характера, эти законы и обрамляющее их нормативное облако не несут. Разложившееся государство не способно наладить эффективную систему защиты прав собственности и соблюдения контрактов. В том числе и потому, что существующие на тот момент государственные силовые структуры были негласно причислены к потенциальным противникам реформы, что отразилось на их ресурсном обеспечении и медийной травле.

В это же время на социальном горизонте возникают группы со специфическим отношением к насилию, являющемуся стержнем их повседневных навыков. Речь идет о спортсменах и воинах-афганцах. Спорт, по сути своей, есть игровая форма для канализации агрессии и соперничества, где главный фактор победы — физическая сила в ее разных ипостасях. Особенно это касается спортивных единоборств, которые имели при социализме привкус заграничного и запрещенного, что способствовало их популярности. Дух борьбы запирается, как джинн, в бутылку спортивных правил. Но бутылка лопнула вместе с развалом СССР, когда рухнула прежняя система финансирования спорта. Не менее плачевным было положение ветеранов афганской войны. После вывода советских войск из Афганистана в 1989 г. они не получили от общества ни материальной, ни моральной благодарности.

Спортсмены и ветераны-афганцы, как и все остальные «дорогие россияне», пытались адаптироваться к новым условиям. Но формы и результативность адаптации зависят прежде всего от адекватности

имеющихся ресурсов запросам среды. Специфический ресурсный потенциал этих групп был мобилизован социально-экономической ситуацией. Спортсмены и афганцы умели лучше других физически подавлять, терпеть боль, обращаться с оружием. Но главное — это их лояльное отношение к насилию, моральное превосходство над теми, кто не способен себя защитить. Эти способности легко конвертировались в деньги в ситуации разложения государства и зарождения предпринимательства. Потеря государством монополии насилия вернула страну в «естественное состояние», изгнание Левиафана-государства означало неконтролируемое насилие. Именно в это время людей соблазняют частным бизнесом. Появляются те, с кого есть что взять, и происходит это, в отличие от советского времени, массово и открыто. Формально предприниматели могут искать защиту у государства, но ослабевшее государство никого защитить не способно. В этих обстоятельствах маховик вымогательства набирает такие обороты, что становится заметным общественным явлением, требующим обозначения. И тогда повседневный язык обогащается понятием «рэкет».

Принципиально то, что, если вымогатели советских времен были за редким исключением из уголовной среды, рэкет 1990-х годов имеет более широкую социальную базу и знаменуется войной между уголовниками и бандитами неуголовного происхождения за раздел зон влияния.

Никто из «прорабов перестройки» не предполагал такого развития событий. Это было уникальное наложение факторов, каждый из которых имел собственную логику. Вывод войск из Афганистана, развал спортивной системы, моральное и материальное принижение правоохранительных органов, низкая легитимность первых предпринимателей, неадекватность законов, устремленных в будущее, — все это и многое другое, по отдельности вполне сообразное проекту реформ, в своей совокупности привело к масштабному рэкету как непреднамеренному последствию осмысленных действий<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Очень похожая ситуация была и с американской мафией, «золотой век» которой пришлось на введение «сухого закона» в США (1919 г.). Введение закона — это не воинствующий романтизм трезвенников, а законодательное оформление похода белых протестантов против новых иммигрантов, особенно ирландских католиков, которые любили выпить. Эта война тянулась с XIX в. и отражала недовольство «коренных» американцев тем, что ирландцы демпингуют рынок труда (про это снят голливудский фильм «Банды Нью-Йорка»). В начале XX в. сицилийские мафиози бегут в США, спасаясь от репрессий фашистского режима Муссолини.

Вымогатель-рэкетир не просто собирал дань. Он обеспечивал безопасность фирмы в условиях потенциальной угрозы как результата множественности источников насилия. Бандит одновременно являлся защитником для «своей» фирмы и источником опасности для всех остальных. Продаваемая им услуга имела характер «предложения, от которого нельзя отказаться». Рэкетир — это бандит, продающий свое воздержание от насилия и способный оградить от насилия со стороны других бандитов. Охранный рэкет был наиболее простой формой силового предпринимательства. Охрана могла принимать вид военных действий, но чаще заключалась в конвенциональных договоренностях с другими бандитами о разделении зон влияния.

#### *1992–1995 гг.*

Конкуренция среди бандитов привела к тому, что они укрупнились, финансово окрепли. Сколоченные на скорую руку банды уступили место организованным преступным группировкам (ОПГ) с военной дисциплиной внутри и налаженными контактами вовне, включая связи с госорганами. Пожалуй, только преступность в середине 1990-х годов была организованной, все остальные системы общества соперничали в степени хаоса. ОПГ были способны решать более сложные задачи, чем обеспечивать охрану от наездов «чужих» бандитов.

И такая возможность им представилась вследствие развития бизнеса. Растет масштаб сделок, множится число контрагентов, усложняются схемы, расширяется география контактов. Как результат, растут риски. Но государство катастрофически не успевает за потребностями бизнеса в производстве доверия между контрагентами. Речь идет не о том доверии, которое редуцируется к вере в личную порядочность партнеров. Бизнес нуждается в доверии как результате действия формальных институтов, обеспечивающих права собственности и соблюдения контрактов. Государство, конечно, что-то пытается сделать в этом направлении. Так, в 1991 г. создается Арбитражный суд. Но судиться по поводу хозяйственных споров долго, бессмысленно (судебные решения

---

Десант опытных мафиози пришелся на введение «сухого закона», провоцирующего подпольный бизнес и его силовое сопровождение, что привело к расцвету мафии. Как это ни странно звучит, но у истоков американской мафии стояли этнические и религиозные конфликты в США, оформленные в антиалкогольное движение, и фашизм в далекой Италии.

элементарно не исполняются), чревато нелестным имиджем «сутиги» и, главное, принципиально возможно только для легального бизнеса. Последнее обстоятельство отсекает от защиты со стороны государства добрую половину российского бизнеса, пребывающего в «тени».

Потребность бизнеса в защите прав собственности и соблюдении контрактов начинают удовлетворять бандиты, чьи финансовые и организационные возможности к тому времени становятся избыточными для простой охраны. Так происходит функциональное усложнение отношений бандитов со «своими» фирмами. С них не просто собирают дань в обмен на воздержание от насилия, но и создают для «своих» фирм возможности экономического роста, что включает поиск направлений инвестирования, проверку контрагентов, обеспечение гарантий сделок, выбивание долгов, обналичивание средств и проч. Это была новая форма силового предпринимательства — *силовое партнерство*. Бандиты становятся заменителем арбитража, страховых компаний, судебных приставов, милиции. Неэффективность такой замены очевидна, если сравнивать с идеальным правовым государством, но эта система была несопоставимо более эффективной, чем реальное российское государство того времени.

Крупные сделки были невозможны, если не подкреплялись гарантиями силовых предпринимателей. Фирмы, не имеющие силового партнера, неизбежно обращались к бандитам с просьбами выступить гарантом сделки или решить те или иные проблемы бизнеса. Отдельной формой деятельности стало *силовое посредничество*. В отличие от силового партнерства, предполагающего постоянные отношения с хозяйствующими субъектами по созданию благоприятных условий их роста, силовое посредничество решало конкретные проблемы бизнеса на нерегулярной основе.

Важно отметить, что простая охрана (и ее предельный вариант — рэкет) вполне возможна без какой-либо связи с властью. А вот решение транзакционных проблем бизнеса зачастую требовало налаженных контактов с госструктурами. И это обстоятельство дало решительное преимущество бандитам неуголовного происхождения. Уголовный мир жил по своим законам, среди которых был запрет на сотрудничество с властью. Да и для власти было рискованно связываться с откровенным криминалом. Поэтому связка власть — бандиты создавалась преимущественно на базе банд неуголовного происхождения.

Сделки между фирмами опосредовались поручительством бандитов. Отсюда как элемент бандитской субкультуры — особое отноше-

ние к весомости слов («за базар отвечаю»), которые были на вес золота в буквальном смысле. Репутация бандитов тщательно оберегалась, поскольку была главным источником дохода. Но прежде чем принести доход, репутация требовала существенных инвестиций в виде решительных и результативных насильственных действий. Бандиты-посредники считали, что получаемая ими плата — цена их морального превосходства над бизнесменами, слово которых не может быть основой сделки. Они сильно огорчились бы, узнав, что это была плата за конкретную работу, функционально замещающую недееспособную государственность.

Основной итог этого периода — функциональное многообразие силового предпринимательства, тремя формами которого стали охрана, партнерство и посредничество.

Но это функциональное усложнение таило для бандитов опасность. У них появились серьезные конкуренты в лице частных охранных агентств. Крутая реорганизация КГБ и менее острая реформа МВД привели к значительному оттоку кадров из этих структур. Снижение зарплат, падение престижа, плановые сокращения вынудили вчерашних офицеров искать новое место в жизни. Заметим, это были не вчерашние спортсмены, а профессиональные силовики, имеющие опыт оперативно-разыскной и конспиративной деятельности. Не все захотели переквалифицироваться в управдомы. Уволенные из органов офицеры предложили рынку частные силовые услуги, которые приобрели легальный статус после принятия весной 1992 г. Закона РФ о частной детективной и охранной деятельности<sup>3</sup>. Подчеркнем: закон не породил практику, но придал ей статус легальной.

Вероятно, авторы закона о частных охранных агентствах хотели лишь создать на рынке труда нишу для уволенных силовиков. Но неожиданным следствием этого шага оказалось сокращение организованной преступности. Непреднамеренное следствие приятно удивило.

Дело в том, что частные охранные предприятия (ЧОПы) и частные службы охраны взяли на себя роль силовых партнеров, прежде исполняемую бандитами. И бизнесу такое партнерство понравилось больше. Бандиты забирали 10–30% прибыли, а ЧОПы работали по

---

<sup>3</sup> Согласно этому закону, частные охранные агентства создаются в трех формах — частные детективные агентства, частные службы безопасности и частные охранные предприятия.



контракту с фиксированными ценами за разные виды услуг, имели лицензии, платили налоги, что поднимало их статус как партнеров бизнеса. К тому же в силу старых связей у многих сотрудников ЧОПов был доступ к базам данных, закрытым для бандитов. И хотя методы получения результата часто роднили вчерашних милиционеров с бандитами, бизнесменов это не касалось. В конкуренции цены и качества услуг бандиты отчетливо проигрывали легальным силовым предприятиям<sup>4</sup>.

Конечно, для криминального бизнеса (наркотики, проституция, азартные игры и проч.) выбора не было, их единственно возможными силовыми партнерами оставались ОПГ.

С рынка насилия бандитов стали отжимать не репрессии государства и не эффективность государственных служб, а конкуренция частных силовиков, имеющих легальный статус. Что, кстати, привело к тому, что многие ОПГ получали лицензии и начинали действовать в статусе ЧОПов. И это не простая формальность: отныне часть их деятельности была налогооблагаемой, контролируемой, ограниченной рамками закона.

Если в конце 1980-х — начале 1990-х годов борьба за место на рынке насилия велась между бандитами неуголовного происхождения и бандитами-уголовниками, то передел этого рынка начиная с 1993 г. проходил под знаком конкурентного преимущества частных охранных агентств. Функциональное усложнение роли насилия, переход от охраны к силовому партнерству создали поле деятельности, где бывшие офицеры, имея явное профессиональное преимущество, стали теснить бандитов.

#### *1996–2000 гг.*

В середине 1990-х годов бандиты начинают активно капитализировать свои доходы, т.е. скупать или учреждать предприятия. Конечно, у каждой ОПГ был собственный календарь, и кто-то отставал в осознании необходимости инвестиций, кто-то

---

<sup>4</sup> Не случайно бандитского периода удалось избежать Венгрии, где частные охранные предприятия были легализованы в самом начале рыночной реформы. В середине 1990-х годов в Венгрии один частный охранник приходился на 77 человек, а в России — на 1000 человек (*Волков В.* Российское государство и ранний капитализм в сравнительной перспективе // *Русские чтения.* Вып. 2. М.: Группа «Эксперт», 2006. С. 59).

опережал события, а кто-то вообще ушел со сцены, не вписавшись в новый тренд<sup>5</sup>. Но в целом в середине 1990-х годов начинается новый этап силового предпринимательства, а именно активная легализация бандитов, их конвертация в бизнесменов. Стандартным элементом коммерчески настроенных ОПГ становятся доверенные бизнесмены, фактически управляющие активами групп. Если прежде предприниматели были источником доходов, то теперь они стали деловыми партнерами. Партнерство потушило чувство превосходство бандита над бизнесменом.

Конвертация бандитов в местную бизнес-элиту имела объективные причины. ОПГ накопили достаточные средства, которыми надо было распорядиться с максимальной выгодой. Важно и то, что, обеспечивая экономические транзакции, группировки получили опыт решения предпринимательских проблем, вошли в сети делового мира. Возможно, появился кураж попробовать себя в новом качестве. Но самое главное — это изменения, происходившие в стране. Государство постепенно реанимируется. Идея наведения порядка, возвращения монополии насилия составляет нерв раскола политической элиты. Став президентом, В. Путин прямо озвучивает эту идею как новый проект власти. Правоохранительные органы активизируются, усиливаются репрессии против ОПГ. В этих условиях уход бандитов в легальный бизнес — фактически единственный вариант их будущего. Иначе надо выводить деньги за рубеж и эмигрировать, что также массово практиковалось в те годы. Кто не уехал и не успел осуществить ребрендинг, ведущий к превращению бандита в бизнесмена, плохо кончил.

Но государство восстанавливает свои позиции не только в смысле репрессий. Переболев рыночным романтизмом, власть серьезно занимается хозяйственным законодательством. Повышаются эффективность и престиж арбитража. Верность рыночным идеалам в 1990-е годы проявляется в том, что если предприниматель находит законодательную «дыру» и с выгодой ее использует, то власть латает эту «дыру», но самого предпринимателя не трогает, т.е. постоянно корректирует законы, тестируя их на практике. (Что в корне отличается от

---

<sup>5</sup> Например, казанская ОПГ задержалась на стадии охранного вымогательства и, не успев конвертироваться в бизнес, попала под каток репрессий. Примером же успешной игры на опережение стала уралмашевская ОПГ, учредившая 200 компаний и 12 банков и ставшая долевым участников еще 90 компаний (с. 241).

ситуации 2000-х годов, когда пролезшего в законодательную «дыру» предпринимателя показательно репрессируют, поскольку он нарушил «не букву, но дух закона».)

Институциональные усовершенствования и растущая эффективность госорганов приводят к тому, что возникают основы доверия рыночных контрагентов друг к другу. Силловые предприниматели как производители и продавцы доверия, ограниченного масштабом сделки, теряют поле деятельности. Безусловной их вотчиной остается криминальный бизнес, который не может рассчитывать на помощь государства. Но в свете растущих репрессий этот путь становится более рискованным.

Таким образом, с одной стороны, бизнес привлекал бандитов возможностью капитализации доходов и ухода от репрессий, с другой стороны, успехи государства в институциональном строительстве сокращали поле деятельности силовых предпринимателей. Не забудем и то, что доля рынка, обслуживаемая бандитами, существенно сократилась по мере роста числа ЧОПов и частных служб безопасности. Рынок насилия становится напряженно конкурентным, что активизирует поиск других сфер и форм деятельности.

Переход в региональную бизнес-элиту стал типичным завершением карьеры верхушечной части силового предпринимательства. Низовой уровень остался не у дел, пополнив ряды неорганизованной преступности, которая выплеснулась на улицы, на головы простых граждан.

Экономика потянула за собой политику. Чтобы защитить инвестиции в бизнес, бандиты пошли в политику, что изменило характер бизнеса, политики и преступности одновременно, обогатив их новым функционалом и субкультурным содержанием. Иногда бандиты неплохо шутили по этому поводу. Например, лидеры уралмашевского организованного преступного сообщества (ОПС) вошли в политику, учредив общественно-политический союз «Уралмаш» и сохранив тем самым аббревиатуру ОПС (с. 242)<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Терминологически правоохранные органы различают ОПС и ОПГ. Организованное преступное сообщество (ОПС) включает организованную преступную группировку (ОПГ), имеет вложения в бизнес и устойчивые связи с местной исполнительной и законодательной властью.

### 2000-е годы

«Нулевые» годы проходят под знаменами укрепления государственности. «Вертикаль власти», «командные высоты в экономике», «диктатура закона» — ритуальный набор речей политиков и публицистов. При всей сложности и противоречивости этого процесса укрепление государства отрицать невозможно. В разных формах насильственных действий (репрессии, правосудие, налоги) государство существенно потеснило конкурентов в лице частных силовых предпринимателей, что можно трактовать как победу государства над бандитами — главными конкурентами государства в поле насилия. Бандиты остались символом 1990-х годов, перейдя в «нулевые» лишь как герои фильмов и книг, подернутых ностальгическим флером. На этом можно было бы поставить точку (или восклицательный знак — в зависимости от политической ориентации).

Однако вынуждена огорчить читателя. Бандитов вытеснило не государство как машина обезличенного поддержания формальных норм, их вытеснила армия представителей государства, приватно распоряжающаяся государственными силовыми ресурсами. Чиновники, офицеры, судьи победили бандитов тем, что сделали административные и силовые ресурсы государства предметом торга. Представители государства не встали на порочный путь нарушения законов, отнюдь, они действуют в строгом соответствии с формальными нормами, но интерпретируют и исполняют эти нормы сообразно интересам клиентов. Не безвозмездно, разумеется.

Пожалуй, отчетливое лидерство представителей государства как силовых предпринимателей проявилось в период рейдерских захватов предприятий, пик которых приходится на 1999–2002 гг. В этот период интегрированные бизнес-группы как неформальные субъекты крупного бизнеса стали активно трансформироваться в компании, объединяющие предприятия единой технологической цепочки или одной отрасли. Правовая рамка этого процесса была создана новым Законом о банкротстве (1998 г.), существенно снизившим порог задолженности как основания для начала процедуры банкротства. В тех реалиях практически любое предприятие можно было прибрать к рукам посредством этого закона. Решением арбитража назначался внешний управляющий, менялся состав оперативных руководителей, чьи действия вынуждали собственников продать акции. Упорствующих в нежелании расстаться с собственностью добивали сфабрикованными уголовными делами. Этот типовой для того времени сценарий ра-

ботал только при поддержке со стороны государственных структур. Бандиты, ЧОПы могли решать отдельные мелкие задачи, но в целом успех дела решало покровительство государственных органов. Арбитраж должен был вынести нужное решение, ОМОН — обеспечить физический доступ для новых управленцев, следователь — открыть дело против несговорчивых собственников, губернатор — дать понять исполнительной вертикали, что происходящее его устраивает, и т.д. Масштабный передел собственности требовал слаженной работы всех подразделений государственной власти, торгующих своими полномочиями в интересах крупного бизнеса.

Возможности действующих офицеров способствовать развитию бизнеса были несопоставимы с возможностями бандитов, что и решило дело. Бандиты были отодвинуты в кордебалет силового предпринимательства логикой рынка. Сначала их потеснили бывшие сотрудники силовых ведомств, уволенные или уволившиеся, которые создали частные охранные агентства и предложили бизнесу набор услуг, оказываемых бандитами, но дешевле и качественнее, причем на легальной контрактной основе. Но «бывшие», хотя и использовали связи с работающими коллегами, все же существенно проигрывали им в возможностях решать деловые вопросы. И проигрывали тем отчетливее, чем более сильным становился аппарат государственной власти. Бизнес быстро понял, что времена изменились, государство сконцентрировало в своих руках значительные административные и силовые ресурсы. Возможности бывших и работающих офицеров даже сравнивать смешно, что и определило выбор бизнеса. По мере усиления государства растет привлекательность госструктур как «крыш», соответствующих профилю и масштабу бизнеса. Для одних предел мечтаний — районное отделение милиции, для других — верхние этажи ФСБ.

Само понятие «крыша» описало своеобразный круг. Прежде это слово было элементом профессионального сленга разведчиков и означало формальное прикрытие внедряемого агента. В 1990-е годы бывшие офицеры, пришедшие в частное силовое предпринимательство, обогатили этим понятием язык бандитов. «Крыша» стала означать силовое прикрытие бизнеса частными легальными (ЧОПы) или нелегальными (ОПГ) структурами. Тем самым подчеркивалась польза такого сотрудничества для бизнеса. «Крыши» и государство были принципиально разными сущностями. В 2000-е понятие «крыша» экстраполировалось на неформальное сотрудничество с работниками

полиции и госбезопасности. Иначе говоря, обогащаясь содержательно, «крыша» из сленга разведчиков перешла в словоупотребление бандитов, а затем вернулась к разведчикам, приравняв их к бандитам.

На рынке насилия, где сила конвертируется в деньги путем установления контроля над экономическими агентами, бывшие милиционеры, отодвинув бандитов, уступили место действующим сотрудникам государственных органов. Последние не занимаются ничем предосудительным — они реально находят украденное, обеспечивают безопасность, возвращают долги, сопровождают грузы и проч., — но делают это не для всех налогоплательщиков, а для частных клиентов, т.е. создают правопорядок не как общественное, но как частное благо.

Эволюция силового предпринимательства начиная с советского периода выглядит следующим образом: уголовник в наколках, спортсмен с массивной золотой цепью, бывший офицер с лицензией ЧОПа, действующий офицер со служебным удостоверением.

Итак, бандиты, сделав свое дело, ушли в прошлое. Кто-то был репрессирован, кто-то соблазнен высокими государственными должностями, кто-то пополнил ряды бизнес-элиты. При всех кровавых подробностях 1990-х годов бандиты сделали благое дело — обеспечили защиту прав собственности и соблюдение контрактов, что позволило развиваться рынку в 1990-е годы. То были неформальные институты, но других и быть не могло в ситуации фактической потери государственности. Бандиты — порождение слабого государства, нейтрализация его институциональной недееспособности. В 2000-е годы государство реанимируется, бандиты теряют свои позиции в экономике. Но победить бандитов удалось не государству как машине деперсонифицированного поддержания формальных институтов, а его представителям, распоряжавшимся административными и силовыми ресурсами государства в личных целях, что позволило им стать силовыми предпринимателями, превосходящими бандитов в эффективности решения проблем бизнеса. Новые силовые предприниматели, как и прежние бандиты, обеспечивают работу неформальных институтов регулирования экономики. Но если бандиты восполняли вакуум формальных институтов, то их «сменщики» создают институты неформальные, опираясь на мощный аппарат принуждения и разветвленную сеть законов, вольность интерпретации которых и селективность применения составляют специфику силового ресурса этой группы.

## Эпилог

По данным Института общественного проектирования (2007 г.), правоохранные органы по степени коррумпированности уступают только федеральной власти<sup>7</sup>. Это более или менее ожидаемая оценка. Но важно, что из всех групп респондентов самая жесткая оценка коррумпированности правоохранных органов исходит от бизнес-элиты: каждый второй бизнесмен уверен в коррупции людей в погонах.

Что это означает в контексте отношений бандитов и государства? Силowymi предпринимателями «номер один» стали работники полиции и органов госбезопасности. Силковые государственные структуры, занятые доходным делом «крышевания», по причине ограниченности ресурсов все менее отвлекаются на создание общественных благ типа безопасности и правопорядка. Показательно, что в начале 2000-х годов наиболее высокая доля подрабатывающих милиционеров была именно в отделах по борьбе с организованной преступностью (в рабочее время — 37%, в свободное время — 59%)<sup>8</sup>.

Бандитам остаются объекты, по какой-то причине неинтересные офицерам, типа труднодоступных кафе в тундре. Или криминальный бизнес. Последнее безусловно, так как по мере растущих appetitов и снижения контроля со стороны общества силковые структуры начинают проникать на территорию, традиционно отписанную бандитам. Если «крышевание» проституции милицией было народным знанием, то связь офицеров МВД и прокуратуры с игорным бизнесом в Подмоскowie стала фактом новостных хроник.

Что же касается Сагры... Широкое вещание акцентирует внимание на бандитской «крыше», что соблазняет провести параллели с 1990-ми годами. Но тогда была другая страна, другая милиция и другие бандиты. Нынешние коммерчески ориентированные офицеры предпочитают крупный бизнес, оставляя бандитам «неудобицу» типа цыганской наркоторговли в ее хлопотном варианте розничной реализации в далекой уральской деревушке.

---

<sup>7</sup> Сумма идеологий. Мировоззрение и идеология современной российской элиты. М.: Наука, 2008.

<sup>8</sup> Косалс Л.Я. Дисфункциональные рынки в условиях российской трансформации (на примере рынка милицeйских услуг). Препр. WP4/2005/02. М.: ГУ ВШЭ, 2005. С. 11.

# Не бойтесь судей. Они сами боятся

---

Горбуз А.К., Краснов М.А., Мишина Е.А., Сатаров Г.А.  
Трансформация российской судебной власти.  
Опыт комплексного анализа. СПб.: Норма, 2010.

---

Если считать, что экономическая социология исчерпывается книгами про экономику, написанными социологами, то прошу меня экономсоциологом не считать. Если книга про судебную систему зачисляется в другое ведомство, скажем в социологию права, то мне есть что на это возразить. Потому что классические сюжеты экономической социологии — как люди хозяйствуют в разных формах и условиях — повисают в воздухе без представлений о том, каковы их шансы отстоять права на ресурсы и результаты хозяйствования в любой конфликтной ситуации. Отстоять «по понятиям» или в суде. Где тоже свои понятия.

Вышла книга, без ссылок на которую писать про судебную власть в России становится неприлично. Никто прежде не препарировал российскую судебную власть с такой тщательностью. Два года труда (2007–2009) слаженной команды, разнообразие эмпирики (опрос экспертов, репрезентативные опросы предпринимателей и просто граждан), изобретательные способы обработки данных, обзор законодательства с 1991 г., описание судебной системы в разных странах транзита — вот база этой книги. Союз юристов и социологов впервые был таким продуктивным.

По многим вопросам эту книгу можно использовать как справочник, как путеводитель по коридорам судебной системы. На эмпирику, здесь представленную, будут опираться дружные ряды исследователей, которым такой масштаб проекта и не снится. Заметим, что это самый крупный проект в истории Фонда ИНДЕМ.

После прочтения книги судьям можно посочувствовать, потому что российская судебная система пронизана страхами.



Страх оправдания,  
или Презумпция правоты  
«человека в погонах»

Суды прогрессируют в лояльности к изъяснам в доказательной базе обвинительной стороны. Низкое качество работы следствия компенсируется готовностью судей встать на сторону обвинения, судить «по понятиям». Тем самым суд становится элементом системы правоохранительных органов, звеном в их цепи. В противном случае, предъявляя высокие требования к доказательной базе, суды будут вынуждены выносить оправдательные приговоры, что однозначно свидетельствовало бы о браке в работе следствия и прокуратуры. Помимо неизбежного конфликта с этими структурами, такое поведение судей актуализировало бы и без того обострившийся в последнее время вопрос, насколько эффективно расходуются деньги налогоплательщиков. Все-таки правоохранительная система — не самая малочисленная и дешевая структура в нашей стране. Излишняя «щепетильность» судей может вызвать конфликты и дискуссии вокруг деятельности правоохранительных органов. Суды, конечно, провозглашаются независимой ветвью власти, но ветви на то и ветви, чтобы иметь общий корень.

Проще и комфортнее существовать в гармонии с интересами правоохранительных органов. При этом судьи ничем не рискуют, зная, что суды более высокой инстанции поддержат их решения. Вышестоящие суды, рассматривающие апелляции и кассации, также не желают дискредитировать правоохранительные органы, входить с ними в конфликт. Отмененные решения, как правило, используются как бич для неугодных судей или же отражают конфликты более высокого уровня. Например, противостояние федеральной власти и московской мэрии на закате власти Лужкова проявлялось, в частности, в том, что Высший арбитражный суд довольно часто отменял решения Московского арбитражного суда, о чем широко оповещалась общественность.

Качество приговоров в целом выше качества следствия. Это связано с более высоким образовательным цензом и более солидным возрастом (опытом) судей. Судебные приговоры «латают дыры» следствия, обходя в тексте приговора слабые места доказательной базы, игнорируя доводы адвокатов. Но пробелы следствия полностью скрыть не удается, что делает *любой приговор* пригодным к обжалованию.

А отмененные или измененные приговоры — «черная метка» в карьере судьи. Поэтому естественно их желание минимизировать риск отмененных решений, что склоняет судей встать на сторону обвинительной стороны.

Дело в том, что приговор, обжалованный прокурором, скорее всего, не выстоит в суде более высокой инстанции. А приговор, обжалованный адвокатом, сохраняют в силе даже при явных ошибках судьи. Помимо общей благосклонности вышестоящих инстанций к жалобам прокурора, что связано с самоидентификацией судей как части правоохранительной системы, играет роль и другое обстоятельство. А именно, адвокатская работа во всех инстанциях (кассация, три уровня надзора) требует массы сил, времени и денег (командировки, гонорар адвоката и проч.), и с большой вероятностью подзащитный в какой-то момент исчерпает ресурсы и защита ослабеет, что повысит шансы «оставить приговор без изменений». Если же приговором будет не удовлетворен прокурор, то его обжалование опасно для судьи: машина прокуратуры не сбавит обороты и доведет дело до конца, ибо использует средства налогоплательщиков.

В потворстве слабостям работы следствия играют роль, конечно, и адвокаты. Бесплатные адвокаты, гарантированные Конституцией (ст. 48) и УПК (ст. 51), по большей части являются пустой формальностью, декоративным элементом судейства. Многие такие адвокаты пришли из милиции и получают бесплатные дела от бывших сослуживцев. В этом случае демонстрировать в суде изъяны доказательной базы обвинения — это как минимум невежливо по отношению к тем, кто обеспечивает их заработком за государственный счет. Работать за гонорары такие адвокаты не хотят, поскольку это связано с ответственностью. Кстати, бесплатный адвокат получает от государства отнюдь не символические деньги — существенно меньшие, чем его коллега, оплачиваемый клиентом, но несопоставимо более легкие. Бесплатные дела, от которых раньше бегали квалифицированные адвокаты, становятся предметом конкуренции как источник легких заработков.

Но прагматической логикой дело не ограничивается. Имеет место и психологический фактор. Речь идет о частых деловых контактах судей с представителями следственных органов и прокуратуры. Эти профессиональные контакты из-за их стабильности и длительности со временем неизбежно дополняются человеческими отношениями. Например, регулярное продление ареста линейным сотрудником след-

ственных органов вводит его в состав знакомых, доверие к которым предписано этическими нормами человеческого общения. Трудно переоценить роль общих курилок для судей и прокуроров в формировании лояльности судов к слабой доказательной базе обвинения. К тому же и судьи, и прокуроры, и следователи — люди служивые, находящиеся на службе государевой. Тогда как адвокаты — люди вольные. Даже если нет никакого административного давления на судей или их коммерческой заинтересованности, психологически им труднее отказать прокурору, чем адвокату.

Наверное, слишком сильным преувеличением было бы утверждать, что существует некая корпоративная солидарность судей со следственными органами и прокуратурой. Но как тенденция это явно присутствует. Последние ссылаются на обилие правонарушений, малые зарплаты, перегруженность делами и проч., что должно быть принято во внимание как объяснение недостатков в работе, тем самым разрушая формальную равноудаленность суда от обвинения и защиты.

В принципе, судьи не могут быть беспристрастными. Судить они могут и должны исходя из внутреннего убеждения (в СССР речь шла о социалистическом правосознании) и представленных доказательств. В то время, когда в обществе по данным массовых опросов доверие к правоохранительным органам падает, правосознание судей все отчетливее солидаризируется с обвинительной стороной, компенсируя пробелы доказательной базы. Оправдательная практика в судах общей юрисдикции в России практически исчезла и существует лишь в «компромиссной» форме — в виде назначения подсудимому при недостаточности улик срока лишения свободы, равного уже отбытому им в следственном изоляторе.

Впрочем, погоны носят не только прокуроры. Люди в погонах — это и налоговики, и таможенники, и военные, и ФСБ, и др. Вынесение приговора вразрез их интересам становится небезопасным для судей. Погоны стали печатью благонадежности и предписанием повышенного доверия к тем, кто их носит, внимания к их интересам. Примеры ничего не доказывают и не опровергают, но некоторые выглядят все же достойными упоминания.

Например, судья В. Букреев, посадивший полковника Буданова, вскоре сам был арестован по обвинению в получении взятки по одному уголовному делу. А был он к тому времени ни много ни мало заместителем председателя Северо-Кавказского военного окружного суда,

полковником юстиции. Тогда же сам обвиняемый и правозащитники выдвинули версию, что все дело в мести военных за обвинительный приговор полковнику Буданову. Мы не имеем оснований ни присоединиться к этому мнению, ни опровергнуть его. Однако, что бесспорно, арест Букреева — событие из ряда вон выходящее: никогда еще не заключался под стражу судья столь высокого ранга, а военных судей за предшествующие два года ни разу не привлекали даже к дисциплинарной ответственности. Бесспорно также и то, что версия обвиняемого, поддержанная правозащитниками, в нынешнем общественно-политическом контексте не прозвучала как абсолютная бредовая, не имеющая права на существование.

Негласно работает установка на правоту представителя государства. В результате доля оправдательных приговоров по уголовным делам с участием гособвинителя составляет 0,2%, прекращения дел по реабилитирующим обстоятельствам — 0,5%. Если же дела не требуют присутствия прокурора (так называемые дела частного обвинения), то обвинительными приговорами заканчивается только 25,5% судебных разбирательств. Но таких дел всего 10%<sup>1</sup>.

Правда, со статистикой надо быть осторожнее. В ней много нюансов, без знания которых выводы некорректны. Взять те же арбитражные суды. «Валовые» показатели однозначно свидетельствуют о победе госорганов в спорах с предпринимателями. Однако надо учитывать, что в общем потоке арбитражных дел с участием органов государственной власти примерно треть приходится на «копеечные дела» (спорная сумма до 1000 руб.). Предпринимателям невыгодно отстаивать свои права по столь мизерным суммам, и они в суд не являясь, что однозначно ведет к решению в пользу госорганов. Тем самым формируется внушительный статистический перевес побед госорганов по сравнению с победами предпринимателей. Когда же сумма иска велика и предприниматель готов отстаивать свои права в суде, его шансы проиграть примерно уравниваются с шансами представителей государства<sup>2</sup>. Несмотря на эту статистическую идиллию, российские предприниматели значительно более оптимистично оценивают возможности защитить свои права в споре с партнером по бизнесу, чем

---

<sup>1</sup> Панях Э. Прокурор не допустит // Новое время. 2010. № 12. 5 апр.

<sup>2</sup> Панях Э. Ущерб от «копеечных дел», инициируемых государством в арбитражном суде // Аналитические записки по проблемам правоприменения. СПб.: Ин-т проблем правоприменения, 2010.

с государством. Доли тех, кто верит в эти возможности, составляют соответственно 76 и 39%<sup>3</sup>.

А как же взятки? Судя по опросам Фонда ИНДЕМ (2009 г.), только 10,5% предпринимателей считают взяточничество в судах единичным случаем, а 30,2% уверены, что с помощью взяток в судах всегда можно достичь желаемого результата<sup>4</sup>. И более 70% и граждан, и предпринимателей полагают, что в судах к богатым и влиятельным относятся лучше. Лучше, но до известного предела. Страх оправдания заставляет творчески подходить к решению вопроса. Взятки берут за переквалификацию дела на более мягкое, за снижение срока, за отмену каких-то эпизодов. Но оправдательные приговоры — это демарш против системы, это «процессуальное самоубийство судьи».

Невозможность купить оправдательный приговор компенсируется возможностью коррупционного торга по поводу его фактического эквивалента — приостановки дела, недоведения дела до суда, что может сопровождаться имитацией слабости доказательной базы путем изъятия тяжких улик, фальсификации протоколов и проч. Нередки случаи, когда дела возбуждаются именно в ожидании того, что предложат деньги за их прекращение.

Гонорар адвоката зависит не столько от его профессионализма, сколько от наличия «канала» решения вопроса. Адвокаты, которые не пользуются подкупом для защиты клиента, вынуждены изобретать разные схемы, для того чтобы попасть к судье с репутацией неподкупного. Попасть к судье, способному услышать защиту и признать некачественную работу следствия, — большая удача для адвоката. Впрочем, на удачу никто не надеется, а используют схемы, например, с неуплаченными госпошлинами, что позволяет, извинившись за забывчивость, улизнуть от нежелательного судьи.

Что касается размера взяток, то прайс-лист чрезвычайно детализирован — все зависит от того, о каких статьях закона идет речь и кто берется решить этот вопрос. Устойчивые и универсальные коррупционные расценки формируются только в условиях однотипных и массовых ситуаций. Например, в арбитражных судах банки массово оспаривают решения налоговых органов о списании со счетов средств в безакцептном порядке. Скорость в этом деле решает многое. Тариф на быстрое

---

<sup>3</sup> Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // American Political Science Review. 2004. Vol. 98. No. 3. Aug. P. 458.

<sup>4</sup> <<http://www.indem.ru/russian.asp>>.

вынесение судьей определения о приостановлении исполнения решения налогового органа (до разбирательства жалобы по существу) составляет 10% от «цены вопроса»<sup>5</sup>. Заметим, взятка в этом случае дается за совершение вполне законного действия, но без волокиты.

Коррупционный рынок прекращения дел на стадии следствия порождает другой феномен — *фиктивные дела*, т.е. инсценировки преступлений, расследованных и переданных в суд. Связь между этими практиками прямая: чтобы снизить долю не доведенных до суда дел, нужно увеличить общее количество расследований. Фиктивные дела, доведенные до суда, делают статистику более презентабельной, поскольку придают прекращенным делам характер единичных эпизодов. В качестве человеческого материала используются самые бесправные и маргинальные слои общества — мигранты, бомжи. Такова механика статистики, свидетельствующей о «неотвратимости наказаний». Как говорится, не судитесь, да не судимы будете.

Селективна не только практика правоприменения, но и борьба за чистоту судебных рядов. В громких разоблачениях отдельных судей, берущих взятки, торгующих квартирами, фигурирующими в следственных материалах, и проч., ведущую роль играют внешние мотивы. Например, попытки федеральной власти указать столичному мэру, что в Мосгорсуде не все благополучно. Селективность наказания усиливает желание заручиться поддержкой начальства, что не способствует росту независимости судей.

Настораживает смелость, с которой коррупцию в судебной системе бичуют самые приближенные к власти газеты и официальные каналы. Стало быть, дано негласное разрешение на разработку этой темы. Коррупция как яркий и однозначно осуждаемый феномен выполняет роль «дымовой завесы», призванной отвлечь внимание от другого, более весомого фактора неправосудного судейства. Речь идет о страхе ослушаться власть исполнительную.

---

<sup>5</sup> Пашин С.А. Современное российское правосудие: формальные институты и реальные практики // Куда пришла Россия?.. Итоги социальной трансформации / под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003. С. 274.

Страх непослушания,  
или Зависимость судебной власти  
от исполнительной

Единодушно признаваемый экспертами рост зависимости судей имеет множество причин. Однако основным моментом, влекущим за собой все остальное, следует признать появление субъекта, предъявляющего претензию на моноцентрический характер власти. Победив распад властных функций, свойственных 1990-м годам, исполнительная власть постепенно стала проявлять желание и демонстрировать возможность контролировать власть законодательную и судебную. В условиях отсутствия институтов, обеспечивающих разделение властей, эта тенденция не встретила отпора и стала устойчивым направлением развития страны. Частный случай зависимости судей — процедура согласования назначения федеральных судей в администрации президента (в советское время проверку проводила квалификационная коллегия судей, т.е. работала внутрикорпоративная селекция). Но этим дело не ограничивается.

Механизмы зависимости судей включают массу технических «крючков»: усилившееся влияние председателей судов на карьеру и вознаграждение судей, процедуры их аттестации, утверждения в статусе пожизненного судейства и проч. Важнейший показатель качества работы судей — число отмененных решений. Эта статистика играет решающую роль в назначении судей и продлении их полномочий. Вероятность отмененных решений, в свою очередь, зависит от сложности рассматриваемых дел. Так формируется зависимость судей от председателей судов, распределяющих дела между судьями. По сути, влияние исполнительной власти на судей опосредовано зависимостью от председателя суда, выполняющего роль передаточного ремня в этой прочно связанной конструкции. Расширение зависимости от исполнительной власти отчасти является трансформацией старой нормы «телефонного права»<sup>6</sup>.

Управляемость судей повышается при наличии компромата. Естественными получателями компрометирующей информации являются

---

<sup>6</sup> Ledeneva A. Telephone Justice in Russia // *Post-Soviet Affairs*. 2008. No. 24 (4); Ledeneva A. Behind the Facade: 'Telephone justice' in Putin's Russia // McAulley M., Ledeneva A., Barnes H. (eds). *Dictatorship or Reform? The Rule of Law in Russia*. L.: Foreign Policy Centre, 2006.

те же председатели судов, органы прокуратуры, администрация президента — именно туда стекаются жалобы, разного рода «сигналы». Эта информация проверяется и используется в нужный момент как средство давления на судей.

Частным проявлением неразделенности властей является то, что все чаще ключевые фигуры судебной системы позволяют себе политические высказывания, тем самым подтверждая готовность трактовать букву закона в зависимости от политической целесообразности. Эта тенденция обычно сводится к интенции соблюдать «не букву, но дух» закона.

Политическая целесообразность судебного решения была продемонстрирована в «деле ЮКОСа», в ходе которого правосудию было указано на его место в сценарии исполнительной власти.

Сам М. Ходорковский так охарактеризовал ситуацию: «...в целом законы у нас нормальные, не хуже и не лучше, чем в остальных странах, а вот с правоприменением, с судами — катастрофа»<sup>7</sup>. И далее: «Беспредел, или, вежливо говоря, “избирательное применение закона”, в деле ЮКОСа, заключается в том, что для ЮКОСа применяется отдельное, специальное толкование закона».

Напомним, что обвинение в неуплате налогов строилось на признании ряда фирм аффилированными с ЮКОСом. Но формальных признаков аффилированности нет и быть не могло, за этим следили не самые плохие юристы. Судебное решение приняло во внимание *содержание* деятельности, а не ее форму. Что, кстати, и определило одобрение судебного решения широкими народными массами. Мы не будем вдаваться в дискуссию о том, почему это случилось именно с Ходорковским. Подозреваю, что правду знают только ключевые фигуры, остальные делают вид. Но, что несомненно, эта ситуация стала возможна только по мере построения «вертикали власти», по сути означающей иерархию властных ветвей. Прежде «главным интеллектуальным удовольствием» многих крупных бизнесменов был поиск «дырок в законах», демонстрация правительству его ошибок. «Дырки» вынужденно латали, злились, но поделаться ничего не могли, потому что арбитраж был на страже закона, хоть и дырявого. Показателен случай с компанией ЛУКОЙЛ, которой в 2002 г. удалось отразить в арбитражном суде претензию налоговиков очень схожего содержания. Но, доказав соответствие закону, руководство ЛУКОЙЛа признало

---

<sup>7</sup> См. переписку с Л. Улицкой: Знамя. 2009. № 10.



свои действия несоответствующими духу закона в его современном понимании, и все недоимки (юридически не доказанные) были перечислены государству в качестве дара<sup>8</sup>. Ходорковский не уловил момента, когда правила игры изменились: суд не держится за закон, если он, по мнению исполнительной власти, плох. Он за правду, за справедливость. А чем красивее лозунг, тем грязнее практика.

Но сколько бы мы ни говорили об объективных механизмах усиления зависимости судей от органов исполнительной власти, за кадром остается менее формализуемая, но более существенная примета времени. Важная новация последних лет состоит в том, что набирает силу *самоцензура* судей. Цензура в сравнении с самоцензурой имеет ряд преимуществ. Цензура воплощает внешнюю волю, которая воспринимается как давление и принуждение, что может вести к сопротивлению. Самоцензура является добровольным выбором индивида в предлагаемых обстоятельствах. В этом случае судья волен поступать так, как считает нужным. Но он сам выбирает те решения, которые не ведут его к конфликтам с системой. Самоцензура судей, сформированная в последние несколько лет, сводится к презумпции правоты «человека в погонах».

При всем недоверии к судам статистика фиксирует существенный рост обращений физических и юридических лиц в суды в 2000-е годы по сравнению с 1990-ми. С одной стороны, это связано с расширением хозяйственного оборота, с ростом наследованного имущества и проч. С другой стороны, общество по инерции ведомо той надеждой, которую ему дали суды начала 2000-х, когда тенденция к наведению порядка в стране уже была, а вертикали власти еще не было.

Рост числа обращений в суды снижает доверие к этой системе не только по причинам личных разочарований, но и в силу общего правила, фиксируемого социологами: больше доверяют тем институтам, с которыми реже сталкиваются. Сакральный ореол сохраняют те уровни власти, с которыми люди в повседневной жизни не сталкиваются<sup>9</sup>.

Недооцененная проблема состоит в отсутствии корпоративной идентичности российских судей. Они не смогли противостоять дав-

---

<sup>8</sup> Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. С. 226.

<sup>9</sup> Сакаки М., Давыденко В., Латов Ю. и др. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1. № 1.

лению исполнительной власти, с одной стороны, и соблазну коррупционных сборов — с другой, в силу восприятия этих вызовов как индивидуальных. Человек слаб, что и было доказано применительно к судьям. Источниками силы судей могли бы явиться корпоративная мораль и представление о том, что они принадлежат к единой корпорации, способной выдержать стандарт поведения при любом давлении извне. Однако жизнь демонстрировала отнюдь не то, как система защищает отдельных судей, давших отпор внешнему давлению, а обратное — полное одиночество в борьбе за свои права тех судей, которые осмелились принимать независимые решения.

\* \* \*

То обстоятельство, что суды, кажущиеся воплощением формального права, активно заимствуют неформальные логики действия, представляется парадоксальным только на первый взгляд. Чем жестче формальное право и обширнее область его притязаний, тем в большей степени его жизнеспособность зависит от неформальных практик, устраняющих противоречие между однообразием формальной нормы и многообразием реального мира. Суд — это место не применения, а толкования закона. Вопросы возникают лишь по поводу логики толкования. Зависимость от исполнительной власти, презумпция правоты «человека в погонах», фактическое превращение судов в звено правоохранительной системы становятся доминантами такого толкования. В этом смысле суды несут на себе печать социально-политической организации современного российского общества.

Главная мысль книги — состояние судебной власти, в том числе ее неформальных аспектов, много важнее, чем состояние законодательства. Доводя мысль до логического предела, можно утверждать: закон — ничто, правоприменение — все. Пожалуй, поле права важнее для успешной модернизации, чем политическая конкуренция и качество исполнительной власти, т.е. именно суды должны стать средством, используя которое, можно, подобно барону Мюнхгаузену, вытащить себя из болота. Болото есть, средство тоже есть. Осталось найти барона.

# Не судитесь, да не судимы будете...

---

Астахов П. Квартира. М.: Эксмо, 2009.

---

Умные люди читают только умные книги. А я — всякие. Потому что читаю с азартом охотника: может быть, удастся обнаружить в них мои любимые неформальные практики? Ну а если серьезно, то убеждена: социолог — не профессия, а мировоззрение. Особым образом воспринимаешь все, что попадает в поле зрения. Или чтения. И даже не очень серьезная книжка может быть поводом для размышлений.

## Общее впечатление

Дочитать до конца детектив Павла Астахова «Квартира» — почти подвиг. Автор временами пытается выдать бонус упорным читателям, побрасывая очередной вираж сюжета, чем только продлевает их муки. Самый сладкий в детективах момент разоблачений и развязки тонет в благодарности — наконец-то! Представление автора о литературе примерно следующее: подлежащее и сказуемое образуют предложение, их логическая последовательность составляет главу, а если в начале убить, а потом разоблачить, то получится детектив.

Тогда зачем я тратила свое время на это чтиво? Уж точно не ради удовольствия. Есть такая профессия — Родину изучать. Пользы мало, но и вреда почти никакого. Мне в последнее время сугубо по служебной надобности интересны правоприменение и судопроизводство. Как золотые крупницы, «намывала» собеседников из судебной системы и правоохранительных органов. Домами была готова дружить с теми, кто имел опыт судебных разбирательств. И вдруг такая удача: известный адвокат пишет роман. И не просто роман, а детектив о борьбе срисованного с себя адвоката против мошенников с недвижимостью.

Было понятно, что придется потерпеть приторный самопиар, закрыть глаза на стилистические колдобины и сюжетные натяжки. Но зато есть надежда «увидеть» проблему изнутри! Так что читала с этнографическим интересом, что оправдывает меня в моих же глазах.

Сюжет в двух словах. Отца главного героя убивают, чтобы захватить его квартиру в доме на Старом Арбате. Почти все квартиры в этом доме так или иначе уже захвачены. И все ради того, чтобы дом снести и построить на этом месте дорогой объект. Вокруг кризис, и объект нужен позарез, чтобы поддержать сдувающийся «пузырь» строительного бизнеса. А поскольку надут этот пузырь за морями, то какими-то туманными тропами сюжет приводит к мировому правительству, трудящемуся, не покладая рук, против России. Это самая бредовая часть сюжета. Но доблестный адвокат всех выводит на чистую воду и, как прозрачно намекает эпилог, мировому Злу от него скоро тоже достанется, дайте срок.

Реестр «плохишей» внушительный и разнокалиберный: наемный убийца, начальник ЖЭКа, сотрудница БТИ, миллиардер-девелопер, министр капитального строительства, министр культуры, сенатор (главный злодей). Министра культуры автор зачем-то обидел — дал ему роль мелкого рвача. Вот так всегда у нас — культура по остаточному принципу. Мерзавцы крутят схемы, обманывают дольщиков, выгоняют на улицу бывших детдомовцев, короче, богатеют на слезах людей русских. Их поддерживают оборотни из Госдумы и Совета Федерации.

Но не тут-то было. Есть на кого опереться борцу за справедливость: старший следователь при Генпрокуратуре да судья — вот рать, сокрушившая Зло. И даже участковый милиционер, сначала мерзкий и продажный, потом начинает помогать адвокату. Наверное, зов формы почувствовал. Нет, до героизма никто не поднимается (это место, понятно, занято главным героем), просто делают свое дело. Правда, иногда ленятся, пытаются увильнуть от катка адвоката, но не тут-то было, ибо он кует добро с пролетарской яростью. Есть еще вечно стоящие в пикетах обманутые дольщики, но это массовка, и, если бы не хитроумный план адвоката, стоять бы им в своих пикетах вечно. Или пока мировое правительство не включило бы их в свой сценарий дестабилизации страны.

Над схваткой стоит президент. Книжный адвокат с ним поговорил, понял, что он хороший и что надо ему помочь. Реальный адвокат П. Астахов, видимо, тоже попытался помочь. Как мог. Вот такую книжку написал.

Как адвокат побеждает? Конечно, с помощью судебных решений. Хотят злодеи старушку выселить под видом капремонта, а она в маскхалате — до ближайшего нотариуса, чтоб доверенность на представление ее интересов в суде составить. Вот какие бабульки в России живут! Это я к тому, что когда мимо вас старушки в заляпанных халатах пробегают, вы их не отвлекайте — они, может, к нотариусу спешат. С этой доверенностью адвокат бежит к судье, и буквально через пару часов (!) с решением о незаконности выселения наш герой утирает нос всей этой банде, включая миллиардера-девелопера, министра и проч. Те не сдаются. К дому движется стенобитная машина. А ей наперерез — постановление о признании дома историческим памятником. И прочее в том же духе. Короче, девелопер сходит с ума, а министр стреляется. У меня, по правде, такие же позывы были.

К слову, в моем любимом Новосибирске площадки с помощью бензина расчищались. В самом центре города старые деревянные дома горели, как шалаши. Ну на то и Сибирь, что с нее взять: холодно старушкам в маскхалатах по нотариусам бегать.

По ходу, отвлекаясь от основной борьбы, адвокат спасает от выселения детдомовку. Как? Элементарно: отыгрывает ее дело в кассации. При полной поддержке гособвинения, становящегося все более гуманным и разумным после реформы Генпрокуратуры, разделившей надзор и следствие.

Короче, если детектив и не удался, то утопия получилась чарующая. Вот как было бы славно, если бы суды так работали: вокруг собственности на миллионы делится, офшоры пухнут, кадровые интриги, властная вертикаль все вертикальнее становится, мировое правительство злопахательствует, а судьи и прокуроры в отдельном нравственном космосе живут, правосудие вершат, а если и ошибутся, то кассация все поправит.

### Внимание к деталям

А теперь давайте серьезно. Понятно, что Астахов как человек системы пытается быть ей полезным. Доверие к судам катится вниз, сминая в карикатуру усилия тогдашнего президента-юриста Д. Медведева. Герой романа не дом спасает, а веру в правосудие. Вот его миссия. Он побеждает Зло бумажками. И это не купюры! Адвокат просто умеет пользоваться формальной системой защиты прав. Мо-

жет, мы и вправду проспали момент, когда все заработало, и просто по инерции ворчим на полицию и не верим в суды?

Глупо спорить с позиции собственного видения ситуации. Можно, конечно, написать что-то умное про зависимость власти судебной от исполнительной, про рост самоцензуры судей, про презумпцию правоты людей в погонах, про деградацию доказательной базы, покрываемой судами. Но это все не доводы. Знание системы априори за Астаховым. Он профессионал, а я типа мимо проходила с диктофоном на шее. Согласна. Предлагаю всмотреться в детали романа. Где и как герой находит кнопку, нажав на которую, получает от судебной и правоохранительной системы нужную правозащитную реакцию? Никакого фокуса — просто внимание к деталям.

Герой романа пытается возбудить уголовное дело по поводу гибели отца. Но данные экспертизы можно трактовать и как убийство, и как самоубийство. Отгадайте, что предпочитает следователь из ГУВД? Правильно. Он не хочет портить статистику очередным «глухарем» и в возбуждении дела отказывает. Заметим, отказывает не человеку с улицы, а известному телеадвокату (герой списан с Астахова). На этом бы и сказке конец, т.е. детективу. Но наш герой идет к другу отца, а тот (вот славненько!) работает министром. И справедливость торжествует, дело возбуждают. Да еще поручают следователю из Генпрокуратуры.

Примерно по той же схеме наш герой отбивается от участкового: звонок другу, как в известной телеигре. Кстати, участковый хоть и в корыстных целях, но выполняет свой долг — указывает на проживание без прописки. Дело было ночью, друг хочет спать, поэтому наезжает на участкового по полной.

Помните про старушку в маскхалате? Ее вопрос решило родство судеб. Судья оказалась внучкой ученицы В. Мухиной. С детства она слышала историю о том, что знаменитый рабочий, подпирающий колхозницу на ВДНХ, слеплен с некоего еврейского архитектора. Как выяснилось, его-то вдову и пришел защищать наш адвокат. Опосредованная причастность к искусству породнила вдову и судью, что вылилось в оперативность судебного решения.

Вообще сюжет продвигается вперед исключительно благодаря неформальной смазке. Казалось бы, афера вступила в завершающую стадию: сотрудница БТИ похищает документы на дом. Обычно в нужный момент их съедают крысы или смывает потоп, но тут решили ускорить дело: без изысков обменять документы на конверт с деньгами. И нет у адвоката лома против такого приема. Но он недавно был у президента,

и его и без того скромная самооценка стала просто угрожающей. Короче, «Остапа понесло». Он просит документы на дом с видом заговорщика, лаская слух местоимением «мы». И тетке из БТИ уже не вполне ясно, кому она отказывает — простому адвокату, хоть и медийному, или самому гаранту. Отказать гаранту, наверное, тоже можно, но за другие деньги. В итоге сделка с девелопером аннулируется, и документы возвращаются на их законное место.

Зато в кассации адвокат деловит и немногословен. Выпускница детдома остается в квартире, а муниципалитет — в недоумении. И судьям еще предстоит держать ответ. Но что они могли сделать, если гособвинитель встал на сторону адвоката? Впрочем, это больше не повторится. Совестьливый прокурор, как выяснилось, впервые в суде. Минуту раньше он метался вдоль забора, не зная, где вход. С расстройства даже толкал речи о сносе забора и открытости судов. Короче, маргинал какой-то. Его система либо выплюнет, либо обучит, дополняя формальный диплом неформальными правилами судопроизводства. А муниципалитет не обеднеет, выпускники детских домов — устойчиво растущий контингент.

Но самый главный подарок нашему герою сделали несчастные таджики. Это просто гимн неформальной теме! Продажный начальник ЖЭКа, обложенный со всех сторон адвокатом, решается взорвать дом. Замысел прост и изящен — доверить газосварочный аппарат таджикам. Дело верное, потому что диплом газосварщика у них купленный. И будь они немцы какие-нибудь, пошли бы как миленькие в подвал выполнять задание непосредственного начальника и подорвали дом. Но они предпочли халтурку: в чердачной тиши решили кладбищенскую оградку сварганить. (Тут автор, видимо, поднимается до высот символизма.) Взрывом несло часть крыши, но дом устоял. Устоял благодаря купленным дипломам и любви к халтурным приработкам.

Ничего не передергиваю, просто протоколирую детали. Торжество закона случилось благодаря массе обстоятельств, природа которых неформальна, а иногда и противозаконна. И тут Астахов прав: формальные законы работают только в тандеме с неформальными практиками. Именно неформальные практики определяют — работает ли закон, и если работает, то в чьих интересах. Наш герой спасает дом и права жильцов благодаря формальным нормам, но приводит их в действие с помощью неформальных рычагов. Его противники пользуются ровно той же схемой: формальные документы служат фасадом сделки, инструментом реализации неформальных договоренностей.

Все действия злоумышленников столь же законны, как и ответные ходы доблестного адвоката.

Целью любого теневого соглашения являются формальные, юридически оформленные документы. Коррупция, на которую, как на гвоздь, вешается весь сюжет, — это именно неформальная практика использования формального права. Никто и никогда не дает взятки человеку, не имеющему выход на визирование документов. Пообещал девелопер министру откат — получил лицензию на строительство. Лицензия — документ юридический. Но дали ее в силу неформальной договоренности о разделении доходов.

Или, например, выселение жильцов за неуплату коммунальных платежей. То, что в романе это под покровом ночи произошло, так это от желания детективный флер придать. В действительности все делалось в рамках закона силами судебных приставов. Между тем в стране таких должников — миллионы, кварталами можно косить. Почему же их из квартир не выгоняют? Потому что массово этот закон не запустить — слишком велика социальная цена акции. А вот при наличии конкретного заинтересованного лица на ту или иную квартиру — другое дело.

Закон — как вода. Сама по себе она без вкуса, без цвета, без запаха. Все зависит от того, как ее используют. Без воды нет жизни, но цунами — это тоже вода, поставленная в безвыходные условия активностью подземных толчков. Буква закона, конечно, важна, но куда важнее воля того, кто ее активизирует. Воля, помноженная на капитал — экономический, социальный, политический. Собственно, книжка получилась именно про это. Помимо воли автора.

А суды? Суды — это место отнюдь не применения закона, а его толкования, что, кстати, никогда и не отрицалось. Вопрос лишь в том, какие силы формируют тенденции толкования. Русь-тройка все больше ассоциируется со связанными воедино тремя ветвями власти под предводительством власти исполнительной. В этой композиции суды занимают отведенное им место.



## Часть 5

---

### *Неформальный мир труда*



# Эмпирическая энциклопедия о жизни неформала

---

В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова.  
М.: Изд. дом ВШЭ, 2014. 535 с.

---

Эта книга — сугубо профессиональная. Иначе говоря, забраться в кресло, укрыться пледом и погрузиться в удовольствие, качаясь на волнах авторской логики, с этой книжкой вряд ли получится. Тут другой случай: карандаш в руках, погружение в цифры, отсечение главных мыслей от нюансов. Читать эту книгу — работа, для которой, кстати, нужна определенная квалификация. Лично я некоторые места спускала на тормозах, не обладая достаточными знаниями эконометрики. Но в целом осилила. Чтобы понять жанр, достаточно сказать, что пятая часть книги приходится на приложения в виде таблиц с результатами расчетов.

Вы спросите: зачем мучилась? Ну, во-первых, читательский труд и мучение — это не одно и то же. Во-вторых, радует результат. Многие мои прежние фрагментарные знания приобрели системный вид. Не то чтобы я этого не знала абсолютно, однако полноты картины не было. И вот она появилась. Разве того не стоили несколько сточившихся карандашей? Данная монография — самая полная эмпирическая картина неформального рынка труда в России.

Книга состоит из глав, представляющих собой полусамостоятельные исследования разных авторов, объединенные одной рамочной темой — неформальностью на российском рынке труда. В силу этого неизбежны повторы базовых вещей. Однако повторы оправданы с точки зрения возможности читать не всю книгу, а выбранную главу. Я прочитала всю. И хочу поделиться полученными знаниями, подозревая, что узкие профессионалы, конечно, не пройдут мимо этой книги, однако широкая читательская аудитория дрогнет при виде цифр, формул, графиков. А смысл, за ними стоящий, стоит того, чтобы его обсудить.

### Что такое хорошо и что такое плохо?

Ответа на этот вопрос не знает никто, но многие делают вид, что ответ очевиден: формальность — это хорошо, а все виды неформальности — плохо. И на первый взгляд такая категоричность имеет основание. С одной стороны, неформалы страдают от того, что на них не распространяются нормы трудового права (пенсии, больничные, выходные пособия и проч.). С другой стороны, все общество страдает от неформального найма, представители которого пользуются общественными благами на положении «безбилетников», разлагая тем самым «налоговую мораль» общества. Список того, что можно инкриминировать неформалам, довольно обширен. Это и примитивные технологии, которыми они вынуждены ограничиваться ввиду недоступности банковских кредитов, и относительно неэффективное использование труда, и отсутствие стимулов к росту в силу ограниченности прав собственности. Словом, лучше бы их не было.

Но тут оказывается, что лучше их и нет. Именно они, неформальные работники, были безальтернативными представителями трудовой деятельности на протяжении веков. Других просто не было. Это их труд раскрутил обороты экономики до того уровня, когда рынок, в том числе рынок труда, из вспомогательного элемента превратился в доминирующий принцип экономической организации. И базовые постулаты рынка, впоследствии воспетые классиками экономической теории, воплощали в жизнь именно неформалы, чья деятельность была максимально приближена к принципам свободной конкуренции. Они были каноническими образцами того самого *homo economicus*, что стал фундаментом неоклассической экономической науки. Образно говоря, они были «натурщиками» для творений А. Смита и Д. Рикардо.

Но условием и следствием развития рынка стали бюрократизация и формализация экономических отношений, о чем основательнее других высказался М. Вебер. Вектор прогресса отождествлялся с формализацией, в том числе отношений найма. Массовым этот процесс стал на рубеже XIX–XX вв. с установлением социальных гарантий и пенсионного обеспечения. И неформалы, втащившие экономику на своих плечах на эту высоту, стали отождествляться с отсталостью, таящей в себе угрозу новому порядку. Ведь современность, новый порядок — это прежде всего главенство закона, т.е. фиксированных формальных «правил игры». А неформалы живут по другим правилам, неписанным

и эластичным, чья контекстуальность может вызвать у стороннего наблюдателя оптическую иллюзию отсутствия правил как таковых. Непопкорнение ясным, прозрачным, единым для всех правилам раздражает приверженцев закона как смыслового стержня нового порядка. Неформальность стала рассматриваться как рудимент, как символ неразвитости. Отсюда желание поправить ситуацию, *минимизировать* масштаб неформальности. Идеологом борьбы против неформального трудоустройства стала Международная организация труда (МОТ), позиция которой сочетала сострадание к неформалам с возложением на них вины за низкие темпы роста ВВП, за невосприимчивость экономики к инновациям, за отсталость и бедность развивающихся стран.

Надо сказать, что основания для такой позиции были. Межстрановые эмпирические исследования подтверждали гипотезу об отрицательной связи темпов роста экономики и уровня неформальной занятости. Однако корреляция не означает прямую каузальную связь между этими показателями, которые могут формироваться под воздействием иных причинных механизмов. И для разных стран влияние неформальности на экономический рост может быть принципиально различным. Играют роль не только институциональная и социальная специфики стран, но и уровень развития, поскольку разрыв в производительности труда неформальных и формальных работников заметнее в слаборазвитых странах.

Неоднозначность ситуации с неформальной занятостью вдохновила альтернативную традицию «дружелюбного» отношения к этому явлению. Лидером и основателем этого направления стал К. Харт, британский ученый, заслуга которого состоит не столько в том, что он открыл неформальный сектор, сколько в том, что он аргументированно оправдал его. На примере Аккры, столицы Ганы, Харт показал, что неформальный сектор является альтернативой не формальному найму, а безработице, что деятельность вне формальных правил означает не царство хаоса и анархии, а лишь переход к другому режиму регулирования, где социальные нормы и сетевые обязательства регламентируют поведение. Интенции искоренять неформалов была предложена альтернатива — *оптимизировать пропорции формальной и неформальной занятости*.

Крупный вклад в понимание природы неформальности внес перуанский экономист Э. де Сото. Он не просто развил тему, но придал ей новый смысл. У Харта неформальный сектор порождался низким уровнем развития африканских стран, где формирующийся капитали-

стический сектор в силу своей неразвитости не мог вместить рабочую силу, растущую за счет мигрантов из сел. Де Сото на примере Перу показал, что даже бурно растущая экономика может провоцировать рост неформальности. Причиной может быть качество институтов, задающих непомерно высокие издержки подчинения закону. Создаваемые неформалами правила функционально дублируют нормы формального права, но выигрывают с точки зрения цены и скорости входа на рынок и решения хозяйственных коллизий. Таким образом, дискуссия перешла от обсуждения сугубо экономических причин развития неформальности к ее институциональным основаниям. В работах де Сото неформалы предстали как экономические повстанцы, протестующие против неэффективных формальных норм и создающие собственные правила для защиты прав собственности и регулирования контрактного права. Сам факт неформальности стал трактоваться как индикатор несовершенства формальных норм.

Впоследствии за неформальным сектором признали и другие добродетели. Так, не обремененные юридическими нормами неформалы быстрее и с меньшими издержками реагируют на изменения экономической ситуации, что в период крутых выражей экономической политики может давать преимущества в эффективности и производительности труда. Неформальность амортизирует избыточное административное давление, снижает цену ошибки законодателей, создает пространство для предпринимательских дебютов тех, кому не по карману «входной билет» на формальный рынок. Кроме того, даже своей отсталостью неформалы оказывают услуги формальной экономике. Низкое качество продукции кустарей, имитаторов подчеркивает качество фирменной продукции, удлинняет срок получения прибыли от нововведения, а это стимулирует инновации в формальном секторе. Наконец, неформалы предоставляют низкодоходным группам населения дешевые товары и услуги, что сохраняет социальный мир как обязательное условие развития бизнеса.

Другими словами, у неформальности появились свои «прокуроры» и «адвокаты». Первые, следовавшие логике МОТ, были полны решимости упразднить неформалов как класс, принудительно благодетельствовать их, загнав в отсек «достойного» формального найма. «Адвокаты» же, следуя традиции Харта и де Сото, убедительно доказывали, что выбор неформала может быть добровольным, а не вынужденным. Что неформальный сектор столь же неоднороден, как и формальный, и в нем сочетаются рабочие места весьма разного качества,

в том числе вполне «достойные». Что хотя у неформалов ниже средний заработок, зато значительно больше разброс в доходах, и каждый неформал питает надежду получать высокие доходы, быть наверху этой «вилки». Что отсутствие формальных прав и гарантий компенсируется альтернативными механизмами страхования и поддержки в рамках родственно-дружеских и этнических социальных сетей. Что неформальный сектор — это не гетто, выход из которого невозможен, а транзитная зона, откуда открыты ворота как в безработицу, так и в формальный наем. Что формальные и неформальные рабочие места не разделяются на изолированные сегменты, граница между которыми бдительно охраняется вахтерами и секьюрити, а вполне себе сочетаются *внутри* предприятий и организаций. Наконец, что значительная часть рабочих мест не идентифицируется как формальные или неформальные, являясь гибридными формами занятости. Словом, картинка из контрастной черно-белой становится преимущественно серой с множеством оттенков.

Сторонники лояльного и обличительного подходов продолжают оттачивать аргументы, призывая соответственно оптимизировать или минимизировать неформальный наем. На этом фронте не утихают интеллектуальные баталии, хотя перевес все явственнее у сторонников лояльной традиции. Между тем само понятие «неформальная занятость» нуждается в прояснении. И тут открывается второй фронт аналитических споров: по каким индикаторам фиксировать неформальную занятость?

### Кого считать неформалом?

Этот вопрос сродни замешательству портного: «Где будем талию делать?». Потому что есть варианты. И по большому счету, вариантов два — учитывать характеристики либо предприятия, либо рабочего места.

Нужно сказать, что введенный Хартом термин «неформальный сектор» примерно два десятилетия использовался как понятие, эмпирический смысл которого каждый уточнял, как хотел. Произвольность трактовки и способов операционализации превосходила все мыслимые пределы. Конец этому был положен в 1993 г., когда XV Международная конференция статистиков труда (МКСТ) закрепила стандартное определение неформального сектора и занятости в нем. В основу были положены *характеристики предприятий, что позволило иденти-*

фицировать этот подход как «производственный». Основанием для отнесения предприятия к неформальному сектору стали его размер и (или) наличие регистрации. Но поскольку данные о регистрации не всегда доступны и достоверны, численность персонала (в сочетании с другими критериями) оказалась доминирующей в определении размера неформального сектора. Рекомендуемым «порогом», разделяющим предприятия формального и неформального секторов, является численность персонала до пяти человек. В этом случае все самозанятые-индивидуалы входят в неформальный сектор по определению. Однако статистические службы разных стран существенно отклоняются от этой рекомендации, варьируя пороговые значения в широком диапазоне. Кроме того, специалистов-индивидуалов часто исключают из неформального сектора на том основании, что большинство из них имеют лицензии. Есть и другие нюансы. Так, резолюция МКСТ не относит к неформальному сектору тех, кто занимается домашним хозяйством для собственного потребления. Однако некоторые страны включают эту категорию в неформальный сектор. А в России данную категорию вообще не относят к занятым. Это обстоятельство нужно иметь в виду, проводя межстрановые сравнения. Зачастую сопоставления некорректны из-за различия в алгоритмах, используемых национальными службами статистики.

Производственный подход не учитывал, что в формальном секторе могут трудиться неформально нанятые работники, чья деятельность ускользает от контроля государства. Эту оплошность попытались исправить в 2003 г. на XVII МКСТ. Границы неформальной занятости предложили тогда определять по характеристике не предприятий, а отдельных рабочих мест. Если рабочее место не защищается нормами трудового права, на него не распространяются социальные гарантии и прочие правовые нормы, то его следует относить к неформальной занятости. *Этот подход, ставящий во главу угла соответствие закону, получил название «легалистский».* Соответственно к неформальной занятости относятся все неформальные рабочие места независимо от того, к какому сектору (формальному, неформальному или сектору домашних хозяйств) они принадлежат. И наоборот, формально нанятые работники на предприятиях неформального сектора исключаются из понятия «неформальная занятость». Признание того, что в формальном секторе могут существовать неформальные трудовые отношения, позволяет идентифицировать легалистский подход как более широкий.



Однако и тут возникают проблемы. Дело в том, что рабочее место может соответствовать одним разделам законодательства и противоречить другим. Скажем, работник оформлен официально, но часть заработной платы получает «в конверте», т.е. соблюдает трудовое право, но нарушает налоговое. Учитывая специфику базы данных и задачи проекта, исследователь «конструирует» границы неформальной занятости. Нет и не может быть универсального алгоритма для измерения неформальной занятости. Даже внутри одной страны оценки расходятся в зависимости от выбранных баз данных и критериев неформальности. Что уж говорить о разных странах! Это возвращает нас к призыву быть осторожными в межстрановых сравнениях и не сопоставлять цифры, алгоритм исчисления которых нам неведом.

Таким образом, не обладая безусловными преимуществами, в науке сосуществуют два подхода — производственный и легалистский. Первый, сформированный МОТ в 1990-е годы, позволяет измерять *занятость в неформальном секторе*, фокусируясь на характеристике предприятий. Второй, оформившийся в 2000-е годы, фиксирует *неформальную занятость*, отталкиваясь от характеристик рабочих мест. Тем самым синонимичность этих понятий канула в Лету. Конкретные способы реализации производственного и легалистского подходов варьируются в широких пределах в зависимости от специфики баз данных и задач исследования.

Показателен пример России. Главной статистической конторой страны является Росстат. На основе Обследования населения по вопросам занятости (ОНПЗ) с 2001 г. публикуются оценки занятости в неформальном секторе. Ключевым критерием для отнесения к этой категории является вопрос о типе предприятия, на котором трудится респондент. Работа на предприятиях, в организациях со статусом юридического лица квалифицируется как работа в формальном секторе. Все остальное относится к неформальному сектору. А именно: работа в фермерских хозяйствах, в сфере предпринимательства без образования юридического лица, в найме у физических лиц, на индивидуальной основе, а также производство в домашних хозяйствах продукции для реализации. Иначе говоря, главный критерий выделения неформального сектора — отсутствие регистрации в качестве юридического лица. В результате оказывается, что в неформальном секторе трудится около одной пятой трудоспособного населения России.

Заметим, что в этом случае совершенно не важно, зарегистрирована ли деятельность. Скажем, один фермер зарегистрировался и пла-

тит налоги, а другой бегаёт от закона. Но оба попадут в неформальный сектор. Также не важен размер предприятий по числу занятых. Все ПБОЮЛ (предприниматель без образования юридического лица), включая крупные, сваливаются в одну кучу, что квалифицирует подход Росстата как «расширенный производственный». Оправдания сводятся к тому, что вопросы о регистрации напрягают респондентов, а про число занятых респонденты могут просто не знать. Но факт остается фактом: в силу игнорирования рекомендаций МОТ российские оценки занятости в неформальном секторе несопоставимы с данными по другим странам. Но если «пересчитать» оценки Росстата, включив критерий числа занятых до пяти человек и учитывая наличие регистрации, то окажется, что занятость в неформальном секторе России вполне сопоставима с показателями в наиболее развитых странах мира (около 10%). Так что вопрос схожести или отличия от передового Запада — это вопрос методик расчета.

Но социологам Росстат — не указ. Они черпают вдохновение и данные из Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Это тематически разнообразная база данных, несмотря на относительно скромный размер выборки (ОНПЗ — более 800 тыс. респондентов в год, РМЭЗ — около 12 тыс.). Попытки измерения неформальной занятости на основе данных РМЭЗ при некоторых нюансах сводятся к «гибриду» производственного и легалистского подходов: к неформалам относят занятых не на предприятиях (производственный подход) и занятых на предприятиях без официального оформления (легалистский подход). Множество уточняющих критериев неформальности (размер предприятия, отсутствие трудового контракта или отчислений в социальные фонды, работа по гражданско-правовым контрактам и проч.) приводит к разнообразию получаемых оценок, которые варьируются в широком диапазоне — от 5% до трети трудоспособного населения. Применение же рекомендаций МОТ дает оценку неформальной занятости около 10–15%, что практически совпадает с показателями развитых стран. Разные методики не только дают существенно различные количественные оценки неформальной занятости, но и рисуют разные социально-демографические профили неформалов. Это нужно иметь в виду каждый раз, когда возникает соблазн генерирующих утверждений.

Но если уж хочется эмпирической определенности, то стоит отметить две нетривиальные тенденции.

Первая: в 2000-е годы на фоне быстро растущего ВВП увеличилась численность занятых в неформальном секторе. Традиционно считается, что растущая экономика расширяет границы формального сектора. Однако в России в эти годы занятость в корпоративном секторе сократилась. Не последнюю роль сыграло то обстоятельство, что в период 2001–2010 гг. минимальный размер оплаты труда повышался восемь раз, и довольно существенно. Благие намерения законодателей по повышению доходов низкооплачиваемых работников привели к их вытеснению из корпоративного сегмента (гл. 5). Но были и удачные попытки облегчить цену пребывания в формальном секторе. Так, налоговая реформа 2001 г., заменившая прогрессивную шкалу (12–30%) единым подоходным налогом (13%) и установившая единый социальный налог с регрессивной шкалой вместо взносов в четыре социальных фонда, действительно вела к сокращению неформальной занятости по найму и неформальных приработков (гл. 6). Однако налоговая реформа не смогла переломить общий курс на неформальность. Испытывая ограничения для создания рабочих мест в формальной сфере, экономика удовлетворила свои растущие аппетиты «со стола» неформального сектора. Причины устойчивой негативной динамики неформальной занятости — «главная загадка российского рынка труда» (с. 532).

Вторая тенденция: *неформальный сектор вырос за счет занятых по найму у физических лиц и у индивидуальных предпринимателей*. Таковых в 2008 г. было 7,5 млн человек (для сравнения: в сфере образования трудятся 6 млн). Преимущественно это молодые люди с невысоким уровнем образования, нанимающиеся на работу в сферы торговли, услуг и на стройки. Остальные группы неформалов, олицетворяющих прото-предпринимательство, — самозанятые-индивидуалы, фермеры, предприниматели без образования юридического лица, занятые домашним производством для продажи, — не продемонстрировали склонности к росту. Словом, Харта и де Сото мы, конечно, уважаем, но только Россию с Ганой или Перу не путайте: у классиков неформалы, создавшие себе собственную нишу экономической активности, были олицетворением предпринимательского духа, а в России главный персонаж неформального сектора — наемный работник, который к предпринимательству не имеет никакого отношения, а отличается от собрата-формала исключительно низкой степенью защищенности законом. Таким образом, рост экономики в российском варианте подхлестнул не предпринимательскую самозанятость, а экспансию наемного труда, не контролируемого и не защищаемого государством.

## Жизнь и кошелек неформала

Как и на что живет неформал? Казалось бы, ответа на этот вопрос нет, потому что неформальный работник не подконтролен закону. Однако можно скрыться от закона, но нельзя убежать от социолога. Люди с анкетами достают до самого дна неформального мира.

И интригующий вопрос, который неприлично задавать знакомым людям, но, пользуясь положением, можно задать респонденту, — это вопрос о зарботке. Здравым смыслом тут не обойтись. С одной стороны, неформал должен получать больше формального работника ввиду отсутствия налогов и социальных платежей. Кроме того, «премию» неформала можно считать компенсацией за риск и отсутствие социальной защиты. Но с другой стороны, неформалы могут быть «отбракованы» формальным рынком труда и принимают неформальный статус как альтернативу безработице. В этом случае неформальность накладывает «штраф» на заработок по сравнению с тем, что получает формальный работник.

Мировой опыт доказывает, что однозначного ответа нет: в Сальвадоре и Перу работа в неформальном секторе «штрафуется», а в Мексике и Таджикистане — «премируется». Как же в России? Оказывается, средний наемный неформальный работник в России существенно проигрывает в зарботке (16%), однако неформальная самозанятость дает значительную премию (29–37%), что еще раз возвращает нас к идее о неоднородности неформального рынка труда (гл. 4). «Плохие» и «хорошие» рабочие места встречаются в обоих секторах. Но благостное «кто-то проигрывает, а кто-то выигрывает» омрачает тот факт, что в российском неформальном секторе абсолютно доминируют работники, занятые по найму у индивидуальных предпринимателей и физических лиц. Именно они проигрывают в сравнении с корпоративным сектором. Другими словами, подавляющее большинство занятых в неформальном секторе «штрафуются», а меньшинство — «премируются». Впрочем, проигрыш в зарботке неформально нанятого работника — явление относительно новое, возникшее в конце 2000-х.

Потери в зарботках неформально нанятых работников во многом объясняются не фактом неформальности, а различиями в человеческом капитале и характеристиках рабочих мест, соответствующих двум секторам. Среди неформалов больше, чем в корпоративном секторе, доля молодых, сельских жителей, малообразованных, представи-

телей нерусских национальностей (гл. 8). Эти характеристики «тянут» заработную плату вниз вне всякой связи с неформальностью. Кроме того, разрыв в заработках отчасти объясняется сокращением продолжительности рабочего времени, сопровождающим переход в «тень». Почасовые заработки у неформально занятых и у работников формального сектора сопоставимы и, кстати, ниже почасовой оплаты неформальных приработков.

Есть ли шанс у неформала выйти на «свет»? Или это «черная дыра», откуда нет выхода? Нужно сказать, что принципиальность этих вопросов трудно переоценить, поскольку они восходят к дискуссии об устройстве рынка труда. Сегментирован трудовой рынок или интегрирован? Прочная ли перегородка разделяет «лучший» и «худший» секторы? Или между секторами — проницаемая мембрана, а внутри них — широкий разброс качества рабочих мест? В мире ситуация неоднозначная. Скажем, в странах Латинской Америки мобильность между секторами довольно высока, а в постсоветских странах ситуация имеет сходство с секторальной моделью. Явные признаки сегментации наблюдаются в Грузии и на Украине. Как выглядит на этом фоне Россия?

Оказывается, что большинство российских неформалов — добровольцы. Они сами ушли из формального сектора. Впрочем, это не фатально: каждый третий неформал возвращается к трудовому контракту в течение года. Активный оборот наблюдается и между формальной и неформальной samozанятостью. Иначе говоря, между секторами происходит интенсивный обмен, что поддерживает гипотезу об интегрированном рынке труда. Однако не все так просто. Секторы обладают явной спецификой с точки зрения стабильности занятости. Неформальный наем — зона высокой турбулентности, с большой вероятностью выпадения в безработицу. Если формально нанятый работник трудится у одного работодателя в среднем свыше восьми лет, то неформально нанятый — менее трех лет (гл. 7). Стабильность дорогого стоит, да и заработки на «свету» выше, что мотивирует неформальных наемных работников искать выход из «тени». Но переход в формальный сектор хоть и вероятен, но затруднен, поскольку неблагоприятный бизнес-климат блокирует расширение корпоративного сектора.

Но прежде чем пожалеть неформала, неплохо бы узнать, как он сам себя чувствует. Стоит поинтересоваться его субъективной оценкой своего социального положения. Если переход в неформальность

переживается как личная трагедия, то, следовательно, примерно пятая часть трудоспособных россиян пребывает в унынии и улыбается только ночью, когда видит сон о подписании трудового контракта. Оказывается, это не так. Опросы формальных и неформальных работников России не показали значимых различий в их представлениях о собственном статусе. И те и другие равно не удовлетворены своим социальным положением (чуть более радостная картина у самозанятых). Проще говоря, плохо всем (гл. 10). Это означает, что декларируемые преимущества формализации трудовых отношений не имеют веса в глазах работников, что связано с низкими гарантиями выполнения писанных норм. Воля работодателя значит больше, чем буква закона. В этих условиях «элитарность» формальной занятости ставится под сомнение. Между секторами нет ни жесткой перегородки в плане мобильности рабочей силы, ни принципиальных различий с точки зрения соблюдаемых норм. Рынок труда в России скорее интегрированный, чем сегментированный. Это хорошая новость. Но есть и плохая: интеграция с неформальным сектором не проходит бесследно для корпоративного сектора. «Выравнивание» трудовых практик происходит через снижение уровня социальной защищенности формального найма, декларативности гарантий трудового права. Активное взаимодействие секторов ведет к тому, что формальный мир уподобляется неформальному.

Отсюда может быть сделан ошибочный вывод о необходимости «искоренения заразы», о походе против неформальности. Вряд ли это увенчается успехом. Судьба неформального мира не решается в карательной логике, а зависит от процессов, происходящих на «свету», в сегменте корпоративной занятости. Все-таки мы не Латинская Америка, где неформальная занятость охватывает более половины населения. В России превалирует занятость на предприятиях и в организациях. И если создать условия для развития формальной занятости как зоны верховенства закона, повысить престиж обладания трудовым контрактом, то ситуация с неформальной занятостью, возможно, изменится. А может, и не изменится. Но это уже повод для новых исследований. И они неизбежны, потому что логика задает полет мысли, но только эмпирика опускает на почву знания.

# Зачем уходят из дома кормильцы?

---

Плюснин Ю., Заусаева Я., Жидкевич Н., Позаненко А.  
Отходники. М.: Новый хронограф, 2013.

---

## Вместо предисловия

Я давно перестала удивляться совпадениям. Так и на этот раз. Полетев в Армению, взяла с собой книжку «Отходники» про россиян, выходцев из малых городов и деревень, которые периодически оставляют семьи и уезжают на заработки в крупные города. Читаю я быстро. К концу полета закрыла книжку как освоенную. Считала, что по отходничеству я прошла ликбез и на этом тема закрыта.

Не тут-то было. Это была лишь прелюдия. В аэропорту от турфирмы нас встречал шофер Гарик, с которым предстояло исколесить всю Армению. У него было много достоинств, в том числе желание рассказывать туристам всю свою жизнь, в подробностях и без купюр. Впрочем, не все считали это достоинством, кто-то тупо уставал от этого и тихонечко отлынивал от общения. Но не я. Мне было реально интересно. Во-первых, Гарик — не совсем иностранец. Общее прошлое наших стран и контуры общего будущего создают то редкое единение, когда понимаешь не просто фразы, но их социальную обусловленность. А во-вторых, я только что прочитала книгу про таких русских Гариков. Слушала, будто с книгой сверяла. Многое совпадало.

Отходничество Гарика связано с Москвой, со строительным бизнесом. Были и котлованы новостроек, и дизайнерский ремонт у богатых клиентов. Но ни разу не возникло желания перевезти в Москву семью, поскольку любой армянин, где бы он ни жил, уверен в превосходстве Еревана над всеми прочими местами. Правда, с работой в Ереване совсем плохо. И это вынуждает армянские семьи соглашаться на жизнь в Париже или Нью-Йорке, которым до Еревана, как вы понимаете, далеко. Проигрывают они всухую, даже сравнивать смешно. Но работа там

находится. Другой вариант — оставить семью в лучшем городе Земли, а самому поехать на заработки в ужасную Москву. Там плохо, холодно, дорого, а временами и опасно. «Обезьянники» в милицеских участках и скинхеды завершают мрачную московскую картину. Но зато семья живет достойно. Японская пословица, что ребенка лучше бросить, чем баловать его, в Армении является неперевооимой игрой слов. Армянский мужчина готов порвать жилы, лишь бы у детей все было. Это «все», конечно, дифференцировано по стратам. Но сравнивая рассказ армянского шофера Гарика с опытом московского профессора Барсуковой, чувствовала себя по отношению к детям скрягой, диктатором, едва ли не садистом. И это при том, что в моем окружении все считают, что дети ездят на мне, свесив ножки.

Словом, прочитанная в самолете книга стала обрастать плотью, ведь гастарбайтер — тот же отходник, только из бывших южных советских республик, отходник другого, так сказать, радиуса действия. Выслушанный мной нарратив точно ложился на прочитанное, поэтому позволю себе, размышляя над книгой, возвращаться к армянскому рассказу. Тем более что авторы книги собирали данные примерно так же — «поштучно выискивая таких людей» (с. 9), вслушиваясь в их истории, непосредственно общаясь с теми, кто оставляет семью именно ради семьи.

### Кто такие отходники? Сколько их?

Итак, «Отходники». Жанр этой книги не вполне обычен. Если искать аналоги в живописи, то это, пожалуй, «наивная социология». Бытописание не привязано к «габитусам», к «жизненным мирам», нет «теоретико-методологической главы». Книга написана о людях и для людей. Скажу больше, авторы не скрывают симпатии к своим героям. Они не стараются изобразить академическое равнодушие к объекту исследования. «Наивная социология» в данном случае не означает банальность или примитивизм. Это чистый слепок жизни, судить которую авторы не берутся. А в тех редких случаях, когда они пытаются оценить ситуацию в терминах перспектив, последствий, мер социальной политики и проч., возникает привкус фальши, появляется стилевая диссонанс. Бытописание не предполагает позицию «сверху», исключительно — «сбоку». Я почистила бы книгу на предмет многочисленных повторов, но зато в нынешнем варианте ее можно читать с любого места. Читать и удивляться. Оказывается, рядом с нами, бук-



важно руку протяни, живут люди с особой жизненной стратегией — отходники.

Отходник — это житель деревень и малых городов, который периодически уезжает туда, где можно заработать на «достойную» жизнь семьи. Его дом и работа с завидным постоянством то соединяются в пространстве, то вновь расходятся. Отходник не перевозит семью к месту работы. Он вновь и вновь возвращается домой, привозя в семью деньги как залог «достойной» жизни. И это принципиально: отходничество — это не бегство от нищеты, не борьба за кусок хлеба. Худо-бедно заработать на хлеб можно и в российской глубинке, и в селе. Но именно «худо-бедно». А отходник хочет большего. Чтобы все было не хуже, чем у людей; чтобы дети получили образование; чтобы в доме был достаток. И ради этого он уезжает на заработки туда, где водятся деньги, — в крупные города, в областные центры, в столицу.

Мы ежедневно их видим — охранники в школе, няни на детских площадках, строители срубов в дачных поселках, шоферы на строительных рынках — и ничего про них не знаем. Ведь в отличие от трансграничной трудовой миграции эти люди — наши соотечественники, т.е. внешне не выделяются, говорят без акцента, ведут себя схожим образом. Растворяются среди нас, великодушно давая возможность жителям крупных городов лепить представление о жизни в России по собственному образу и подобию. Так рождается социальный кренинизм. Сами же отходники не допускают мысли о том, что об их существовании кто-то может не знать, настолько привычна и обыденна для них такая жизнь. Но самое интересное, что об отходничестве не знает не только столичный обыватель, но и власть. Точнее догадывается, что такие люди есть, но сколько их, в каких отраслях они сосредоточены, как живут? Ответов на эти вопросы нет. Да и сами вопросы властью не ставятся, потому что, когда утопающие спасают себя сами, спасателям живется спокойнее и проще. Отходники не участвуют в митингах, так как заняты делом; не претендуют на пенсии и больничные, потому что работают неофициально; не возмущаются низким качеством бюджетных услуг, поскольку сами налогов не платят; не попадают в должники ЖКХ, потому что у них водятся денежки. Цены им нет. А раз нет цены, то нет и интереса к ним.

Отходничество — проверенная временем способность населения выживать в нелегких условиях. В крепостной России крестьян отпускали в отход, чтобы они могли заработать на денежный оброк помещику. И «прибыльному» отходнику вольная стоила существенно дороже,

чем земледельцу или ремесленнику. После отмены крепостного права в город людей гнала нужда или, что важно, *мотивированность на достаток*. Поэтому и дифференцировались масштабы отходничества по губерниям, в зависимости от их плодородия. Черноземы, южные земли кормили щедро, а вот скудность нечерноземья и русского Севера компенсировалась заработками в городах. К концу XIX в. от половины до двух третей мужского крестьянского населения нечерноземья и северных губерний участвовали в отхожих промыслах. С одной стороны, это было прогрессивное явление, поскольку крестьяне таким образом формировали резерв пролетариата<sup>1</sup>. Но с другой стороны, обязательный возвратный характер этой миграции не позволял резервистам окончательно встать под знамена пролетариев, что вызывало у Ленина раздражение по поводу «бродячего характера этого населения»<sup>2</sup>. Отходники всегда возвращались к своей земле.

А земля живет сезонами. Соответственно крестьяне снимались с мест осенью-зимой и возвращались к началу полевых работ. У современного отходника связь с землей ослабла, но сохранились сезонность домашних дел, сезонный характер заработков у себя дома. Принципиально то, что отходник не тронется в путь, пока дома есть возможность достойно обеспечивать семью. Например, шофер Гарик обращает свой взгляд на Москву не раньше ноября, когда поток туристов в Ереван иссякает. И ждет их весеннего возвращения, как ребенок — Новый год. Правда, ребенок ждет чуда, а Гарику нужны деньги. Все остальное вытравилось вечными размышлениями на тему, где их взять.

Современное отходничество возродилось в начале 1990-х годов. Поразительно, как быстро реанимировались практики, казалось бы, надежно забытые за полвека развитого социализма. Ведь в 1930-е годы отход был заменен на оргнаборы: выходцы из деревень и малых городов уезжали на стройки века и назад не возвращались, да и ехали не вполне добровольно. Так что с отходничеством было покончено. Как оказалось, ненадолго. Архаическая модель жизнеобеспечения восстановила свои права, как только вернулась нехватка ресурсов. С той

---

<sup>1</sup> «...Неземледельческий отход представляет из себя явление прогрессивное. Он вырывает население из заброшенных, отсталых, забытых историей захолустий и втягивает его в водоворот современной общественной жизни...» (Ленин В.И. Развитие капитализма в России. Разд. Отхожие неземледельческие промыслы // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 3. М.: Изд-во полит. лит.-ры, 1971. С. 569–581).

<sup>2</sup> Там же. С. 579.

лишь разницей, что прежде нехватка ресурсов сводилась к малоземелью и низкому плодородию почв, а теперь — к отсутствию или низкому качеству рабочих мест на местном рынке труда. Таким образом, отходничество носит, как и прежде, вынужденный характер. Однако, как и прежде, эта вынужденность весьма относительная: «Мотивация отходника обусловлена не только нуждой, он движим стремлением улучшить жизнь своих близких, желает, чтобы его семья жила в достатке» (с. 22). Достаток понимается как стандартный набор вещей, которыми надо окружить близких во что бы то ни стало. Плюс, конечно, оплата образования детей. Вызывает уважение такая самоотреченность, но, видя этих людей в деле, не могу отделаться от мысли, что они не работают, а «ишачат». Видимо, воедино слились рассказы шофера Гарика и торчащие из каждой сувенирной лавки Еревана ослиные уши.

В 1990-е годы отходничество, начавшееся с окраин бывших союзных республик, охватило малые города европейской части России. В 2000-е произошли два сдвига — отходничество сместилось, во-первых, на восток страны и, во-вторых, из малых городов в деревни. Причины, по которым малые города передали эстафету деревням, понятны. Не имея подсобного хозяйства и потеряв предприятия, жители малых городов первыми почувствовали, что вопрос «быть или не быть?» — это не поэзия, а проза жизни. Понятливые и энергичные пошли в отход. Деревни пытались пережить смутные времена, кормясь с земли. В 2000-е годы предприятия в городах постепенно восстановились, стал разрастаться бюджетный сектор. Для части горожан отход перестал быть необходимостью. На их место пришли деревенские жители. Женщины пошли в торговлю, в общепит, в услужение (няни, домработницы), а мужчины занялись строительными работами, стали охранниками, водителями и проч.

Почти всегда отходники находят работу благодаря друзьям и родственникам. Сформировалась своеобразная региональная «специализация» отходников: выходцы из южных областей России пошли в охранники (оказывается, «всю Москву охраняет Мордовия» — с. 104), а северяне стали налаживать дачные срубы вокруг крупных городов. Плотницкому мастерству северяне учились не в профессиональных заведениях, а дома, у своих отцов. Что, кстати, является еще одной формой автономии от государства: в тяжелый период люди мобилизовали умения, не связанные с государственной системой профподготовки. И неуплата налогов представляется в этом смысле «симметричным ответом» государству.

Сколько в России отходников? Никто точно не знает. Чтобы узнать, социологи в течение двух лет при поддержке фонда «Хамовники» собирали данные в 33 населенных пунктах 16 регионов страны. (Напрашивается шутка про социологов в отходе.) И пришли к выводу, что около 40% провинциальных семей кормятся с помощью отходничества. Учитывая, что на этой территории проживают более 60% семей, выходит, что около трети российских семей — это семьи отходников. Такую оценку авторы книги проверяют шестью разными способами, включая опросы классных руководителей, которые все знают про родителей подопечных, и поквартирные опросы жителей улиц, пересекающих города из конца в конец. Пришлось быть изобретательными, идти на «методические ухищрения», поскольку статистика отходников не фиксирует, причисляя многих из них к безработным.

Конечно, в царской России и молодом советском государстве было проще — отходников можно было посчитать по числу выдаваемых паспортов. А теперь, когда все с паспортами, как разобраться? Можно, конечно, ради чистоты статистики отнять у крестьян паспорта, но до такой категоричности власти пока не дошли. Был, правда, советский опыт ведения похозяйственных книг как документов первичного административного учета населения. Но в начале 1990-х годов в порыве реформаторского рвения их отменили (хотя большинство местных органов власти по инерции продолжали их заполнять). В 2011 г. похозяйственные книги вернулись, но теперь их формат стал определяться не Росстатом, а Минсельхозом как главным инициатором их восстановления. Если в советское время эти книги содержали в числе прочего сведения о месте работы и временном отсутствии членов домохозяйств, то теперь стали фокусироваться на ведении личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Остальные данные как «лишние» были изъяты из обязательного порядка Минюстом. Сейчас все сведения, не касающиеся напрямую размера ЛПХ, собираются местными органами власти исключительно «факультативно». Словом, если и есть хоть какая-то статистика, на которую можно опереться при определении масштабов отходничества, то это результат собственной инициативы местных властей, действующих в рамках отчетности перед Минсельхозом, а не Росстатом.

Складывается ощущение, что государство не хочет знать про этих людей. Да и зачем, если и так все хорошо: работают себе люди, и пусть работают. Налоги, правда, не платят — и это плохо. Но зато и бесплатной медициной почти не пользуются, на бюджетные места в вузах не

надеются, пенсий не ждут, долгов перед ЖКХ не имеют, при «кидалове» в полицию не обращаются — и это хорошо. Таков баланс, лежащий в основе негласного социального контракта государства и отходников.

### Ты куда, Одиссей, от жены, от детей?

Отходничество — экономически активная забота о семье. Семья и дети стоят на первом месте в мотивации отходников. И тут прослеживаются два парадокса. Первый: отходники почти всегда работают не по специальности, т.е. образование им не пригодилось, однако первейшая статья их расходов — оплата учебы детей. И второй парадокс: будучи патриотами родных мест, не желающими переезжать в большие города, они всячески пытаются «вытолкнуть» туда своих детей. Тот же шофер Гарик, забывший, какой институт заканчивал, оплачивает армаду репетиторов для своих детей. А рассказы о том, как он любит Ереван, перемежаются надеждами на то, что дочка, уехавшая в Америку, там и останется. Иначе говоря, отходники не хотят, чтобы дети повторили их судьбу. И это исчерпывающий ответ на вопрос, довольны ли они своим социальным статусом.

Кстати, про статус. Заработок отходника примерно в три-четыре раза больше, чем он может получать дома. Но это не значит, что только при соответствующем росте домашних доходов эти люди откажутся от трудовой миграции. Жизнь в отходе — это бытовая неустроенность, физическая усталость, тоска по дому. Редко кто выдерживает такие условия более 10 лет, поэтому мечта любого отходника — жить дома, что возможно хотя бы при двукратном превышении по сравнению с бюджетниками заработков в родных местах. Но приходящие в провинцию инвесторы на это не соглашаются. В результате складывается еще одна «странная» ситуация: на местах почти всегда есть вакансии, но жители их игнорируют и ездят на заработки в дальние края. Местный же бизнес прибегает к «завозу» гастарбайтеров, что еще больше роняет уровень зарплат. В результате разрыв жителей с местным рынком труда растет, а возврат отходников становится еще более проблематичным.

Но статус — это не только доход, но и отношение окружающих. Семьи отходников отличаются достатком, что вызывает уважение соседей и родственников, сдобренное завистью и жалостью. Окружающие знают или догадываются, какой ценой это достается. Отходники «платят» не только здоровьем, но также разрушением семей и провалами в

воспитании детей<sup>3</sup>. Жены, вкушая повышенный достаток, молча проглатывают, когда их называют другим женским именем. Потребительское отношение к мужьям становится формой законспирированной мести. С детьми тоже непросто. У шофера Гарика, например, любимые дети, ради которых он готов круглосуточно крутить баранку, просят его не подъезжать к школе, если он за рулем туристического автобуса. Давая детям все лучшее, сам он перестает им «соответствовать».

Закрепившись на месте, отходник тянет за собой друзей и родственников. Иногда по родственному принципу собираются целые бригады. Отходники, которые помогают землякам встроиться в свой промысел, пользуются у себя дома предельным уважением. Тот же Гарик, освоившись в Москве, обеспечил работой на столичных стройках около 80 мужчин из Ванадзора, за что был окружен почетом и уважением земляков. Примечательно, что, завязав с отходом и осев в Ереване, Гарик старается не выходить из автобуса, привозя туристов в Ванадзор. Он оценивает свое нынешнее положение как понижение статуса и избегает сочувствия бывших земляков.

Домой отходники привозят не только деньги, но и новомодные тенденции, культурные образцы столичной жизни, новые стереотипы бытового поведения. Если раньше отходники привозили в деревню моду на городские штиблеты и табак, то теперь транслируют в глубинку приемы декорирования жилищ от хозяев-заказчиков. Так деревенские дома попадают под сайдинговые покрытия, а потолки расцветают десятками маленьких лампочек. Сотня лампочек согревает ереванскую квартиру Гарика, превращая лето в пытку, но зато делая его дом «витриной» московского опыта.

Мы явно недооцениваем тот сдвиг, который происходит в семейных отношениях, в бытовых практиках в связи с отходничеством. Говорить об отходниках исключительно в терминах теневой экономики (неуплата налогов, искажение статистики, коррозия правосознания и проч.) — заведомо упрощать проблему. Не менее важно то, что отходники меняют социокультурный ландшафт глубинки. Практика от-

---

<sup>3</sup> О том, что отходничество ослабляет патриархальную семью, с явно выраженным сожалением писали народники в конце XIX в. Например, русский этнограф Д.Н. Жбанков в работе с красноречивым названием «Бабыя сторона» сетует, что семья отходника «гораздо менее крепка не только в смысле патриархальной власти старшего, но даже и в отношениях между родителями и детьми, мужем и женою» (*Жбанков Д.Н. Бабыя сторона. Статистико-этнографический очерк. 1891. С. 88*).

хожих промыслов — это канал транслирования в провинцию нового стиля жизни и жизненных ценностей. Оголившийся в результате отходничества провинциальный рынок труда заполняется гастарбайтерами, чьи бытовые и культурные нормы, несмотря на фоновое неприятие, постепенно перенимаются местными жителями. Отходники и гастарбайтеры — две стороны одной медали, два канала изменения социокультурной жизни российской провинции.

\* \* \*

Прежние попытки уйти от десницы государства рождали бегство в Сибирь, на окраины Российской империи. Энергичные и смелые люди осваивали новые земли, создавали самостоятельные формы хозяйствования. Теперь «бегство от государства» имеет противоположный пространственный вектор — в столицу, в крупные города. И не чеховские романтические дамочки грезят: «В Москву! В Москву!», а взрослые мужики пакуют чемоданы. Инициатива ограничивается поиском рабочего места, а смелость трансформируется в готовность терпеть бытовую неустроенность. Сама же работа отходника, за редким исключением, сводится к наемному труду, бесправному, но относительно щедро оплачиваемому. Территориально прижимаясь к власти, современный отходник избегает ее опеки, надеясь только на себя. Бегство «вширь» сменилось бегством «вглубь».

**Barsukova, S.** Essays on Informal Economy, or Sixteen Shades of Grey [Text] / S. Barsukova ; National Research University Higher School of Economics. — Moscow: HSE Publishing House, 2015. — 216 p. — 500 copies. — ISBN 978-5-7598-1262-3 (pbk).

This book comprises 16 essays representing different aspects of informal economy as an activity which circumvents public regulation. These essays have been written as reviews on the books by Russian and foreign authors, both in academic and publicistic genres. The book is concerned with global causes of the informal economy's development as well as with its Russian specifics, including the Soviet experience, the post-Soviet racket, the existing state of the judicial system, the relationship between business and government, the informal labor sector in Russia.

The book addresses a wide audience interested in the issues of economy. It will be useful for students, postgraduates, academics and researchers in social and economic sciences.

*Научное издание*

Светлана Юрьевна Барсукова

## **Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого**

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *Е.А. Бережнова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка: *О.А. Быстрова*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Подписано в печать 16.05.2015. Формат 60×88 1/16. Гарнитура Minion Pro  
Усл. печ. л. 13,1. Уч.-изд. л. 11,5. Тираж 500 экз. Изд. № 1846

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»  
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20. Тел./факс: (499) 611-15-52

Отпечатано в ГУП ЧР «ИПК «Чувашия» Мининформполитики Чувашии  
428019, г. Чебоксары, пр. И. Яковлева, 13. Тел.: (8352) 56-00-23

ISBN 978-5-7598-1262-3



9 785759 812623